



Nabil Ben Soussia  
CEO, Asia,  
Middle East and CIS  
IEC Telecom

## EXCLUSIVE INSIGHTS

### DIGITALIZATION FOR SMALL & MEDIUM VESSELS IN INDONESIA

Susan Tricia, our Editor for The Maritime Voice Indonesia Magazine manage to have a quick interview with Nabil Ben Soussia, CEO, Asia, Middle East and CIS at IEC Telecom on his views about digitalization for Small & Medium vessels in Indonesia.

**Susan :** *Could you share with us a bit about your experience in the maritime industry and a simple background of your company to our readers?*

**Nabil :** IEC Telecom has significant experience in serving many different sectors of the global maritime industry, providing a wide range of individual solutions. Thanks to ground-breaking partnerships with leading satellite providers, IEC is able to provide maritime users with advanced, reliable and cost-effective communications systems, helping them maintain voice and data connectivity wherever they are in the world. We offer a complete suite of integrated systems, products, and network solutions to provide a complete end-to-end solution for our customers, with the benefits of our unique in-house design and engineering expertise, all backed up by our value-added services. In addition, IEC Telecom has an extensive experience in supplying tracking & IoT services for all vessel types.

**Susan :** *Your latest solution is targeted at Small and Medium vessels, a segment which you feel is underserved, how well do you think this would work with the Indonesian maritime industry?*

**Nabil :** Indonesia will be increasing oil production to be less dependent on import. To reduce reliance on imports, the government is targeting 1 million barrels of crude production per day by 2030. To ensure efficient operation, particularly in light of Covid-19 restrictions, improvement of communication within OSVs fleets will be of paramount importance. Our solutions are called to change the way operations are managed. For example, let us address the basic communication requirement, such as availability of voice services on board. The most common solution is through a satellite handset. It will indeed provide sea-to-shore connectivity but sat phones may be left unattended or in the areas with no signal resulting in OSVs being uncontactable for the onshore callers. MarineStar, one of our key products for the Indonesian market will enable a much wider spectrum of services at a competitive cost. One circuit-switch terminal on board will cover the need for voice communication, but also enable tracking, crew welfare and assurance of always-on availability for incoming calls. Another target solution for Indonesian market, is our new Orion Edge V. Designed for small and mid-size vessels, it is the perfect asset in support

of growing demand for digitalization in the offshore oil & gas sector across the region. Orion Edge redefines the way L-band is used, enabling VSAT-like experience over compact MSS terminals. Services such as videoconferencing, telemedicine, remote maintenance which were previously limited to larger vessels are now available to smaller crafts - thanks to OrionEdge V. Indonesia's fisheries are also of global importance. The fisheries industry employs about 12 million Indonesians and the country's waters support over 3,000 species of bony fishes and more than 850 sharks, rays, and chimaeras. Unfortunately, the majority of Indonesia's fisheries are over-exploited, and illegal fishing practices are common. Orion Edge V package offers a range of vessel tracking and geofencing services, which will facilitate compliance with governmental regulations and support local authorities in monitoring their waters for any illegal fishing activities.

**Susan :** *Indonesia is currently considered one of the largest maritime market in the ASEAN (South East Asia) region with the massive number of islands and islets, however with limited technology "know how" from smaller vessel owners, what is your strategy in reaching out to this market, educating them and ensuring they would eventually adopt your technology?*

**Nabil :** Our solutions are designed to support end users by improving operations efficiency, welfare standards and cyber security levels. To convince a customer, service provider should understand his specific challenges and requirements in each of these fields. In our approach we rely on market intelligence and, of course, on expertise of our area partners. IEC Telecom has a dedicated office for every region, including Asia-Pacific which is based in Singapore. In addition, we are now in process of appointing local partners to ensure that our services are delivered to meet local demands presented by Indonesian maritime sector, including compliance with national regulations, specific market demands and cultural environment.



**Susan :** *Cultural differences and language could be a daunting challenge to foreign companies marketing to Indonesia, does IEC Telecom have plans to setup a support centre or appoint a distributor in Indonesia to support the local vessel owners should you see more adopters of your solutions? If not, how would you plan to overcome such challenges?*

**Nabil :** Success depends on partnership and IEC Telecom is now working on expanding its network across Indonesia. As a global service provider IEC Telecom brings to the market new technology, international experience, and 24/7 remote support services. Our local partners in return enrich our offerings with their market insight, locally based installation teams as well as a know-how of doing business in Indonesia from a legal and cultural perspective.

**Susan :** *Costings are a key concern and usually a hurdle for small vessel owners wanting to digitalize, what is IEC Telecom's approach to ease such concerns and to help them justify such an investment especially during a pandemic?*

**Nabil :** We understand from many small vessel owners that digitalization seems like an expensive process, but they also recognize that it is an essential process to remain competitive and efficient. With this in mind we developed Orion Edge V. It is technically equipped to support raising demand in connectivity on board, while remaining one of the most affordable solutions on the market.

OrionEdge V is offered with a project-based subscription and flexible tariff plans; communication credits can be shared across the fleet as opposed to being strictly allocated to one vessel. The system itself is lightweight and easy in installation. While VSAT set up requires complicated and expensive logistics, including hire of heavy lift cranes, OrionEdge V can be moved by one single engineer from one vessel to another within hours. In addition, OrionEdge V functions from a virtual platform, meaning that system configurations can be amended and upgraded remotely from shore either by IEC Telecom 24/7 support team or the dedicated IT/ICT fleet manager. The latter means, that companies may optimize HR budget by relying on remote maintenance as opposed to keeping a backup engineer onsite.

OrionEdge optimizes user experience up to 2 MBs providing a VSAT-like service onboard of small vessels. It means that technologies such as videoconferencing, IoT, improved crew welfare, telemedicine and more are now possible for this market segment. Subsequently efficiency of small and mid-size vessels will increase, while the operational costs will go down as a result of increased digitalization. It is reported that on average adoption of digitalization may reduce operational cost by 30%.

**Susan :** *2020 had posed many challenges in the international Maritime industry, in your opinion, what do you expect to see in the industry between 2021 to 2022 and what type of growth would IEC Telecom be expecting in the ASEAN region?*

**Nabil :** No doubt 2020 has been an eventful year, however it is during times of crisis that we see it as a good opportunity to change. In addition to digitalization, the pandemic accelerated the virtualization of services. Digitalization is a must to remain competitive. We see that in two years' time, 87% of Asia Pacific companies will be well advanced on the digital transformation journeys, ahead of their counterparts in Europe and the Americas. Asia Pacific is on the brink of exceptional growth and development in the next two years and we are delighted to be part of it.



## About IEC Telecom

IEC Telecom Group is one of the leading international providers of satellite communications services. Renowned for supplying high quality satcom solutions for more than 25 years, IEC Telecom delivers efficient end-to-end voice and data services when and where it matters most. We enable digitalization for the maritime industry as well as remote units on land, where GSM coverage is not available. For urban networks, we provide a powerful satellite back up to ensure the business continuity of customer enterprises. IEC Telecom has long-standing business relationships with all the key satellite operators. As a strategic partner for Inmarsat, Iridium, Thuraya, and Yahsat, we are in the unique position to support organisations with global operations as well as offer a wide variety of plans for area-by-area use to regional customers.



Nabil Ben Soussia  
Direktur Utama, Asia,  
Timur Tengah dan CIS  
IEC Telecom

## WAWANCARA EKSKLUSIF DIGITALISASI KAPAL BERUKURAN KECIL DAN MENENGAH DI INDONESIA

Susan Tricia, editor Majalah The Maritime Voice Indonesia telah berhasil mendapatkan wawancara singkat dengan Nabil Ben Soussia, Direktur Utama IEC Telecom divisi Asia, Timur Tengah dan CIS tentang pandangannya terhadap digitalisasi kapal berukuran kecil & menengah di Indonesia.

**Susan :** *Bisakah anda berbagi sedikit mengenai pengalaman anda di industri kelautan dan latar belakang perusahaan anda secara sederhana kepada pembaca kami?*

**Nabil :** IEC Telecom memiliki pengalaman yang signifikan dalam melayani berbagai sektor industri kelautan global, menyediakan berbagai solusi individual. Berkat terobosan kemitraan kami dengan penyedia layanan satelit terkemuka, IEC dapat menyediakan pengguna kelautan dengan sistem komunikasi yang lebih canggih, andal dan efektif, membantu mereka menjaga konektivitas suara dan data di mana pun mereka berada di dunia. Kami menawarkan rangkaian sistem terintegrasi, produk, dan solusi jaringan untuk memberikan solusi lengkap kepada pelanggan kami, dengan manfaat dari keahlian rancangan dan teknik tim internal kami, semua itu didukung oleh nilai tambah layanan kami. Selain itu, IET Telecom memiliki pengalaman yang luas dalam menyediakan layanan pelacakan dan IoT untuk semua jenis kapal.

**Susan :** *Solusi terbaru anda ditargetkan kepada kapal berukuran Kecil dan Menengah, sebuah segmen yang menurut anda kurang terlayani, menurut anda seberapa baik ini akan berhasil pada industri kelautan Indonesia?*

**Nabil :** Indonesia akan meningkatkan produksi minyak untuk mengurangi ketergantungan impor. Untuk itu, pemerintah menargetkan produksi 1 juta barel minyak mentah per hari pada tahun 2030. Untuk memastikan operasi yang efisien, terutama sehubungan dengan pembatasan akibat Covid-19, peningkatan komunikasi antara armada OSV akan menjadi hal yang penting. Solusi kami akan merubah cara sistem operasional dikelola. Misalnya, mari kita bahas kebutuhan dasar komunikasi, seperti ketersediaan layanan suara di atas kapal. Solusi yang paling umum adalah melalui perangkat genggam satelit. Ini tentunya akan menyediakan konektivitas antara lautan dan daratan, namun telepon genggam satelit mungkin akan ditinggalkan tanpa pengawasan atau diletakkan di area tanpa sinyal sehingga OSV menjadi tidak bisa dihubungi oleh penelepon dari daratan. MarineStar, salah satu produk utama kami untuk pasar Indonesia akan memungkinkan spektrum layanan yang lebih luas dengan biaya yang lebih bersaing. Terminal dengan sirkuit sakelar tunggal di atas kapal akan mencakup kebutuhan komunikasi suara, tetapi juga memungkinkan pelacakan, kesejahteraan awak kapal dan jaminan ketersediaan untuk setiap panggilan masuk. Solusi target lain untuk pasar Indonesia, adalah produk Orion Edge V kami yang baru. Dirancang untuk kapal berukuran kecil dan menengah, ia merupakan aset yang sempurna untuk mendukung permintaan

digitalisasi yang terus meningkat pada sektor minyak & gas lepas pantai di wilayah tersebut. Orion Edge mengubah cara penggunaan satelit L-band, memungkinkan pengalaman serupa VSAT melalui terminal MSS yang terpadu. Layanan seperti konferensi video, telemedis, perawatan jarak jauh yang sebelumnya hanya tersedia pada kapal berukuran besar, kini tersedia pada kapal yang lebih kecil juga berkata Orion Edge V.

Perikanan Indonesia juga penting secara global. Industri perikanan mempekerjakan sekitar 12 juta warga Indonesia dan perairan negara tersebut mendukung ekosistem lebih dari 3.000 spesies ikan bertulang dan lebih dari 850 spesies ikan hiu, pari dan chimaera. Sayangnya mayoritas perikanan di Indonesia diesksploitasi secara berlebihan, dan praktik penangkapan ikan ilegal masih sering ditemui. Orion Edge V menyediakan paket layanan pelacakan kapal dan pembatasan wilayah, yang akan memfasilitasi kepatuhan terhadap peraturan pemerintah dan mendukung otoritas lokal dalam memantau perairan mereka untuk setiap aktivitas penangkapan ikan ilegal.

**Susan :** *Saat ini Indonesia dianggap sebagai salah satu pasar industri kelautan terbesar di wilayah ASEAN (Asia Tenggara) dengan jumlah pulau yang sangat banyak, namun karena keterbatasan pengetahuan teknologi para pemilik kapal berukuran kecil, apa strategi anda untuk mencapai pasar ini, mendidik mereka dan memastikan mereka akan mengadopsi teknologi anda pada akhirnya?*

**Nabil :** Solusi kami dirancang untuk mendukung pengguna akhir dengan meningkatkan efisiensi operasi, standar kesejahteraan dan tingkat keamanan siber. Untuk meyakinkan pelanggan, penyedia layanan harus mengerti tantangan dan persyaratan spesifiknya dalam masing-masing bidang tersebut. Dalam pendekatan kami, kami bergantung kepada pengetahuan pasar dan tentu saja, keahlian mitra kami di area tersebut. IEC Telecom memiliki kantor perwakilan untuk setiap wilayah, termasuk Asia-Pasifik dengan kantor di Singapura. Selain itu, kami sekarang sedang dalam proses penunjukkan mitra lokal untuk memastikan layanan kami diberikan untuk memenuhi permintaan lokal di sektor kelautan Indonesia, termasuk kepatuhan terhadap peraturan nasional, permintaan khusus pasar dan lingkungan budaya.

**Susan :** *Perbedaan budaya dan bahasa dapat menjadi tantangan yang menakutkan bagi perusahaan asing yang memasarkan ke Indonesia, apakah IEC Telecom memiliki rencana untuk mendirikan pusat dukungan atau menunjuk distributor resmi di Indonesia untuk mendukung pemilik kapal lokal, apabila anda mulai melihat peningkatan pengadopsi solusi anda? Jika tidak, apa rencana anda untuk mengatasi tantangan tersebut?*

**Nabil :** Keberhasilan bergantung pada kemitraan dan kini IEC Telecom bekerja mengembangkan jaringannya di seluruh Indonesia. Sebagai penyedia layanan global, IEC Telecom menghadirkan teknologi baru, pengalaman internasional, dan layanan dukungan jarak jauh 24 jam setiap harinya. Sebagai imbalannya, mitra lokal kami akan memperkaya penawaran kami dengan wawasan pasar mereka, tim instalasi berbasis lokal serta pengetahuan berbisnis di Indonesia dari sudut pandang hukum dan budaya.

**Susan :** *Pembiayaan merupakan perhatian utama dan biasanya menjadi rintangan bagi pemilik kapal berukuran kecil yang ingin mendigitalisasi, apa pendekatan IEC Telecom untuk meredakan kekhawatiran tersebut dan membantu mereka membenarkan investasi semacam ini terutama selama pandemi?*

**Nabil :** Kami mengerti dari banyak pemilik kapal berukuran kecil bahwa proses digitalisasi terlihat sebagai proses yang mahal, tetapi mereka juga menyadari itu merupakan proses yang penting agar mereka tetap berdaya saing dan efisien. Dengan pemikiran ini kami mengembangkan Orion Edge V. Perangkat ini dilengkapi untuk mendukung meningkatnya permintaan untuk konektivitas di atas kapal, namun tetap menjadi salah satu solusi yang paling terjangkau di pasar. OrionEdge V ditawarkan dengan rancangan langganan berbasis proyek dan tarif fleksibel; saldo komunikasi bisa dibagikan di seluruh armada dan bukan dibatasi ke masing-masing kapal. Sistem tersebut sangat ringan dan mudah dipasang. Sementara pemasangan VSAT memerlukan biaya logistik yang rumit dan mahal, termasuk menyewa derek angkat berat, OrionEdge V bisa dipindahkan oleh seorang insinyur dari satu kapal ke kapal lain dalam hitungan jam. Selain itu, OrionEdge V berfungsi menggunakan platform virtual, yang berarti konfigurasi sistem bisa dirubah dan ditingkatkan dari jarak jauh, baik oleh tim dukungan 24 jam IEC Telecom maupun manajer IT / armada ICT. Yang berarti, perusahaan bisa mengoptimalkan anggaran Sumber Daya Manusia dengan bergantung kepada perawatan jarak jauh daripada menempatkan insinyur cadangan di lokasi. OrionEdge mengoptimalkan pengalaman pengguna hingga 2 MB yang menyediakan layanan serupa VSAT di atas kapal berukuran kecil. Artinya teknologi seperti konferensi video, IoT, peningkatan kesejahteraan awak kapal, telemedis dan banyak lainnya kini tersedia di segmen pasar ini. Selanjutnya efisiensi kapal berukuran kecil dan menengah akan meningkat, sementara biaya operasional akan berkurang sebagai akibat dari peningkatan digitalisasi. Dialporkan bahwa rata-rata adopsi digitalisasi mengurangi biaya operasional sebanyak 30%.



**Susan :** *Tahun 2020 telah menimbulkan banyak tantangan pada industri kelautan internasional, dalam opini anda, apa yang anda harapkan dapat terlihat di industri antara tahun 2021 hingga 2022 dan jenis pertumbuhan apa yang dapat IEC Telecom harapkan di kawasan ASEAN?*

**Nabil :** Tidak diragukan lagi tahun 2020 telah menjadi tahun yang penuh peristiwa, namun pada masa krisis ini kami melihat kesempatan yang bagus untuk berubah. Selain digitalisasi, pandemi telah mempercepat virtualisasi layanan. Digitalisasi adalah suatu keharusan agar tetap berdaya saing. Kami melihat dalam waktu dua tahun, 87% perusahaan di Asia Pasifik akan masuk dalam perjalanan transformasi digital, lebih maju daripada rekan-rekan mereka di Eropa dan Amerika. Asia Pasifik berada di ambang pertumbuhan yang perkembangan yang drastis dalam dua tahun ke depan dan kami senang menjadi bagian darinya.

## Tentang IEC Telecom

Grup IEC Telecom adalah salah satu penyedia layanan komunikasi satelit terkemuka. Terkenal karena menyediakan solusi komunikasi satelit berkualitas tinggi selama lebih dari 25 tahun, IEC Telecom menghadirkan layanan suara dan data pada waktu dan tempat yang dibutuhkan. Kami memungkinkan digitalisasi bagi industri kelautan serta unit jarak jauh di daratan, di mana jaringan GSM tidak tersedia. Untuk jaringan perkotaan, kami menyediakan cadangan satelit yang kuat untuk memastikan keberlangsungan usaha pelanggan kami. IEC Telecom memiliki hubungan bisnis jangka panjang dengan semua operator satelit utama. Sebagai mitra strategis bagi Inmarsat, Iridium, Thuraya, and Yahsat, kami berada di posisi unik untuk mendukung organisasi dengan operasional global serta menawarkan berbagai macam paket untuk penggunaan tiap daerah kepada pelanggan di wilayah.