




Kommunikation

Nr. 2 - maj 2006

Seminar om branchens fremtid:

- **Mød dem der bygger internettet**
- **Virksomhederne har brug for IP-teknologi**
- **Intelligente netværk er mere værd**

A close-up photograph of a network cable connector, likely an RJ45 Ethernet connector, showing the clear plastic housing and the metal pins. The cable is black and the connector is clear plastic with a yellow stripe on the cable jacket.

**Siemens HiPath 2000:
Komplet IP-løsning til små virksomheder**

Tag lageret med overalt:
Bestil direkte via PDA med GPRS

Bent Ole Jonsen
Divisionschef



LEDER

Indhold:

Leder	2
Cisco seminar på Hindsgavl Slot	3
Stort behov for IP-teknologi	4
På vej mod det intelligente netværk.....	5
De rigtige samarbejdspartnere	6
Netwise og Solar Kommunikation har indgået aftale	7
Siemens HiPath 2000	8
Flere fordele til Siemens partnere	9
HiPath klar til kryptering og SIP.....	10
Nyt fiberprogram fra Optronics	10
Nyt PDA system.....	11

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

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

Tekst: Profil Kommunikation, Kolding.

Grafisk opsætning: Solar's Reklame
& Marketingafdeling.

Billig telefoni er kun begyndelsen

I takt med at flere og flere virksomheder får øjnene op for fordelene ved IP-telefoni, bliver det tydeligere, at den nye teknologi på sigt vil give langt større gevinster end blot en mindre telefonregning.

En global økonomi i vækst stiller krav om stadig bedre kundeservice med stadig færre midler. Effektiv kommunikation og rationalisering ved hjælp af den sammensmeltede IT og telefoni er blandt forudsætningerne for, at mindre virksomheder kan klare sig i konkurrencen med de store.

Og netop dén udvikling rummer enorme muligheder for tele- og IT-forhandlere, som er i stand til at sælge kommunikationsløsninger, der ikke alene fokuserer på opkaldspriser og båndbredde - men også udnytter teknologiens nye muligheder. Optimal kommunikation er afgørende for virksomhederne, og de er villige til at investere mange penge i netværksløsninger, som tilfører firmaet konkrete konkurrencefordele.

Den klare tendens i branchen blev fremlagt af repræsentanter for verdens førende producent af netværksudstyr, Cisco Systems, på Solar Kommunikations seminar om netværkets fremtid, der for nylig fandt sted på Hindsgavl Slot.

På de næste sider præsenterer vi flere af de visioner, som kom frem på Seminaret - blandt andet Cisco Systems' bud på, hvordan kommunikationsløsninger kan tilføres merværdi ved at indbygge intelligente services direkte i netværket.

Et produkt som i høj grad matcher de små og mellemstore virksomheders behov for at udnytte de IP-baserede teknologier er Netwise's efterspurgte PC-omstilling. Netwise har netop indgået et unikt samarbejde med Solar Kommunikation, som for første gang giver forhandlerne mulighed for at sælge de eftertragtede applikationer.

I denne udgave af Solar Kommunikation præsenterer vi desuden et par vigtige nyheder fra Siemens - ikke mindst den helt nye Siemens HiPath 2000 - en IP-løsning, som matcher det samlede kommunikationsbehov for virksomheder med op til 30 medarbejdere.

Det er netop kommunikationsløsninger af høj kvalitet med mange brugbare funktioner - som Siemens HiPath 2000 og Netwise's avancerede applikationer - der fremover skal hjælpe de små og mellemstore virksomheder med at klare sig i konkurrencen.

God fornøjelse med magasinet.

Med venlig hilsen

Bent Ole Jonsen
Divisionschef

Forhandlere ville møde dem der bygger internettet

Cirka 100 forhandlere og installatører kom til Hindsgavl Slot for at møde verdens førende netværksproducent og leverandør af infrastruktur til internettet

"Hvad er den væsentligste forskel på Cisco 7940/7941 og Cisco 7960/7961?" Sådan lød blot ét af de mange spørgsmål fra tilhørerne til Cisco Systems' SE'er (System Engineers), som modigt stillede op til en test af deres tekniske paratviden, da Solar Kommunikation og Cisco Systems holdt fælles seminar i historiske rammer på Hindsgavl Slot.

Seminaret satte fokus på de kommende års IT-teknologi og mulighederne for en styrket indtjening i branchen.

Cisco Systems er verdens førende leverandør af intelligente netværk og har produceret mere end 80 procent af internettets backbone-udstyr. Forhandlere og installatører fra hele landet var da også mødt talstærkt op for at høre om virksomhedens visioner og mulighederne i samarbejdet med Solar Kommunikation, der har det stærkeste logistik- og distributionssystem til branchen.



Cirka 100 forhandlere og installatører fra hele landet mødte op for at høre om Cisco Systems' fremtidsvisioner og mulighederne i det nye samarbejde med Solar Kommunikation.

IP-teknologiens fremtidsudsigter

Administrerende direktør for Cisco Systems i Danmark, Mogens Bransholm, fangede fra starten tilhørernes opmærksomhed med sit indlæg om IP-teknologiens fremtidsudsigter.

Bagefter understregede Cisco Systems' salgsdirektør, Claus Holm, ønsket om et tæt samarbejde med forhandlere af alle størrelser.

"86 procent af vores salg går via vores partnere, og prisen på vores produkter afhænger ikke af volumen men af forhandlerens kompetencer og målgruppe. Det vigtige er, at man som forhandler ved hvem og hvad, man går efter," sagde Claus Holm.

"Som traditionel installatør er man nødt til at forholde sig til, at der snart vil være IT i alting. Vi vil bakke jer op og sørge for, at forsyningskæden er optimal - og vi er glade for at have Cisco Systems med os," sagde Solars salgsdirektør, Kjeld Gade, efterfølgende.

"I dag bruges IP-netværket primært til data, men på sigt vil alle installationer og services kræve viden om netværk. Samarbejdet med Cisco Systems sikrer, at vi kan levere produkter og support til hele pakken," lød konklusionen fra divisionschef Bent Ole Jonsen, Solar Kommunikation, inden frokostpausen.

SE'er imponerede

Efter frokosten præsenterede Account Manager Tommy Jensen Solar Kommunikations nye Cisco-team.

"Brug os som forbindelsesledet til en kompleks Cisco verden med over 10.000 varenumre. Vi kender Cisco Systems' kampagner og priser, og tilsammen har vi hos Solar Kommunikation en lang række Cisco-certificeringer, som sikrer, at vi kan levere teknisk support, salgssupport og vejledning om uddannelsesforløb," forklarede Tommy Jensen.

"Som Cisco Direct Distributor har vi har opbygget et stort Cisco-lager i Danmark, så man fremover kan afhente alle de mest efterspurgte Cisco produkter i en vores 16 lokale filialer - senest 24 timer efter bestilling. Dertil kommer udvidede muligheder for online-bestilling og ekspreslevering," fortalte Solar Kommunikations logistikchef, Finn Kristensen, efterfølgende.

Til sidst præsenterede teknisk chef Ketil Johansen, Cisco Systems, visionen om det intelligente netværk. Men først fik tilhørerne chancen for at teste de fremmødte Cisco SE'eres paratviden. Den viste sig dog hurtigt at være ganske imponerende.

"Den største forskel på IP-telefonerne Cisco 7940/41 og 7960/61 er den indbyggede hukommelse. 7960'eres større hukommelse gør den til et fremtidssikkert valg," lød svaret på det indledende spørgsmål fra publikum, som i øvrigt benyttede lejligheden til at debattere så forskellige ting som antallet af samtidige WAN forbindelser på Cisco 3030 VPN Concentrator og udsigten til en modreaktion på altid at være "online".

Stort behov for IP-teknologi

Bedre kommunikation og effektivisering skaber forudsætningerne for vækst i danske virksomheder

"Som producent vil vi gerne have større andel i væksten på SMB-markedet og ser næsten ubegrænsede muligheder for at få det i samarbejde med jer," forklarede Mogens Bransholm.



Afdelingscheferne skal se mulighederne

"Ifølge en stor undersøgelse lå behovet for at kunne levere projekter, der muliggør forretningsvækst, højest på IT-chefernes ønskeliste i 2005," forklarede Mogens Bransholm.

"Men det handler i høj grad om også at få adgang til virksomhedens øvrige budgetter. Ved hjælp af teknikker som VPN, trådløse netværk, IP-telefoni, trådløse e-mails, mobilintegration og instant messaging kan vi sammen levere løsninger, der totalt vil forandre den måde, virksomhederne driver forretning på. Det er dér, de virkelig store vækstmuligheder ligger. Ofte er de øvrige afdelingschefer villige til at investere i netværksløsninger, når de først ser mulighederne for at effektivisere forretningsgangen og forbedre kundeservicen."

"Der stilles store krav til moderne virksomheder i en global økonomi. IP-teknologien er værktøjet som de små og mellemstore virksomheder skal bruge til at sikre fortsat vækst," forklarede administrerende direktør for Cisco Systems Danmark, Mogens Bransholm.

"Cisco Systems bruger cirka 20 milliarder kroner om året på udvikling af produkter, som sætter virksomhederne i stand til at udnytte sammensmeltningen af IT og kommunikationsteknologi. Behovet er derude nu, og vi har de løsninger, som markedet efterspørger. Tingen er perfekt for et samarbejde mellem os som producent, Solar som distributør og jer som forhandlere, sagde chefen for den danske afdeling af verdens førende producent af netværksudstyr.

"Kravet til de mange små og mellemstore virksomheder i dag er større effektivitet og bedre kundeservice - helst med brug af færre ressourcer. Som netværksforhandlere kan I tilbyde virksomhederne en unik, omkostningseffektiv løsning på dén udfordring," sagde administrerende direktør for Cisco Systems Danmark, Mogens Bransholm, til de forhandlere, som var mødt op på Solar Kommunikations og Cisco Systems' fælles seminar.

Energiselskaber baner vejen

Fleere danske energiselskaber investerer i disse år store ressourcer i at etablere backbone- og distributionsnetværk til det meste af landet.

"Dansk økonomi vurderes som den bedste i hele Europa, og der forventes vækstrater på 30-50 procent i teknikmarkedet over de næste fire-fem år. Der er utroligt gode vækstmuligheder for virksomheder med op til 1.000 ansatte, men kravet til en moderne virksomhed, der skal konkurrere i en global økonomi, er kundeservice på højde med de større virksomheders."

"De leverer næsten ubegrænset bredbånd, men de har ikke kapacitet til at installere netværksløsninger ude i de enkelte virksomheder. Hvem tror I, skal gøre det? Det skal mange af jer, der sidder her i dag," lød Mogens Bransholms budskab til de fremmødte forhandlere og installatører.

"IP-teknologi er et stærkt værktøj, som i høj grad kan hjælpe de små og mellemstore virksomheder i effektiviseringsprocessen og øge kundeservicen gennem bedre kommunikation på alle niveauer. I kølvandet på netværksteknologien opstår behovet for større datasikkerhed, centralisering af IT-systemerne og outsourcing af driften."

"Sammen kan vi levere løsninger, der totalt vil forandre den måde, virksomhederne driver forretning på.."

Mogens Bransholm, administrerende direktør,
Cisco Systems Danmark

På vej mod det intelligente netværk

Intelligent Information Network er Cisco Systems' vision om fremtidens netværk

"For at anskueliggøre, hvad vi mener med Intelligent Information Network, kan man sammenligne netværket med landevejen. I begge tilfælde er der tale om infrastruktur, som sørger for transport - af henholdsvis information og biler," forklarede teknisk chef for Cisco Systems i Danmark, Ketil Johansen, da han skulle præsentere det verdensomspændende firmas visioner om netværkets betydning i fremtiden.

"I dag kan et GPS-navigationssystem i bilen sætte en prik på et kort - men det er først, når systemet får informationer direkte fra landevejsnettet, at vi for alvor kan begynde at udnytte fordelene. Med sensorer i vejen kan GPS'en vise, hvor der er kø eller vejarbejde, og sørge for, at bilerne holder afstand. Ved at indbygge intelligens i infrastrukturen kan man således tilbyde service som trafikmonitorering, "rerouting" og "assisted driving," forklarede Ketil Johansen.

"På samme måde forventer vi, at intelligente funktioner, der er indbygget direkte i IP-netværket, fremover vil spille en stadig større rolle - og åbne nye døre i markedet for kommunikationsløsninger," sagde Ketil Johansen.

Mere end farve og pris

Idéen med det intelligente netværk er at bygge merværdi for slutkunden direkte ind i netværket fra starten.

"At sælge netværksløsninger handler om at sælge værdier. Hvis man som forhandler ikke kan tilføre sin løsning en attraktiv merværdi for kunden, er de to eneste konkurrenceparametre - groft sagt - farve og pris på boksen," sagde Ketil Johansen med den erklærede hensigt at sætte tingene lidt på spidsen.

"Hos Cisco Systems tror vi på, at netværk og kommunikation får en langt større betydning i fremtiden. Virksomhederne bliver afhængige af IT-infrastrukturen, og netværket kommer til at spille en helt central rolle. Virksomhederne vil gå efter den bedste og ikke bare den billigste løsning. Det stiller krav om intelligens i infrastrukturen," sagde Ketil Johansen.

"Intelligent Information Network er den fremtidsvision, som Cisco Systems tror på i dag, og det er den rettesnor, vi bruger, når vi skal udvikle produkter, der matcher kundernes fremtidige behov."

Intelligens findes allerede i netværket

Der findes allerede i dag eksempler på Cisco Systems målrettede satsning på at udvikle løsninger, der udnytter intelligente informations-services.

Med Network Access Control tjekker netværket for eksempel automatisk, om virussoftwaren er opdateret med den nyeste



Teknisk chef Ketil Johansen, Cisco Systems i Danmark, fortalte om nogle af de tanker, der ligger til grund for udviklingen af nye produkter fra Cisco Systems.

Hvis man som forhandler ikke kan tilføre sin løsning en attraktiv merværdi for kunden, er de to eneste konkurrenceparametre - groft sagt - farve og pris på boksen"

Ketil Johansen, teknisk chef, Cisco Systems Danmark

version, og om forbindelsen er sikker, inden en PC får adgang til infrastrukturen.

"Det ville være meget vanskeligt at gøre uden intelligens i netværket," sagde Ketil Johansen.

Andre eksempler, hvor visionen har haft indflydelse på Cisco Systems' produkter, er routere med indbygget firewall, PIX og WAP eller IP-telefoner, der automatisk konfigureres af netværket.

"Det afgørende for jer som forhandlere er, at vi med Intelligent Information Network udvikler teknologi, der giver jer noget mere at tale med kunderne om, når i skal sælge jeres løsninger - så I bliver i stand til at konkurrere på for eksempel sikkerhed, brugervenlighed og nye funktioner, der leveres som en integreret del af netværket," konkluderede Ketil Johansen.

“Det gælder om at have de rigtige samarbejdspartnere”

Direktør Henning Dahl, Datatech, benyttede seminaret til at få sat ansigter på Solar Kommunikations nye Cisco team

“Ud over at virke som inspirationskilde er seminaret en god lejlighed til at møde Solar Kommunikations nye Cisco support- og salgsteam, som vi forventer at komme til at arbejde tæt sammen med fremover”, fortalte direktør Henning Dahl fra Data-tech i en pause under seminaret.

“Vi beskæftiger os med salg af løsninger - vi flytter ikke bare en vare, men lever af at yde viden og ekspertise til vores kunder. Derfor er det utrolig vigtigt for os at have de rigtige samarbejdspartnere - så vi kan gå videre i supportkæden, hvis der skulle opstå problemer hos kunden, som ikke umiddelbart kan løses.”

“Vi har valgt at satse på netværksprodukter fra Cisco Systems, fordi producenten er førende inden for netværksstruktur, og fordi Cisco Systems formår at tilføje produkterne ekstra værdi i forhold til slutkundernes behov.”

“Det har desuden været meget inspirerende at høre den administrerende direktør for Cisco Systems, Mogens Brans-

holms, syn på udviklingen i netværksmarkedet i den nærmeste fremtid,” sagde Henning Dahl.



“Det er utrolig vigtigt for os at have de rigtige samarbejdspartnere - så vi kan gå videre i supportkæden,” forklarede administrerende direktør, Henning Dahl, Datatech, som blandt andet var kommet for at møde Solar Kommunikations Cisco team.

Specialist i outsourcing

Datatech beskæftiger cirka 25 medarbejdere inden for IT og infrastruktur med base i Herning, Århus og København. Datatech har stor succes med at skræddersy aftaler om outsourcing af IT-support og har over 100 driftsaftaler med danske erhvervsvirksomheder.

“Vi har brug for kvalitet og support”

Elinstallatørfirmaet Arne Hald I/S vil sælge IP-løsninger med hjælp fra Cisco Systems og Solar Kommunikation

“Jeg er her, fordi vi overvejer at satse på Cisco Systems’ produkter, når vi fremover skal levere netværksløsninger. Vi har haft nogle mindre gode erfaringer med netværksudstyr af andre fabrikater,” forklarede chef for IT-supportafdelingen i elinstallatørfirmaet Arne Hald I/S, Dennis Christiansen.

“Seminaret er en god mulighed for at møde de folk, vi overvejer at handle med, og indtil videre er jeg godt tilfreds med, hvad jeg har hørt. Det lyder meget lovende, når oplægsholderne fortæller om vækstmulighederne i markedet og om intelligente netværkskomponenter. Men som tekniker er jeg naturligvis mest interesseret i, om jeg kan få leveret produkter af høj kvalitet og med den nødvendige support.”

“Cisco Systems og Solar Kommunikation har gjort det nemt for os som forhandler at sælge IP-teknologi. Vi skal selvfølgelig have uddannet vores egne medarbejdere, men i starten kan vi i høj grad benytte os af, at baglandet er i orden med Solar Kommunikations nye Cisco team. Som udgangspunkt er vi jo knyttet til elbranchen, men vi mener, vi har en fremtid på IT-

markedet, fordi vi kender de mindre kunders behov,” fortalte Dennis Christiansen.



“Det lyder lovende, når oplægsholderne fortæller om vækstmulighederne i markedet, men som tekniker er jeg naturligvis mest interesseret i produkter og support. Cisco Systems og Solar Kommunikation gør det nemt for os sælge IP-teknologi,” sagde Dennis Christiansen i pausen.

Totalleverandør i el og elektronik

Arne Hald I/S udfører el-, data- og teleinstallation, alarmanlæg, styring og automatik samt intelligente installationer. Arne Hald I/S har 35 ansatte med basis i Holstebro og et bredt fagligt netværk, der sikrer, at firmaet er i stand til at løse alle opgaver.

Netwise vil samarbejde med mindre forhandlere om SMB-kunder

Solar Kommunikations forhandlere får adgang til efterspurgte CMG applikationer

Netwise og Solar Kommunikation har indgået en aftale, som for første gang sikrer mindre forhandlere adgang til den efterspurgte produktrække, Contact Management (CMG), der er Netwise's effektive pc-omstilling baseret på integration mellem telefoni og IT.

Netwise har beskæftiget sig med løsninger til IP-telefoni, siden teknologien først begyndte at vinde udbredelse i Norden. Firmaet har haft succes med at udvikle software, som får telefoni, kalender, e-mail og mobiltelefon til at smelte sammen i systemer, der tilbyder afgørende fordele for brugeren.

Netwise er i dag førende på markedet for pc-omstillinger til virksomheder med flere end 100 ansatte, hvor Netwise CMG er den suverænt mest udbredte applikation til Cisco CallManager blandt andet med mulighed for integreret pc-omstilling, kalender og mobiltelefoni.

Hidtil har Netwise solgt sit produkt gennem udvalgte partnere blandt de større forhandlere. Nu er Netwise klar til at indlede sit indtog på markedet for mindre virksomheder - i tæt samarbejde med Solar Kommunikation.

Tiden er moden

Målet er sammen med Solar Kommunikations forhandlere at opnå samme succes på SMB-markedet, som Netwise hidtil har haft på markedet for større løsninger.

"Tiden er moden nu. De små og mellemstore virksomheder har et stort behov for at få del i de mange fordele, som opnås på tværs af IT- og kommunikationsteknologierne med de rigtige applikationer. IP-telefoni handler ikke længere bare om at få billig telefoni, men om bedre kommunikation, optimal kundeservice og effektive arbejdsgange."

"For bare halvandet år siden var teknikken ikke inden for de små virksomheders rækkevidde, men IP-telefonien er jo inde i en rivende udvikling," forklarer administrerende direktør Bjarne Henriksen fra Netwise.

"I løbet af de næste 12-18 måneder vil vi præsentere nye produkter med et forhold mellem pris og funktion, der er specifikt målrettet virksomheder med 10-100 medarbejdere. Vi har valgt at satse på et samarbejde med Solar Kommunikation, fordi forhandlerne har et godt kontaktnet til landets mange små og mellemstore virksomheder."

"Vi ser det som en win-win-situation, der vil være til gavn for os, for Solar Kommunikation, for forhandlerne og for slutkunderne," siger Bjarne Henriksen.



IP-telefoni handler ikke længere alene om at få billig telefoni, men om bedre kommunikation, optimal kundeservice og effektive arbejdsgange," forklarer administrerende direktør, Bjarne Henriksen, Netwise.

Netwise og Contact Management

- Netwise har produceret Presence and Availability Management (PAM) software siden 1992, og er
- førende leverandør af pc-omstillinger til IP-miljøer i virksomheder med mere end 100 medarbejdere.
- Netwise Contact Management (CMG) anvendes af flere end 900 virksomheder i Norden, og er
- det mest udbredte henvisningssystem til Cisco CallManager.
- Netwise CMG produktrækken omfatter integreret telefoni, stemmestyring og Netwise Quality Manager, der er et unikt analyseværktøj.

"HiPath 2000 er perfekt til virksomheder med op til 30 brugere, som vil have fordelene ved IP-telefoni uden at skulle investere i større og dyrere løsninger", forklarer Scandinavian Manager, Morten Lund, Siemens.

Siemens HiPath 2000 åbner døren til nye markeder

Ny IP-central til små virksomheder og mindre afdelinger

"HiPath 2000 er et produkt, vi venter os meget af herhjemme. Den er i forvejen lanceret i Tyskland, hvor den er gået som varmt brød," siger en begejstret Morten Lund, Scandinavian Manager, Siemens.

Og han har god grund til at være optimistisk på vegne af den helt nye IP-central, som er designet specifikt til mindre virksomheder eller lokale afdelinger af større virksomheder.

Med HiPath 2000 er det nemlig lykkedes at skabe en effektiv IP-løsning med yderst fornuftige anvendelsesmuligheder til en attraktiv pris.

"Den er perfekt til virksomheder med op til 30 brugere, som vil have fordelene ved IP-telefoni uden at skulle investere i større og dyrere løsninger. Samtidig vil den finde udbredt anvendelse i lokale afdelinger af større virksomheder, som nemt og billigt kan brede sin IP-kommunikation ud ved hjælp af HiPath 2000," siger Morten Lund.

Det hele i én boks

HiPath 2000's store styrke er, at den i én kompakt boks indeholder alt, hvad den lille virksomhed eller lokalafdeling har brug for.

Ud over at håndtere IP-telefoni for op til 30 brugere har boksen indbygget to analoge lokallinier med mulighed for at tilslutte for eksempel fax eller et traditionelt Gigaset hånd-sæt.

Mod teleudbyderen anvendes i første omgang ISDN, men HiPath 2000 er forberedt til SIP, som forventes at blive standarden for IP-telefoni i den nærmeste fremtid - med mulighed for udvidede funktioner og services.

Indbygget "fall back" sikrer, at telefonen også virker, hvis der skulle opstå problemer med IP-telefonien, idet HiPath 2000 kan skifte SIP/Bredbånd til ISDN bylinie.

HiPath 2000 har desuden indbygget Entry Voicemail.



Trådløs telefoni via WLAN

Usædvanligt for en IP-central i denne prisklasse kan HiPath 2000 tilsluttes op til fem access points med mulighed for trådløs telefoni via WLAN.

"Dermed får mindre virksomheder en værdifuld mulighed for at oprette trådløs telefoni og datanetværk i én installation," siger Morten Lund.

"Man skal være autoriseret partner og uddannet til at håndtere IP-telefoni for at kunne installere HiPath 2000 løsningen. Men det er en nem og enkel "stand alone" løsning, som i langt de fleste tilfælde kan sættes op helt uden uventede udfordringer."

"Mange gange er det ikke kun prisen på boksen, som er afgørende for, hvilken løsning de mindre virksomheder vælger, men også det tidsforbrug og besvær implementeringen fører med sig. HiPath 2000 er en nem, effektiv og økonomisk allround-løsning til IP-telefoni i mindre virksomheder eller afdelinger med op til 30 medarbejdere," slår Morten Lund fast.

Flere fordele til Siemens partnere

Certificering er adgangskortet til forhandlerfordele

Siemens' autoriserede HiPath partnere vil fremover kunne opnå større konkurrencefordele i samarbejdet med Siemens og Solar Kommunikation. Samtidig vil der blive stillet krav til uddannelse og certificering.

"Vi ønsker at bakke op om vores fokuserede partnere ved at tilbyde dem de bedste markedsvilkår og give dem så mange fordele som muligt," siger Scandinavian Manager Morten Lund, Siemens.

"Derfor tilbyder vi fire former for partnerskaber, som passer til de forskellige forhandlers tilgang til Siemens."

Ud over muligheden for rabatter og prisaftaler opnår partnerne blandt andet bedre adgang til teknisk support og hjælp til salg og markedsføring af Siemens produkter.

For at blive partner stilles blandt andet krav om uddannelse og certificering af medarbejderne.

"Det hænger selvfølgelig sammen med, at vi skal kunne stå inde for de løsninger, som vores partnere leverer. Dermed sikrer vi også, at de forhandlere som virkelig investerer i at udvikle medarbejdernes kompetencer, får en særstatus i markedet. Men i bund og grund er certificeringerne et tilbud, som kommer forhandleren til gode," understreger Morten Lund.

Ingen fremtid uden uddannelse

Løbende uddannelse af medarbejderne er forudsætningen for succes i en tele- og kommunikationsbranche, som altid er under hastig forandring.

Solar Kommunikation samarbejder med Siemens om løbende at udbyde relevante kurser og certificeringer.

"For at kunne implementere Siemens produkter, er medarbejderne nødt til at have en specifik viden. Men derudover giver vores kurser en bred teknisk uddannelse, som er værdifuld i en lang række sammenhænge. Medarbejdernes kompetencer er forhandlerens største aktiv, og vigtigheden af løbende uddannelse kan ikke overdrives," siger produktingeniør Rune Agersnapp, Solar Kommunikation.

"Certificeringerne er desuden en afgørende salgsfaktor, fordi de udgør den eneste måde, hvorpå forhandlerne objektivt kan dokumentere deres kompetencer inden for Siemens' kommunikationsløsninger," siger Rune Agersnapp.



"For at kunne implementere Siemens' produkter, er medarbejderne nødt til at have en specifik viden" siger Rune Agersnapp.

Siemens partnerskaber

- Solution Partners
- Systems Partners
- Product Partners
- Siemens Registered Reseller

Siemens HiPath certificeringer:		
Medarbejder niveau:	Teknik	Salg
Siemens Certified Communication Professional (SCCP)	HiPath System Engineer (HSE)	HiPath System Consultant (HSC)
Siemens Certified Communication Specialist (SCCS)	HiPath Field Engineer (HFE)	HiPath Field Consultant (HFC)
Siemens Certified Communication Associate (SCCA)	HiPath Field Associate (HFA)	Siemens HiPath Sales Specialist (SHSS)

HiPath klar til kryptering og SIP

Siemens lancerer software version 6,0 til HiPath 3000 og 5000

Den nye software til HiPath 3000/5000 familie byder blandt andet på forbedrede sikkerhedsfunktioner til IP-telefoni og mulighed for trådløs telefoni via WLAN. Desuden indgår opgraderingen i de vigtige forberedelser til SIP-standarden.

Alle modeller i HiPath 3000/5000 familien vil fremover blive leveret med HiPath 6,0 softwaren, som giver mulighed for at kryptere telefoni via IP.

"Ved at benytte Siemens HiPath 3000/5000 med kryptering får man en af de mest sikre IP-telefoniløsninger," siger produktchef Michael Mondrup, Siemens.

Nye muligheder

Med opgraderingen kan Siemens HiPath 3000 desuden tilsluttes op til fem acces points med mulighed for at benytte trådløs telefoni via WLAN

"Det åbner for nogle interessante muligheder, hvis man ligevel skal i gang med at installere et trådløst datanetværk.

Ved at benytte trådløs telefoni via LAN kan virksomheden nøjes med at installere ét netværk," forklarer Michael Mondrup.

Ved at benytte Siemens HiPath 3000 med kryptering får man en af de mest sikre IP-telefoniløsninger.

Produktchef Michael Mondrup, Siemens

De store teleudbydere forventes i løbet af det kommende år at udbyde bylinier via SIP-standarden, som indeholder en række forbedringer af IP-telefonien i forhold til de nuværende ISDN-bylinier. Med software-opgraderingen bliver HiPath 3000 forberedt til at udnytte fordelene ved den nye standard. Teleudbydere har ikke SIP-bylinierne klar endnu, og det bliver derfor nødvendigt med yderligere software-opgraderinger, som Siemens vil udsende, når linierne foreligger.

Den nye software findes i alle nye HiPath-centraler og alle Siemens HiPath partnere kan frit downloade softwareopgraderingen til eksisterende HiPath-løsninger.

Nyt fiberprogram fra Optronics

Større udvalg af kvalitetsprodukter til FTTH

Solar Kommunikation udvider nu sit brede fiberprogram med Optronics fiberprodukter, der er kendt for deres høje kvalitet.

Optronics programmet omfatter i første omgang patchkabler, pigtails, mellemlid, paneler og tilbehør til paneler.

"De nye produkter henvender sig især til energiselskaberne og andre, der er i gang med større FTTH-projekter, som stiller høje krav til fiberudstyret," forklarer produktioningeniør Kenth Thaysen, Solar Kommunikation.

"Men Optronics fiberprodukter udgør generelt et godt supplement til vores eksisterende fiberprogram - også i forhold til mindre fiberprojekter. Andelen af fiberinstallationer vinder frem, og vi udvider løbende fiberprogrammet for at imødekomme et voksende behov for forskellige fiberløsninger af højeste kvalitet," siger Kenth Thaysen.

Individuelt testede patch-kabler

Optronics-mærket repræsenterer mere end 30 års erfaring med lyslederteknologi.

Patchkablerne er baseret på kabel- og konnektorkomponenter af højeste kvalitet, og de samles og testes omhyggeligt før

- Andelen af fiberinstallationer vinder frem, og vi udvider løbende fiberprogrammet for at imødekomme et voksende behov for forskellige fiberløsninger af høj kvalitet."

Produktioningeniør, Kenth Thaysen, Solar Kommunikation

levering. Alle samlinger leveres med individuelt testcertifikat, som dokumenterer et minimalt informationstab. Solar Kommunikation tilbyder blandt andet standard 50/125 multimode, 62.5/125 multimode og 9/125 singlemode patchkabler fra Optronics.

De tilhørende Optronics paneler sikrer nem og hurtig installation af fibersystemerne og omfatter alt fra tomme udtræksbare skuffer til 96 port optiske distributionsskabe og IP55 vægbokse til udvendig montage.



"Cirka 55 procent af Solars bestillinger bliver i forvejen foretaget online, og med det nye PDA-system er det blevet endnu nemmere at foretage on-line bestilling - uden at være afhængig af en stationær pc med internetopkobling forklarer E-business Coordinator Jan Nielsen, Solar.

Tag lageret med i baglommen

Tjek lagerbeholdning, se specifikationer og bestil via PDA

Teknikere og installatører kan nu tage næsten hele Solar Kommunikations lager med sig i baglommen, når de er på opgaver hos kunderne, og altid få adgang til opdaterede oplysninger om samtlige varenumre - inklusiv, billede, pris og aktuel lagerstatus, samt bestille on-line via deres håndholdte computer.

Et nyt bestillingssystem har gjort det muligt at få adgang til Solar's populære on-line bestilling ved hjælp af en PDA med GPRS.

Cirka 55 procent af Solars bestillinger bliver i forvejen foretaget on-line, og med det nye system er det blevet endnu nemmere at foretage on-line bestilling - uden at være afhængig af en stationær pc med internetopkobling.

"Det er en kæmpe fordel for installatører og serviceteknikere,

"Installatøren kan straks se, om varen er på lager, hvilken filial, der har den, og foretage en bestilling, så vedkommende ikke først skal skrive en gul seddel, som så skal overføres til bestillingssystemet, når han eller hun kommer hjem til firmaet."

E-business Coordinator Jan Nielsen, Solar.

som kører rundt til kunderne. De kan straks slå op om en vare er på lager, se hvilken filial, der eventuelt har den, og sidst men ikke mindst bestille varen, så de ikke først skal skrive en gul seddel, som de så skal huske at overføre til bestillingssystemet, når de kommer hjem til firmaet," forklarer E-business Coordinator Jan Nielsen, Solar.

Lettere at bestille

"Hvis en installatør er i tvivl om præcis hvilket produkt, vedkommende skal bruge, giver det nye system adgang til tekst, specifikationer og billede, så det bliver lettere at bestille den helt rigtige vare, mens man er på stedet."

"PDA-systemet giver adgang til mange af de samme funktioner, som findes ved den normale on-line bestilling. Man har blandt andet fuld adgang til sit favoritkartotek over foretrukne varer," siger Jan Nielsen.

En nyttig anvendelsesmulighed for det nye system er, at en projektleder kan godkende installatørens bestillinger via sin PDA - mens vedkommende for eksempel er til møde et helt andet sted.

"Dermed kan der i mange situationer spares værdifuld ventetid, på vigtige projekter," siger Jan Nielsen.

"Vi ved, at de nye muligheder vil blive brugt meget fremover. Fordelene er indlysende, og vi har arbejdet hårdt på at skabe et effektivt bestillingssystem, som lever op til installatørernes aktuelle og fremtidige behov for mobil on-line bestilling," siger Jan Nielsen.



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