



Kommunikation

Nr. 1 -Marts 2006

På lige fod med fastnet:
Mobilen er fuldt integreret i omstillingen

Storstilet digital overvågning:
IP-kameraer holder øje med netværksudstyr

Solar Kommunikation er nu Cisco Direct Distributor:

Tættere samarbejde til forhandlernes fordel

Bent Ole Jonsen
Divisionschef



LEDER

Indhold:

Leder	2
Cisco Direct Distributor	3
Cisco teamet	4
Forspring med Cisco promotions.....	5
Kortere leveringstid	6
Telefoni via WLAN	7
Scania: Optimal kundeservice	8
Ny skærmet kabelløsning	9
Overvågning med IP kamera	10
Fleksibel enhed til FTTH.....	11
Nye Gigaset DECT telefoner	11

Udgiver: Solar A/S. Ansvarshavende
redaktør: Divisionschef Bent Ole Jonsen,
Solar Kommunikation.

Redaktion: Bent Ole Jonsen, Erik Gull,
Kent Thaysen, Rune Agersnap, Tommy
Jensen - alle Solar Kommunikation.

Tekst: Profil Kommunikation, Kolding.

Grafisk opsætning: Solar's Reklame
& Marketingafdeling.

Udnyt forspringet

Når virksomhederne i de kommende år skal vælge leverandør af kommunikationsløsninger, kan den rigtige adgang til Cisco Systems netværksprodukter blive afgørende for, hvem der kommer i mål med kontrakten.

Derfor er vi naturligvis også glade for, at vi nu kan give vores forhandlere et solidt forspring med en styrkelse af det tætte samarbejde med Cisco Systems.

Solar Kommunikation er netop blevet opgraderet til Cisco Direct Distributor. Dermed byder vi velkommen til en fordelagtig verden af produkter, markedsføring og support fra Cisco Systems.

På de næste sider præsenterer vi nogle af de mange fordele - for eksempel bedre salgs- og produktsupport, kortere leveringstider og adgang til markedsføringsaktiviteter.

Det overordnede billede er ikke til at tage fejl af: Solar Kommunikations forhandlere sidder i dag med de bedste kort på hånden i forhold til SMB-markedet - en oplagt vinderchance, som jeg vil opfordre jer til at udnytte.

Forudsætningen for at få del i markedet er målrettet uddannelse og certificering af medarbejderne. Uddannelsen skal både ses som en dygtiggørelse af de ansatte og som en del af virksomhedens markedsføring. Cisco Systems kurser, som vi udbyder på Solar Skolen, er blandt de mest anerkendte i branchen, og Solar Kommunikation hjælper naturligvis med at lægge en langsigtet plan for uddannelsesindsatsen.

I denne udgave af Solar Kommunikation Info omtaler vi desuden et par af de virksomheder og leverandører, som har taget de nye IP-teknologier i brug. EnergiMidt anvender IP-kameraer til overvågningsopgaver, og hos Scania Biler er mobiltelefoni og fastnet integreret i samme pc-omstilling.

Eksempler som disse antyder det enorme potentiale i markedet for netværksløsninger.

God fornøjelse med magasinet.

Med venlig hilsen

Bent Ole Jonsen
Divisionschef

Solar Kommunikation er nu Cisco Direct Distributor

Forhandlerne får direkte adgang til produkter fra Cisco Systems, vejledning, uddannelse og markedsføring

Solar Kommunikation er netop blevet opgraderet til Cisco Direct Distributor. Det tættere samarbejde med verdens førende producent af aktivt netværksudstyr styrker samarbejdet mellem producent, distributør og forhandlere og medfører en række konkrete fordele for forhandlerne.

"Som Cisco Direct Distributor kan vi tilbyde optimale vilkår, når det gælder alle Ciscos produkter. Vi er i fuld gang med at udbygge vores Cisco lager i Vejen, og et nyt team af specialuddannede medarbejdere er klar til at svare på spørgsmål, som relaterer sig til Cisco Systems' produkter og løsninger. Hertil kommer et tæt samarbejde med Cisco Systems om uddannelse og certificering af forhandlerne samt adgang til Ciscos Systems' attraktive markedsførings- og salgsaktiviteter," siger divisionschef Bent Ole Jonsen, Solar Kommunikation.

Cisco Systems er verdens førende inden for netværks- og internet-infrastruktur til erhvervslivet og den offentlige sektor. Solar Kommunikation er Danmarks førende distributør af tele- og netværksudstyr og specialist i IP-telefoni, netværk og kabelsystemer.

"Det er en stærk kombination, som kan tilføre begge parter og forhandlerne betydelig værdi," siger Bent Ole Jonsen.

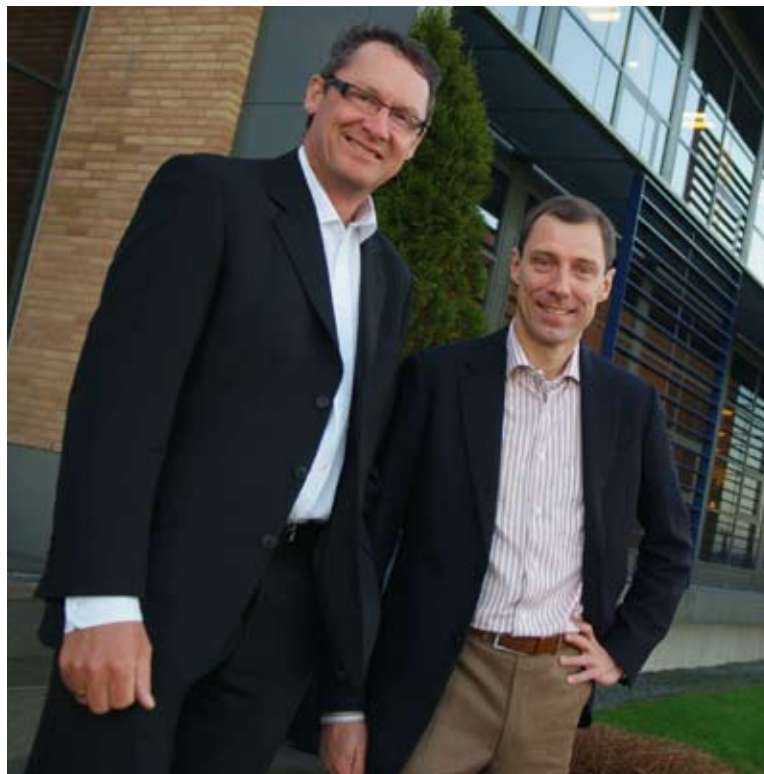
Samarbejde ruste forhandlerne til SMB-markedet

En af de styrker i samarbejdet, som forhandlerne fremover vil nyde godt af, er Solar Kommunikations og Cisco Systems' forskellige indfaldsvinkler til markedet, som supplerer hinanden godt.

Solar Kommunikation har en telefoni/kommunikationsbaggrund, mens Ciscos baggrund er IT-infrastruktur og IP-telefoni.

Fordele for forhandleren:

- Lokalt Cisco-lager i Vejen
- Hurtig adgang til hele Ciscos produktpalet
- Direkte adgang til Solar Kommunikations specialuddannede Cisco team med omfattende viden om Cisco produkter og løsninger
- Vejledning og formidling af Cisco uddannelser gennem Solar Skolen
- Markedsføringsaktiviteter fra Solar og Cisco Systems
- Vejledning om den bedste løsning til kunden



Divisionschef Bent Ole Jonsen, Solar Kommunikation, og Channel Manager Claus Holm, Cisco Systems, er enige om, at et tættere samarbejde vil tilføre begge virksomheder og forhandlerne betydelig værdi fremover.

"Samarbejdet ruste forhandlerne til at stå stærkt i konkurrencen om slutkunderne - ikke mindst på IP-telefoniområdet - og på længere sigt også på andre områder, hvor IP-applikationer er bærende."

Bent Ole Jonsen, divisionschef, Solar Kommunikation

"Vi kan langt bedre ruste forhandlerne til at stå stærkt i konkurrencen om slutkunderne - ikke mindst på IP-telefoniområdet - og på længere sigt også på andre områder, hvor IP-applikationer er bærende," siger Bent Ole Jonsen.

Cisco Systems vil fremover blandt andet udvikle produkter til det attraktive SMB-marked, som er et enormt potentiale for Solar Kommunikations forhandlere.

"Solar Kommunikation giver adgang til en ny kanal i form af mindre forhandlere, der har lettere ved at nå små og mellemstore virksomheder," siger Channel Manager Claus Holm, Cisco Systems, der er ansvarlig for kanalsalget i Danmark.

Som et led i distributionsaftalen har Solar Kommunikation desuden ret til at markedsføre Cisco Systems' produkter i øvrige EU-lande.

Nyt team hjælper forhandlerne videre

Solar Kommunikations Cisco Systems team er klar ved telefonerne

Som en del af opgraderingen til Cisco Direct Distributor har Solar Kommunikation sammensat et team af specialuddannede medarbejdere, der kan besvare alle spørgsmål i forbindelse med Cisco Systems' produkter.

Uanset om spørgsmålene handler om salg, planlægning, anvendelse eller support, står det nye team af certificerede Cisco-eksperter klar til at hjælpe forhandlerne videre.

Pia og Mette har overblikket



Pia Haubjerg Bach og Mette Jeppesen står for ordregistrering og administration og kan sende opkald videre til den rigtige medarbejder, da de har overblikket over, hvem der bedst kan svare på spørgsmål om teknik, uddannelse, certificering eller noget helt femte.

Lars véd, hvad der virker



Pre Sales Supporter Lars Petersen kan fortælle, hvor de forskellige produkter skal bruges og i hvilken sammenhæng. Spørg om Cisco Systems' switches, routere, firewalls, wireless og meget mere.

Tommy har styr på det hele



Som Account Manager kan Tommy H. Jensen svare på stort set alt i forbindelse med Cisco Systems. Produktprogrammet, certificeringsmuligheder og aktuelle salgs- og marketingaktiviteter.

Kim og Jens yder teknisk support



Kim Storgaard og Jens Madsen er klar med teknisk support. Kim Storgaard er Cisco Certified Network Associate og ved alt om Cisco Systems' produkter, netværksdesign og samspillet mellem de forskellige komponenter.

Jens Madsen er Cisco Certified Security Professional. Spørg ham blandt andet om alt vedrørende datasikkerhed.

Erik kender alle produkterne



Produktingeniør Erik Gull har ansvaret for Product Management - det vil sige sammensætningen af Solars produkt-sortiment.

Han kan svare på spørgsmål om, hvordan Cisco Systems' produkter passer ind i en løsning.

Solar Kommunikations Cisco-certificeringer

IP Communications Express Specialized Partner

Cisco Certified Design Associate CCDA

Cisco Certified Network Associate CCNA

Cisco Certified Security Professional CCSP

Cisco VPN Specialist CQS-VPNS

Cisco Firewall Specialist CQS-CFS

Cisco IDS Specialist CQS-IDSS

Cisco Wireless LAN Support Specialist CQS-CWLSS

Cisco IP Communication Express Specialist CQS-CIPCES

Cisco IP Telephony Express Specialist CQS-CIPTES

Cisco Sales Expert

Afgørende forspring med Cisco Systems promotions

Solar Kommunikation finder de Cisco Systems kampagner, som gør forhandleren konkurrencedygtig

Danske virksomheder investerer i disse år flere penge end nogensinde i netværks- og telefoniløsninger. Men konkurrencen om kunderne er hård - og hvis man som forhandler skal have del i milliardomsætningen, kan man ikke tillade sig at gå glip af mulighederne i Cisco Systems' kampagneprogrammer.

"Det handler om salgs- og produktsupport, som let kan være afgørende for, om kunden i sidste ende vælger forhandlerens eller konkurrentens løsning," understreger Account Manager Tommy Jensen, Solar Kommunikation.

Hvis forhandleren ikke formår at finde de rigtige kampagner og supportmuligheder, bliver det meget svært at konkurrere på pris og viden," siger Tommy Jensen.

Cisco Systems udvikler løbende sine omfattende internationale kampagneprogrammer for at opnå strategiske markedsfordele og vækst i vigtige brancheområder. Midlet er salgs- og produktsupport til de forhandlere og projekter, som opfylder specifikke krav.

Det kan være støtte til projekter i offentlige bygninger, inden for transportsektoren eller til bestemte slutkundesegmenter.

For tiden giver Cisco Systems' IceBreaker promotion for eksempel mulighed for at købe Catalyst switches og Cisco Systems routere til attraktive priser. Forudsætningerne er blandt andet, at slutkunden tilhører SMB-markedet og overvejer at købe produkter af et konkurrerende fabrikat.

Med OIP - Opportunity Incentive Programme - kan forhandlerne registrere nye kunder og dermed få en slags eneret til at sælge Cisco-løsninger til dem i en periode - med yderligere seks procents rabat på Cisco Systems' produkter.

Hjælp til at finde promotions

På grund af de stramme internationale konkurrenceregler skal Cisco Systems' omfattende kampagneprogrammer være ens for hele Europa.

"Det er umuligt for den enkelte forhandler at holde sig ajour med alle Cisco Systems' promotions. Det afgørende er, at man er opmærksom på muligheden. Heldigvis sikrer de stramme regler, at vilkårene er ens for alle," forklarer Tommy Jensen.

Solar Kommunikation har som Cisco Direct Distributor et tæt samarbejde med Cisco Systems og et indgående kendskab til Ciscos kampagner og promotions. Solar Kommunikation udgiver løbende et nyhedsbrev med omtale af aktuelle og nye kampagner samt rabat- og supportmuligheder.

"Vi indgår en tæt og fortrolig dialog med forhandlerne for at finde de rigtige kanaler og dermed det mest konkurrencedygtige tilbud til slutkunden i form af den bedste løsning. Men



"Det er umuligt for den enkelte forhandler at holde sig ajour med alle Cisco Systems promotions. Det afgørende er, at man undersøger mulighederne for eksempel ved at kontakte Solar Kommunikation," forklarer Account Manager Tommy Jensen, Solar Kommunikation.

Cisco promotions nyhedsbrev

Solar Kommunikation udsender løbende en oversigt over udvalgte Cisco promotions. Tilmeld dig nyhedsbrevet ved at sende en mail til thj@solar.dk.

det er vigtigt, at de kontakter os i god tid, når de går i gang med et projekt, da der kan være deadlines, som skal overholdes," siger Tommy Jensen.

Som udgangspunkt skal man være registreret Cisco Systems forhandler for at få del i Cisco Systems' promotions. Nogle programmer kræver, at forhandleren har en Cisco Systems specialisering.

"Cisco Systems er markedsledende inden for netværksudstyr, og vi anbefaler under alle omstændigheder forhandlerne at arbejde målrettet med uddannelse, certificering og specialisering inden for Cisco Systems. Det betaler sig i forhold til kampagnerne, men også i forhold til at kunne dokumentere sine kompetencer over for slutkunden," siger Tommy Jensen.



"Vi har brugt megen tid og energi på omhyggeligt at opbygge lageret ud fra vores erfaring og viden om markedet og kunderne," siger produktionsingeniør Erik Gull, Solar Kommunikation

Kortere leveringstid på det rigtige Cisco Systems sortiment

Solar Kommunikation opbygger lokalt Cisco Systems lager i Danmark

Med udnævnelsen til Cisco Direct Distributor er Solar Kommunikation i fuld gang med at opbygge et lokalt lager af Cisco Systems produkter i Danmark.

Det betyder blandt andet, at Solar Kommunikations forhandlere kan se frem til kortere leveringstider på et bredt sortiment af produkter fra verdens førende producent af netværksudstyr.

"Cisco Systems producerer kun direkte til ordrer, og lagerfører ikke selv deres produkter. Der går fire til syv uger fra bestilling, til Cisco Systems leverer. Forhandlerne er derfor i høj grad afhængige af distributørens evne til at være lagerførende af de rigtige varer i de rigtige mængder," siger produktionsingeniør Erik Gull, som leder opbygningen af Solar Kommunikations nye Cisco Systems lager.

Fra lageret i Vejen vil Solar Kommunikation fremover kunne levere et bredt sortiment af de mest efterspurgte Cisco Systems produkter inden for 24 timer. Dertil kommer muligheden for ekspreslevering inden for to timer plus kørselstid til kunden - i alt cirka fire timer til for eksempel København eller Aalborg.

Solar Kommunikation kan naturligvis fortsat levere hele Ciscos Systems produktpalette.

Lageret bygges på markedskendskab

Solar Kommunikation samarbejder med Cisco Systems om at udvælge det helt rigtige produktsortiment til det danske lager.

"Det er altafgørende, at de produkter, som findes på hylderne, også er de produkter, som forhandlerne efterspørger. Vi har brugt megen tid og energi på omhyggeligt at opbygge lageret ud fra vores erfaring og vores viden om markedet og kunderne," forklarer Erik Gull.

Det er et arbejde, som aldrig bliver færdigt.

"Opbygningen af lageret er en løbende proces, hvor vi hele tiden analyserer udviklingen og tilpasser produktsortimentet til kundernes aktuelle og fremtidige behov," siger Erik Gull.

Verdens førende netværksproducent

- Cisco Systems er førende i verden inden for netværks- og internet-infrastruktur til erhvervslivet og den offentlige sektor.
- Cisco Systems leverer mere end 80% af backbone-installationerne i internettet.
- Grundlagt: 1984 af en gruppe videnskabsmænd på Stanford Universitet, USA.
- Ansatte: Ca. 39.000 på verdensbasis.
- Omsætning i 2004: Ca. 135 mia. kroner.

Trådløs frihed med telefoni via WLAN

Siemens er klar med komplet VoWLAN koncept til HiPath 3000

Med Siemens nye VoWLAN-koncept har trådløs IP-telefoni via Wireless LAN nået en kvalitet, som for alvor kan konkurrere med den etablerede trådløse DECT-telefoni.

Ud over at tilbyde den samme, høje lyd kvalitet som ved DECT byder Siemens nye WLAN-telefoni på en række fordele - blandt andet udnyttelse af samme netværk til data og telefoni og større trådløs frihed, når man bevæger sig mellem lokationer.

Hidtil har det været en generel udfordring at opnå tilstrækkelig høj lyd kvalitet ved telefoni via WLAN, fordi der opstår små forstyrrelser, når telefonen bevæger sig fra dækningsområdet af ét access point til et andet.

Men det problem har Siemens løst med et komplet VoWLAN koncept, der omfatter wireless controller, access points, telefoner og software. HiPath Wireless Controller håndterer skiftet mellem access points så hurtigt, at der ikke opstår forstyrrelser i lyden.

Hele porteføljen er designet til at virke gnidningsløst med Siemens HiPath 3000-telefonisystemet.

Èt netværk - større frihed

Siemens VoWLAN henvender sig til alle typer af virksomheder, som ønsker at installere effektiv, trådløs telefoni, der er sikret for fremtiden.

Èn af de store fordele ved konceptet, er at det benytter samme netværk til virksomhedens lokalnet/internettet og til telefoni. Det er således ikke nødvendigt at have flere systemer og installationer.



Siemens optiPoint WL2 professional håndsættet benyttes til trådløs telefoni via HiPath Wireless Access Points og HiPath Wireless Controller.

Siemens VoWLAN konceptportefølje

- HiPath Wireless Controller (C10, C100 eller C1000)
- Siemens HiPath Wireless Access Point (AP 2610, AP2620)
- Siemens optiPoint WL2 professional håndsæt
- Siemens optiPocket, softwaretelefon til PDA
- Siemens optiClient 130, softwaretelefon til bærbar PC
- Siemens HiPath 3000 telefonisystem

Alle access points understøtter Power over Ethernet, så de kan forsynes med strøm via netværket.

Medarbejderne kan tage deres trådløse telefon med sig overalt, hvor virksomhedens trådløse netværk dækker. Via samme netværk har de adgang til filer fra deres skrivebords-computer eller på internettet fra PDA eller bærbar PC.

Medarbejderne bestemmer desuden selv, hvilken klient de vil bruge som telefon - om det skal være Siemens optiPoint WL2 Professional håndsættet, der ligner de kendte Siemens Gigaset-håndsæt, en PDA med Siemens optiPocket software eller den bærbare PC med Siemens optiClient 130 softwaren.

Siemens HiPath 3000 telefonisystemet håndterer let telefoni på forskellige lokationer som ét telefonisystem - en funktionalitet som understøttes af den trådløse telefoni via WLAN. Det betyder, at medarbejderen uden yderligere konfiguration kan bruge sin telefon med samme lokalnummer i det trådløse netværk, i en fjerntliggende filial eller afdeling.





"Telefonisystemet har frigjort medarbejderressourcer, givet os bedre markedsføringsmuligheder og større mobil frihed," forklarerer direktør Kurt Andersen, Scania Biler.

Optimal kundeservice:

Mobiltelefon, kalender og omstilling arbejder sammen

Scania Biler har samlet 19 afdelinger i ét omstillingsanlæg med fuld integration af IP- og mobiltelefoni

Da Danmarks største forhandler af Scania lastbiler stod over for en større opdatering af sit telefonisystem, var det oplagt at investere i en IP-løsning, der på mange måder kunne forbedre virksomhedens kundeservice og interne kommunikation.

I samarbejde med tele- og dataforhandleren, Jansson Kommunikation, tog Scania Biler imidlertid skridtet videre i udnyttelsen af den moderne kommunikationsteknologi.

Det betyder, at virksomheden i dag kan drage fordel af en af de første større telefoniløsninger, hvor mobiltelefoni er fuldt integreret med pc-omstilling og kalendersystem.

"Vi oplever, at vi har et af Danmarks bedste telefonisystemer, som gør os i stand til at yde en uovertruffen service over

for vores kunder, når de ringer," siger direktør Kurt Andersen, Scania Biler.

"Derudover har det nye system frigjort store medarbejderressourcer, givet os bedre markedsføringsmuligheder og større mobil frihed, samtidig med at den interne kommunikation mellem afdelingerne er blevet lettere og billigere."

Mobile medarbejdere med i teamet

Før havde Scania Biler i alt 19 danske administrations-, salgs- og værkstedsafdelinger med hver sit telefonnummer.

Nu er virksomhedens telefoni samlet i én Siemens HiPath 3700-løsning med cirka 100 IP-telefonbrugere, 200 mobiltelefonbrugere og to omstillinger i Kolding og Herlev, som kan aflaste hinanden.

Ved hjælp af en Formula.fo TotalView pc-omstilling med integration til medarbejdernes Lotus Notes-kalender håndteres alle opkald hurtigt og effektivt i de to receptioner.

"Vi kan lynhurtigt se, om en medarbejder er ledig eller optaget - og hvor længe. Så vi kan altid stille kunden om til den rigtige medarbejder eller give en klar besked med det samme. Der er ingen irriterende og forgæves viderestillinger," siger telefonreceptionist Hanne Clausen.

Mobiltelefonerne indgår på lige fod med IP-telefonerne i pc-omstillingen. Medarbejdere på farten opdaterer deres kalenderstatus ved hjælp af sms.

"Vi har mange mobile værkstedsmedarbejdere og sælgere. Med denne løsning kan de indgå i virksomhedens centrale telefonservice, uanset hvor de befinder sig," siger Kurt Andersen.

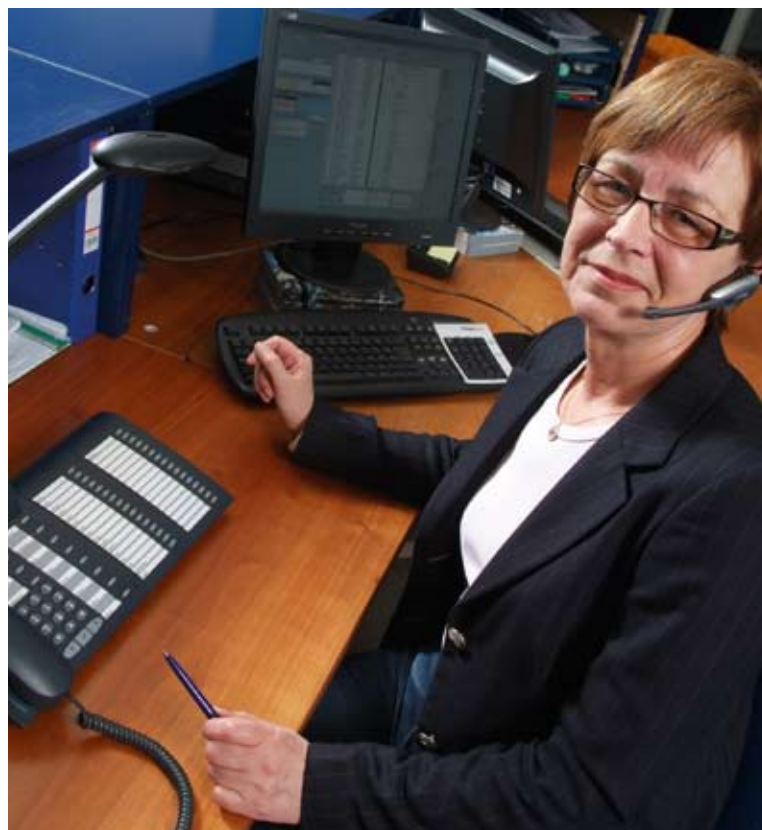
Tilbagebetaling på to år

Scania Bilers avancerede telefonisystem giver medarbejderne et forspring i dagligdagen, men investeringen vil også snart give afkast, der kan aflæses direkte på virksomhedens bundlinie.

"Den helt store økonomiske gevinst er de medarbejderressourcer, vi sparer på at samle alle opkald i to telefonreceptioner med en effektiv pc-omstilling. Før skulle hver eneste afdeling jo nærmest have sin egen telefonreceptionist. Det er desuden en stor fordel, at vi nu kan markedsføre ét centralt hovednummer," siger Kurt Andersen.

Scania Biler A/S

Scania Biler A/S er Danmarks største forhandler af Scania lastbiler og busser med i alt 19 afdelinger fordelt over hele landet. Scania Biler driver ny- og brugtvognssalg og leverer service, reparation og reservedele. Virksomheden, der er et datterselskab af Scania Danmark A/S, har 450 ansatte og en årsomsætning på cirka 1 mia. kroner.



"Vi kan lynhurtigt se, om en medarbejder er ledig eller optaget - og hvor længe. Der er ingen irriterende, forgæves viderestillinger," siger telefonreceptionist Hanne Clausen om det nye telefonisystem.

Scania Biler sparer endvidere udgifter til intern kommunikation ved at benytte IP-telefoni mellem afdelingerne, og hvor mange medarbejdere før havde både fastnet og mobilabonnement, kan virksomheden i dag nøjes med at betale ét abonnement.

"Vi forventer, at investeringen har betalt sig selv i løbet af to år. Men den største gevinst er helt sikkert den forbedrede telefonservice. Det er vanskeligt at måle effekten, men i sidste ende er det jo afgørende, at kunderne bliver ved med at vende tilbage," siger Kurt Andersen.

Ny skærmet kabelløsning til IEEE 802.3an

AMP Netconnect's nye kobberløsning, XG Copper, til 10 gigabit netværk er forberedt for IEEE 802.3an standarden, som forventes at slå igennem i 2006.

Modelleringsforsøg med den nye standard har vist, at der let opstår interferens mellem uskærmede kabler og den tilsluttede hardware. Det betyder, at eksisterende kategori 6 UTP systemer er begrænsede til en kabellængde på 55 meter.

AMP Netconnect XG Copper, som findes til både kat. 6 og kat. 7, er skærmet mod interferens og tillader op til 100 meter lange kabler i 10GBase T (IEEE 802.3an) med en dokumenteret kapacitet på 22 Gbit/s.

Systemet passer både til SL jacks, DIN-stik og AMP CO Plus.



"IP-kameraerne lever fuldt ud op til vores krav. De er langt mere anvendelige til overvågningsopgaven end analoge kameraer," forklarer netværks-tekniker Nick Højvang Andersen, EnergiMidt.

73 IP-kameraer skal holde øje med bredbåndsudstyr

EnergiMidt vil overvåge teknik- og serverrum til 162.000 bredbåndskunder

EnergiMidt vil være så sikker som overhovedet muligt på at undgå nedbrud på det omfattende fibernetværk, som energiselskabet er i fuld gang med at etablere i Midtjylland. Derfor har selskabet iværksat en nøje overvågning af det aktive netværksudstyr.

EnergiMidts fiberbredbånd vil i løbet af fem-syv år omfatte 162.000 kunder i hele Midtjylland. Det aktive netværksudstyr samles i 65 teknikhuse og otte centrale serverrum, fordelt over hele regionen - fra Jelling i syd til Limfjorden i nord.

"Det er oplagt at basere overvågningssystemet på det fibernetværk, som vi graver ned i forbindelse med etableringen af bredbåndsnettet. Vi måler løbende temperatur og fugtighed i teknik- og serverrummene, og oplysningerne sendes via IP til netværkscentralen i Silkeborg, som er døgnbemandet," forklarer netværkstekniker Nick Højvang Andersen, EnergiMidt.

I de 65 teknikhuse og otte serverrum opstilles endvidere IP-overvågningskameraer fra Axis, som giver centralen mulighed for at følge med i alt, hvad der foregår omkring det aktive netværksudstyr.

"Forskellige teknikere fra mange forskellige underleverandører vil få adgang til teknikkammerne, og det er en stor fordel, at vi fra centralt hold kan følge med i, hvad der foregår, så vi kan yde den bedste assistance. Hvis der pludselig opstår problemer et bestemt sted i netværket, kan centralen med det samme få et videobillede fra stedet op på computerskærmen, så de kan følge med i, hvem der er til stede, og hvad de laver," forklarer Nick Højvang Andersen.

Professionelle IP-kameraer gør det muligt

Overvågningen af det aktive netværksudstyr baseres på professionelle IP-overvågningskameraer fra Axis.

"Det ville ikke være praktisk muligt at gennemføre et overvågningsprojekt af denne størrelse med et analogt overvågningsystem baseret på coaxkabler - alene på grund af den geografiske afstand mellem kameraerne og centralen," siger Nick Højvang Andersen.

"Ved at bruge digitale IP-kameraer kan vi transmittere signalet via vores eget fibernetværk uden først at sende kameraoptagelserne gennem en videosever, som omdanner de analoge optagelser til digitale. Dermed sparer vi store udgifter til videoservere - og centralen kan få adgang til optagelserne med det samme," forklarer netværksteknikeren.

IP-kameraerne streamer optagelserne direkte til EnergiMidts vagtcentral i Silkeborg. Her lagres de på servere.

Det er desuden muligt at få adgang til optagelserne via en webbrowser, uanset hvor man befinder sig på internettet.

I de 65 teknikhuse installeres Axis 210 kameraer med indbygget webserver, som tilsluttes direkte til IP-netværket. De otte serverrum udstyres med Axis 213PTZ, der kan styres fra en computer i vagtcentralen. Kameraet kan vippe, panorere og zoome ind på detaljer.

"Med et billedformat på 768 x 576 pixels og op til 30 frames per second lever IP-kameraernes billedkvalitet fuldt ud op til vores krav. De er langt mere anvendelige til overvågningsopgaver end de analoge kameraer," siger Nick Højvang Andersen.

Fleksibel enhed til FTTH

FiberXport® understøtter analog og digitalt tv, internet, IP-telefoni og Video-over-IP via FTTH

Genexis har med FiberXport® udviklet en fleksibel enhed til FTTH (Fiber To The Home), som på én gang tilbyder hurtig montering, diskret design og adgang til trippel band services - takket være et modulært opbygget system.

"Enheden er ideel til fiberinstallationer i boliger. Det er en enkel, æstetisk og økonomisk løsning med gode muligheder for løbende at udvide serviceudbuddet," siger produktioningeniør Erik Gull, Solar Kommunikation.

Enheden består af et basismodul, FiberXport® FXP-10, til terminering af singlemodefiber i boligen samt en række aktive moduler, der "klikkes" på basismodulet efter behov.

FiberXport® OCG-10m Modular Fiber Ethernet Gateway forsyner boksen med 10/100BASE-TX (802.3 kompatibel) Ethernet-porte til internet og Video-over-IP.

FiberXport® OCG-12m Modular Optical CATV Receiver er en optisk CATV-receiver, som sammen med ethernet-modulet giver adgang til trippel band funktioner. Modulet konverterer



FiberXport® består af et basismodul til terminering af singlemode-fiber i boligen samt en række aktive moduler, der "klikkes" på basismodulet efter behov.

det optiske analoge CATV-signal på fiberen til et standard RF signal, som let tilsluttes flere konventionelle apparater i hjemmet - uden anvendelse af set-top-bokse.

FiberXport® OCG-16m giver endvidere mulighed for Voice-over-IP (MGCP, H.323 og SIP).

Nye Gigaset DECT telefoner



Siemens har lanceret fire nye telefoner i den populære Gigaset-familie. SL-550 er topmodellen med et unikt design, 65.000 farvers display og mulighed for PC-integration via USB-kabel.

Siemens har lanceret fire nye telefoner i den populære Gigaset-familie.

Siemens Gigaset C450, som er den mindste af de fire nye modeller, er en traditionel DECT-telefon med alle de klassiske funktioner i et nyt design. Som de øvrige modeller har den farvedisplay, nummervisning og polyfoniske ringetoner.

E450 er en robust DECT telefon, som med forhøjet tætningsgrad primært henvender sig til håndværkere og andre, der benytter telefonen, hvor den kan blive udsat for støv.

Med S450 fås udvidede funktioner, mens SL-550 er den absolutte topmodel med et unikt design, 65.000 farvers display og mulighed for PC-integration via USB-kabel. Den indeholder op til 255 kontakter eller 100 v-cards.

Der fås løse håndsæt til alle modellerne.

G-nr.:

GIGASET SL550: 54.85.534.248

GIGASET C450: 54.85.534.332

GIGASET E450: 54.85.534.345

GIGASET S450 : 54.85.534.358



Solar Kommunikation

- en division i **Solar A/S**, Industrivej Vest 39, 6600 Vejen, tlf. 70 22 78 79, Fax 75 36 47 92
www.solar.dk