



Dionisio Martínez, Director de Western Europe de ADC Krone

ADC Krone ofrece experiencia e innovación en el mundo de las redes

ADC Krone es una multinacional norteamericana experta en infraestructura de redes, que se instaló en España en 1985 para proporcionar soluciones de conectividad basadas en fibra y cobre; y productos de cableado para redes de telecomunicaciones. Una oferta repartida en dos líneas de negocio principales, Carrier y Enterprise, y un canal de distribución especializado son sus mejores “armas” para llegar al mercado. Dionisio Martínez, director de Western Europe de ADC Krone, nos avanza sus planes y objetivos entre los que figuran el lanzamiento de nuevas soluciones para data centers, redes de 10 GB y conectividad para nuevas redes fijas, móviles y por cable.

ADC Krone lleva 25 años en nuestro país proporcionando soluciones de conectividad para operadores y empresas con un enfoque local y una capacidad de actuación y respaldo global. Esta combinación es lo que le diferencia de sus competidores. “Cuando un cliente habla con ADC Krone, puede esperar recibir soluciones a sus problemas específicos, soportadas por un equipo de personas que conocen en profundidad los retos a los que se enfrentan, pero al mismo tiempo pueden tener la garantía de trabajar con una compañía de escala mundial. Esta combinación no es muy corriente”, recalca Martínez.

La filial española de ADC Krone se encuentra en la región EMEA (Europa, Oriente Medio y África), que junto con la de América y Asia Pacífico, componen la estructura de la compañía desde un punto de vista geográfico.

ADC Krone también reparte su actividad en tres grandes divisiones: la división de conectividad e infraestructura física, la división de servicios, y la división de productos wireless.

Líneas de negocio

Estas divisiones, que también se encuentran presentes en la estructura española de la empresa, concretan su actividad en dos líneas de negocio principales: Carrier y Enterprise. En la parte de Carrier se concentran todos los productos y servicios destinados a los operadores de servicios de telecomunicaciones sobre todo tipo de soporte (fijo, móvil y de cable); mientras que el área de Enterprise se centra en las redes corporativas para empresas, tanto pequeñas y con una sola ubicación como nacionales o multinacionales con múltiples ubicaciones en uno o varios países.

En estas dos áreas concentra su esfuerzo, sin dar prioridad a una sobre la otra, como indica Martínez, aunque se está focalizando en las cuentas globales, ya que tiene capacidad de atender a las multinacionales en casi todas las partes del mundo donde operan. Al mismo tiempo está redoblando su esfuerzo en la Administración Pública, para aprovechar las inversiones que se están haciendo para combatir la crisis. En el ámbito de la empresa está haciendo especial hincapié en las soluciones que aportan resultados en el corto plazo y dentro del segmento de operadores está centrándose en la implementación de las redes de nueva generación (NGN).

En este momento, la demanda se concentra, como resalta Martínez, en “soluciones de conectividad de fibra óptica para aplicaciones que van desde los grandes centros de conmutación y/o proceso (data centres), hasta soluciones de baja densidad en fibra para aplicaciones hasta el puesto de trabajo (fiber-to-the-desk)”.

Las soluciones de 10 GB/s certificadas con los últimos estándares de categoría 6A y los productos de conectividad sobre fibras ópticas para las NGN figuran también entre sus productos más vendidos.

Canal

ADC Krone sigue dos estrategias comerciales distintas para atender a sus clientes. Para comercializar las soluciones destinadas a los operadores cuenta con un equipo de expertos que tratan directamente con este tipo de clientes. Y para distribuir las soluciones empresariales tiene un canal de distribución especializado que también atiende a los integradores e instaladores.

Para facilitar el trabajo de su canal también tiene un programa de integradores autorizados, que según apunta Martínez, “está siendo actualizado de manera permanente para poder garantizar que nuestros partners están preparados para implementar nuestras soluciones de conectividad de voz, datos y vídeo”.

En estos momentos la red está compuesta por 25 VARs certificados que son los únicos que tienen la opción de ofrecer garantía TrueNet de 20 años para los sistemas de la compañía. “Somos el único fabricante que es capaz de garantizar por escrito que cuando la red empresarial esté en funcionamiento, la tasa de errores introducida por nuestros sistemas de cableado (BER) será cero”, recalca Martínez.

Planes

A su canal le ofrece formación continua y, como señala el responsable, su “programa de Integradores está en continua revisión, y las puertas están abiertas para aquellos VARs que compartan nuestra manera de ver las cosas”. Este apoyo a su canal es una constante entre sus planes, en los que también figura seguir avanzando en el mercado y ganar cuota de mercado frente a sus competidores. A pesar de que su presupuesto para este ejercicio ha sido conservador, sus niveles de inversión para soluciones innovadoras para segmentos de mercado de alto crecimiento, como los data centers de nueva generación o las NGN basadas en fibra se mantienen intactos.

“En el caso de España mantenemos unas perspectivas optimistas para este año. ADC Krone está bien posicionada en algunos de los segmentos del mercado de mayor crecimiento como son los data centers y todo tipo de redes intensivas en utilización de fibra óptica como soporte de transmisión”, subraya Martínez.

Su apuesta para los próximos meses serán sus nuevas soluciones de conectividad tanto de

cobre como de fibra óptica especializadas en data centers de nueva generación, la gama de soluciones “extremo a extremo” para redes de 10GB/s certificadas con los últimos estándares categoría 6A; y nuevas soluciones de conectividad para las nuevas redes fijas, móviles y por cable.



Novedades

ADC Krone presentó en el pasado FTTH Council Europe 2010, celebrado en Lisboa, su familia de soluciones FTTH. Esta gama, según indica el fabricante, está compuesta por soluciones que soportan aplicaciones para toda la red FTTH desde la central, en la planta externa y hasta las instalaciones del cliente.

Entre las novedades presentadas destacan:

-Cables RealFlex 3 Drop, que se han diseñado para entornos de acometidas de interior, con cables de tan solo 3mm. Este producto reduce de manera notable el peligro de crear pérdidas de inserción debido a dobleces en el cable durante la instalación.

-OmniReach Multiport Service Terminal, que presenta una nueva y más resistente tecnología de conectores reforzados.

-Caja de Transición con adaptadores DLX, que ofrece lo último en soluciones plug-and-play para conexiones resistentes y duraderas en planta externa, en el último tramo de la red.

-Rosetas Ópticas FTTH, que permiten tener terminaciones de fibra seguras en un domicilio ó en una oficina.

-Sistema de fusión y splitters FAME, que se puede usar en la terminación en los repartidores de la oficina central, así como en armarios y cajas de planta externa.



Un poco de historia

ADC nació en Minneapolis (USA) en 1935 con el objetivo de ofrecer productos de comunicación. Desde entonces ha ido afianzándose en el mercado mundial ofreciendo productos y servicios de infraestructura de red que facilitan la prestación de servicios de alta velocidad de datos, vídeo y voz a todo tipo de clientes en más de 100 países.

En marzo del año 2004 adquirió el grupo Krone, fundado en Berlín en 1928, que estaba especializado en soluciones de cableado como conectividad. Esta compra proporcionó una nueva dimensión a la compañía y, a la vez, reforzó su portfolio de soluciones y su presencia geográfica.

23/03/2010