

Kabelmanagement - et overset problem

Alt for mange datainstallationer bliver udført uden at tage hensyn til, at det er en installation, der skal fungere pålideligt i mange år fremover. Som regel får man i disse tider ikke mere end man har bedt om - og når man skal have en ny datainstallation, er der mange ting man skal overveje

Af Søren Kjær, Lan-Com A/S

En ny datainstallation koster ofte mange penge og har typisk en levetid på 10-15 år afhængigt af, hvor stor båndbredde man ønsker, og hvor langt ind i fremtiden man har set, da man investerede i sit nye kabelsystem. Merprisen for et ordentligt managementsystem til at holde styr på opkobling af patchkabler udgør absolut ingenting. Derimod kan der de næste 15 år i kabelsystemets levetid spares rigtig meget tid og unødige ærgrelser undgås ved at investere et par småpenge i lidt kabelmanagement.

Færre fejl og bedre performance

Et ordentligt kabelmanagement kan reducere væsentlige fejlmuligheder. Ofte ser man patchkabler hænge ud af patchpaneler i deres egen vægt. Dette giver en for hård bøjning og stress på patchkabler med stor mulighed for fejl. Når patchkabler hænger i sin egen vægt, skal der heller ikke så meget til, før de mister forbindelsen i patchpanelet, med det resultat, at brugeren i den anden ende ikke får sine data frem, og en

større fejlundersøgelse må påbegyndes - blot på grund af dårlig afslutning i krydsfeltet. Er patchkabler bøjet får hårdt - og især fiberpatchkabler, går det væsentligt ud over kabelsystemets performance med det resultat, at vigtige informationer kan gå tabt.

Ofte ser man, at der lige skal patches lidt om i krydsfeltet og patchkabler bytter plads. Er krydsfeltet meget kompakt, så sker det ofte, at et eller flere patchkabler ved et uheld bliver trukket ud af sin plads i panelerne. Enten opdager man det ikke, eller også står man med en ende af et patchkabel og tænker: »Hov, hvor hørte det nu til?«. Hvad koster det ikke, at en eller flere medarbejdere er uarbejdsdygtige i hele eller halve dage, indtil man har fundet fejlen.

Varme og CO₂-forbrug

Der er nok ikke mange IT-chefer, der kan sige, at de ikke har et varmeproblem i deres datacenter, og at man gerne vil spare på den voksende el-regning. Ved at have et ordentligt kabelmanagementsystem bliver der givet luft frit, så de hårdtarbejdende servere og switche kan få den kø-

ling, de har brug for - og så sparer det oven i købet penge på el-regningen. Det er en god »grøn« politik og værd at vise frem for fremmede, og som viser, at man er indstillet på at gøre et forsøg på at nedsætte sit eget CO₂-forbrug.

Fremvisning og respekt for sit system

Når man kommer ud til en installation, hvor alt er patchet op med diverse kabelordnere og holdere, kan jeg ikke lade være med at blive lidt glad. Selv om man skal rode lidt i krydsfeltet, kan man ikke lade være med at gøre det lige så pænt, som dem, der har været i krydsfeltet før en selv. Det hele handler om almindelig fornuft. At designe sine krydsfelter rigtigt fra start med de rigtige managementprodukter og så give sig den tid, der skal til, når man laver ændringer i sit krydsfelt.

De rigtige managementprodukter til en fornuftig pris har Lan-Com A/S i Herlev arbejdet på det seneste stykke tid og har introduceret en række kabelmanagementprodukter til glæde for systemadministratorer, der ønsker at holde orden på sine krydsfelter.

Draka er guldsponsor

Draka er guldsponsor på FTTH Council Europe Conference i Bella Centret, der finder sted den 11. og 12. februar.

Her præsenterer Draka XS-Net, FTTH projektløsninger, der med Draka XS-Net Software Suite skaber netværksdesign, som integrerer roll-out entreprise, projektkommunikation og slutdokumentation baseret på Draka's gennemtestede udstyrløsninger. I Danmark samarbejder Draka bl.a. med fiberinstallatører og -entreprenører som ATEA (tidl. Top-



Jens Ørnsbo:
- Fokus har flyttet sig.

nordic) og MT Højgaard.

Draka har som en af verdens største producenter af optiske fibre og fiberkabler fulgt udviklingen inden for FTTH-projekter tæt.

- Vi har på få år set, hvordan FTTH-operatø-

ernes udrulningsprojekter generelt har udviklet sig fra at være unikke specialopgaver til nu at kunne betragtes som standardopgaver, siger Jens Ørnsbo, Business Development Manager Broadband i Draka.

Han tilføjer, at fokus tilsvarende har flyttet sig fra snak om design af kabler, muffe og stik til efterspørgsel på pris- og leveringsaftaler i totalentrepriser for udbygning af fibernet i hele områder.