



Как и многие поставщики структурированных кабельных систем, компания Solutions Eurolan AB

ищет для себя новые ниши — правда, выходить за рамки направления СКС она не стремится. Ключевым для нее является североευропейский рынок, где главный акцент делается на кабельных решениях для жилых зданий. Помимо традиционной офисной СКС у Eurolan имеются системы для промышленного применения, а в начале года были представлены экранированные кабель и компоненты Категории 6A для 10-гигабитных приложений. Кабельную и соединительную продукцию дополняют шкафы и стойки, материалы для маркировки, а недавно было представлено новое оборудование для пневматической прокладки волокон. На российском рынке, согласно данным BSRIA, Eurolan входит в тройку лидеров рынка. О предложениях компании в интервью нашему журналу рассказывает Ульф Сундман, генеральный директор Solutions Eurolan AB.

**Журнал сетевых решений/LAN:** Какие рынки являются для компании целевыми?

**Ульф Сундман:** Компания ставит своей задачей в течение трех лет — до конца 2012 года — утвердиться в качестве крупнейшего поставщика кабельных систем в странах Скандинавии, Балтии и в России. Мы добились неплохих результатов в скандинавском и прибалтийском регионах, где продвигаем и успешно продаем наши решения, в особенности Eurolan Home. В ряде стран этот продукт стал стандартом де-факто для организации домашних телекоммуникационных систем.

На российском рынке основным спросом пользуются традиционные СКС, и нам удалось добиться определенных результатов в их продвижении. Однако приоритетная задача состоит в организации успешных продаж системы Eurolan Home. В вашей стране на протяжении последних нескольких лет наблюдался строительный бум.

В городах возводится много жилых многоквартирных зданий, очень активно строятся коттеджные поселки. Мы верим, что система Eurolan Home может и должна занять на этом рынке свою нишу.

Если говорить о доле рынка, наша цель — сохранить лидирующие позиции, в том числе на российском рынке СКС, где, согласно отчету ассоциации BSRIA, вот уже три года подряд мы входим в тройку ведущих поставщиков вместе с такими гигантами, как SYSTIMAX Solutions и Tyco Electronics.

**LAN:** Рынок СКС пострадал от кризиса в большей степени, чем другие. Каково положение дел в Eurolan? Что планируется сделать?

**Сундман:** Поскольку компания работает на нескольких рынках, нам удается сбалансировать взлеты и падения. В целом портфель продукции достаточно широк и рассчитан на разные группы клиентов и разные бюджеты, так что мы чувствуем себя достаточно уверенно.

В планах — выпуск новых продуктов. Большие надежды мы связываем с системой пневматической прокладки волокна Eurolan Blown Fiber. Эта технология очень популярна на рынке Скандинавии. В России отдается предпочтение традиционной технологии прокладки оптики, и тем не менее доля оптических решений Eurolan постоянно растет.

На рынке Скандинавии все кабели для внутренней прокладки должны изготавливаться из негорючих материалов с низким уровнем дыма и отсутствием галогенов — FR LSZH. Сейчас, насколько мне известно, и в России приняты схожие требования к пожарной безопасности. У нас уже есть готовое решение.

Мы смотрим в будущее с оптимизмом. Конечно, в 2010 году лавинообразного роста спроса на продукты для кабельных систем не будет. Однако рост производства в европейских странах и положительная динамика российского рынка являются, на наш взгляд, сигналами выздоровления мировой и национальных экономик.

**LAN:** Что нового предлагает Eurolan своим заказчикам?

**Сундман:** Как я говорил, недавно представлена система пневматической прокладки волокна Eurolan Blown Fiber, благодаря которой мы получили возможность занять уникальное положение среди других поставщиков, поскольку предлагаем самый широкий набор продуктов на рынке сертифицированных кабельных систем.

Новая серия шкафов Rackcenter разработана специально для ЦОД. Благодаря усиленному каркасу, изготовленному в форме гнутого профиля, эти шкафы выдерживают нагрузку до 1200 кг. На самом деле речь идет не просто о шкафах, а о наборе решений для организации инфраструктуры ЦОД, включая системы вентиляции и кондиционирования, системы изоляции «горячего» или «холодного» коридоров, панели электропитания и др.

Серьезно переработана — концептуально и по дизайну — система Eurolan Home. Основное ее назначение — домашняя телекоммуникационная система. Значительно улучшена конструкция новых шкафов: их можно встраивать в стену или закреплять на ней. В Швеции эта система — абсолютный бестселлер и фактический стандарт на домашние телекоммуникационные системы.

Для системы Категории 6A разработаны новые модули с компонентной поддержкой требований Категории 6A (многие производители гарантируют соответствие характеристик этой категории только для готового канала, а не отдельных компонентов). Кроме того, мы остаемся приверженцами полностью экранированного решения Категории 6A — для данной категории только это решение является в настоящее время действительно надежным. Замечу, мы используем кабели с

индивидуальным экранированием каждой пары S/FTP и U/FTP.

Есть еще один замечательный новый продукт — Q-Tool. С его помощью монтаж информационных модулей можно выполнить намного быстрее — до 80%. Конечно, этот инструмент можно назвать мелочью, без которой вполне можно обойтись, но мы стараемся, чтобы система была удобна как конечному заказчику, так и тем, кто ее устанавливает.

**LAN:** Какие интересные проекты реализованы в России?

**Сундман:** Один из таких проектов осуществлен совместно с заводом «КамАЗ» в городе Набережные Челны. Предприятию требовалось высокотехнологичное и недорогое решение европейского качества для реструктуризации СКС, и по результатам тендера таковым была признана СКС Eurolan. С помощью входящих в состав системы оптических компонентов объединены 19 зданий на территории завода.

Партнер Eurolan, компания «Орбита», установила более 600 портов СКС Eurolan в административном здании дагестанской таможни. «Орбита» — один из ведущих системных интеграторов юга России. Кроме того, эта компания осуществила проект по реализации СКС Eurolan на 1300 портов в Азово-Черноморском управлении внутренних дел на транспорте.

При строительстве новых забайкальских отделений Сбербанка и модернизации уже существующих заказчик ежегодно проводит тендер по выбору СКС. СКС Eurolan выигрывает этот тендер уже третий год подряд благодаря оптимальному соотношению цена/качество. Технологическая гибкость решений Eurolan позволяет минимизировать затраты на возможные модернизации и реструктуризацию в будущем, поэтому в 100 отделениях банка установлено более 2000 портов СКС Категории 5е.

**LAN:** Какими ресурсами располагает Eurolan для проведения исследований и разработок в области СКС?

**Сундман:** У нас в штате восемь высококлассных инженеров. Кроме того, мы можем привлекать дополнительные ресурсы. Костяк компании составляют люди, много лет работающие на рынке кабельных систем. В совет директоров Eurolan входит Майкл Дадли, признанный специалист кабельной отрасли, — он много лет занимал должность исполнительного вице-президента компании Cable Design Technologies (CDT), где курировал R&D. Все сотрудники Eurolan в той или иной мере принимают участие в исследованиях и разработках. В компании только я, наверное, не вовлечен непосредственно в R&D. Но новыми продуктами и разработками всегда интересуюсь.

**LAN:** Какие требования предъявляются к инсталляторам?

**Сундман:** Мы постарались максимально облегчить получение статуса авторизованного партнера для инсталляторов. Минимальные формальные требования — наличие в штате одного сертифицированного инженера Eurolan. Дополнительно рекомендуется обучить

еще одного специалиста по инженерному курсу, двух специалистов на курсах монтажа медной системы и двух — на курсе монтажа оптической системы. Для монтажников системы Eurolan Home есть отдельный курс.

**LAN:** Зачем нужна 25-летняя гарантия?

**Сундман:** Высокое качество кабельной системы должно обеспечиваться на протяжении всего цикла ее жизни, и 25 лет гарантии стало отраслевым стандартом для ведущих производителей.

Дело в том, что, во-первых, кабельные системы — наиболее консервативный сегмент рынка и решений в области ИТ, а кабельная система строится надолго. Во-вторых, на практике капитальный ремонт зданий осуществляется примерно один раз в 20–25 лет. Следовательно, СКС должна служить 25 лет без потери качества соединений, что и подтверждается сертификатом системной гарантии.

В-третьих, и это, наверное, самое главное, 25-летняя гарантия служит подтверждением высокого качества компонентов и СКС, построенных на их основе. Владелец СКС может быть всегда уверен, что система не подведет его на протяжении всего срока эксплуатации и ему не придется вкладывать дополнительные средства в техническое обслуживание, в ремонт и т. д. Стоимость владения нашей СКС, можно сказать, стремится к нулю. Мы заботимся об обеспечении эффективного инвестирования в кабельные инфраструктуры.

**LAN:** Есть ли спрос на 10-гигабитные системы? Что отличает соответствующие решения Eurolan?

**Сундман:** Конечно, спрос на такие системы есть. В Швеции фактически во всех новых офисных зданиях устанавливаются системы не ниже Категории 6А/Класса EA. Для новых зданий обязательным требованием является высокая гибкость, чтобы при смене планировки не приходилось менять физическую инфраструктуру, например кабельную систему.

Хорошей инвестицией считается использование для всех сегодняшних и новых технологий уже установленных кабельных систем. То же самое справедливо и для старых зданий: чем дольше вам прослужат уже проложенные кабельные системы, тем больше отдача от инвестиций.

Что касается специфики Eurolan, мы всегда следуем международным стандартам, и на практике наши системы превышают их требования. Все системы Eurolan обратно совместимы. В России проекты Категории 6А/Класса EA пока не очень популярны, но, судя по росту числа проектов Категории 6, их количество будет расти.

**LAN:** Каковы целевые приложения для Eurolan Home?

**Сундман:** Eurolan Home включает решения для поддержки всех видов широкополосного

Автор: 111

03.11.2011 16:22 - Обновлено 23.01.2020 14:20

---

доступа. Мы намерены способствовать предоставлению всех видов доступа в квартиры или коттеджи. Система Eurolan Home позволяет конечным пользователям оптимизировать потребление предоставляемых операторами услуг, таких как ADSL, VDSL, Ethernet на 1 Гбит/с и др. Благодаря многолетнему опыту работы на рынке домашних телекоммуникационных систем мы часто выступаем в качестве консультантов, передавая свои знания на новые рынки.

**LAN:** В России не так много частных домовладений. Насколько этот рынок перспективен для Eurolan Home?

**Сундман:** Рынок быстро растет. Он охватывает не только частные дома, но и домовладения любых типов. Типичный проект начинается с того, что оператор предлагает бесплатно установить кабельную систему, а затем взимает ежемесячную плату за предоставление доступа. Чем больше клиентов он может подключить, тем больше денег заработает. В качестве оператора могут выступать разные организации, например управляющая компания поселка. Это выигрышное дело для всех: такая бизнес-модель дает быстрый возврат инвестиций и открывает конечным пользователям дешевый доступ в Интернет, к телевизионному контенту и иным информационным ресурсам.

**LAN:** Какие стойки предлагает Eurolan?

**Сундман:** Мы предлагаем широкий набор шкафов и стоек формата 19"— от простых и недорогих до решений для ЦОД. Такой ассортимент есть только у крупных компаний — Rittal, Knürr, APC. При этом мы придерживаемся доступной ценовой политики для всех классов продуктов, что дает свои результаты. Например, в России в 2009 году объем продаж шкафов не уменьшился, а сейчас мы наблюдаем устойчивый рост.

**LAN:** Какой партнерской политики придерживается компания?

**Сундман:** В России более 400 сертифицированных компаний-инсталляторов оборудования Eurolan. Это люди, которые доверяют нам и нашей продукции, они — наш главный актив. В ближайших планах — открытие представительства в России для поддержки партнеров и торговой марки.

*Дмитрий Ганьжа*

Постоянный адрес статьи: <http://www.osp.ru/lan/2010/06/13002971/>