



EKONOMIA OKABLOWANIA

Okablowanie to mała część kosztów całej sieci, mimo to można spotkać ludzi, którzy nie biorą pod uwagę przerw w działaniu sieci spowodowanych słabą jakością okablowania. Eddie McGinley, Product Manager w Brand-Rex, bada, dlaczego droga na skróty poprzez słabą jakość okablowania jest większym obciążeniem dla budżetu i wyjaśnia, dlaczego produkty premium zapewniają gwarancje funkcjonowania sieci.

Czasy są trudne – wszyscy to wiemy. Oznacza to, że wszelkie środki z budżetu przeznaczone na sieć powinny być mądrze wydawane dla osiągnięcia maksymalnej jakości i zminimalizowania ryzyka. Dlatego jeżeli chodzi o instalacje nowego okablowania, wydanie pieniędzy na produkty dobrej jakości może być lepszym rozwiązaniem niż roztrwonienie środków na produkty słabej jakości, które w dłuższym okresie generują wyższe koszty.

Krok w dobrym kierunku.

Pierwszy krok w każdej udanej instalacji polega na prawidłowym doborze okablowania dla wykorzystywanych aplikacji, wymaga to kompleksowej analizy wymagań użytkowników końcowych. Pozwala to na łatwiejsze określenie wymagań architektury okablowania. Potrzeby użytkowników końcowych różnią się znacznie w zależności od charakteru firmy. Na przykład, duże, globalne organizacje, gdzie wykorzystywana jest pełna przepustowość łącza, będą zainteresowane instalacją produktów najwyższej jakości, takich jak kategoria 6A / klasa EA (dla instalacji miedzianych) oraz połączenia światłowodowe.

Jeżeli organizacja nie będzie potrzebowała więcej niż Gigabit Ethernet dla użytkowników, to kategoria 5e / klasa D lub kategoria 6 / klasa E są odpowiednie do stosowania w okablowaniu poziomym. Jeśli jednak przewidujemy potrzebę wykorzystania 10 Gigabit Ethernet, to lepszym rozwiązaniem jest użycie kabli kategorii 6A / klasy EA. Podczas instalacji rozwiązań dużej przepustowości poważnym argumentem jest łatwość ewentualnej rozbudowy sieci. W razie rozbudowy sieci, wymiana okablowania jest stratą czasu i pieniędzy, na co niewiele organizacji może sobie pozwolić.

Decyzje, decyzje

Kiedy decyzje o wymaganiach dotyczących przepustowości zostaną już podjęte, projekt jest weryfikowany w stosunku do budżetu. Decyzje podejmowane właśnie na tym etapie mogą mieć poważne konsekwencje w przyszłości.

Na rynku dostępnych jest wiele rodzajów okablowania, w bardzo szerokim wachlarzu cen. Niestety, ze względu na obecne warunki gospodarcze widać wyraźnie, że użytkownicy wybierają często rozwiązania krótkoterminowe, a nie długoterminowe.

Wiadomo jest, że awarie infrastruktury to w większości przypadków awarie związane z warstwą fizyczną, a warstwa fizyczna jest tym, co najmniej interesuje użytkowników. Tymczasem, jeżeli warstwa fizyczna ulegnie awarii to po prostu nie ma sieci. Aby uniknąć takiej sytuacji, wdrożony system okablowania powinien być solidny i o odpowiednich parametrach technicznych. Co również ważne, producent musi zapewnić jego niezawodność.

Po co płacić więcej?

Wiele systemów okablowania, które mało kosztują, reklamowanych jest jako spełniające normy i standardy i dzięki temu odnoszą sukces. Tymczasem systemy te często przechodzą testy na pograniczu lub marginalnie. Oznacza to, że wraz z upływem czasu, w wyniku naturalnego starzenia i eksploatacji pogarszające się parametry techniczne przestają spełniać podstawowe wymagania i wpływają na pracę sieci. Dodatkowo wiele czasu należy poświęcić na instalację, sprawdzenie poprawki i doprowadzenie instalacji do poprawnego działania. W konsekwencji może to mieć poważny wpływ na całkowity koszt instalacji. Rodzi się więc pytanie, czy naprawdę warto zapłacić mniej „na początku” i narażać się na ryzyko poważnych, powtarzających się zwłaszcza z czasem awarii, na które przecież żaden manager nie może sobie pozwolić.

Extra dodatki

Zdecydowana większość producentów tanich systemów nie daje gwarancji, co jest jedną z podstawowych zalet systemów klasy premium. Gwarancje producenta, taka jaką oferuje także Brand-Rex, zapewnia funkcjonowanie systemu, spełnienie wymagań użytkownika i standardów dla których dany system jest wykonany dziś i w przyszłości. Systemy klasy premium są, przez większość producentów, obejmowane 25-letnią gwarancją.

Istnieją różne rodzaje gwarancji, więc ważne jest zapoznanie się z ich warunkami. Gwarancja na komponenty zwykle obejmuje awarie na pewnym poziomie lub tylko całkowity brak sieci. Gwarancja na „link” jest zwykle gwarancją na komponenty z dodatkowymi obostrzeniami dotyczącymi instalacji. Gwarancja kanału jest natomiast definiowana jako warunkująca parametry transmisji. Tak więc gwarancja kanału dla systemów Premium oferuje najszerszy zakres pokrycia gwarancyjnego. Niekiedy udzielana jest ona przez instalatora, niektórzy producenci sami dokonują weryfikacji, a w niektórych przypadkach wymagają nawet testowania wykonanych połączeń przez osoby trzecie.

Surowe procedury

Ponieważ tanie systemy nie oferują żadnej gwarancji mogą być zainstalowane przez każdego. Z drugiej strony markowi producenci dokładają starań, aby ich systemy były instalowane wyłącznie przez najlepszych, dobrze wyszkolonych i doświadczonych instalatorów. Przechodzą oni szkolenia zakończone egzaminami i dzięki temu są w stanie zaprojektować i fachowo zainstalować sieć.

Każdy użytkownik końcowy musi wziąć pod uwagę trwałość jego okablowania sieciowego. Wdrożenie wysokiej jakości produktów zapewni maksymalną trwałość sieci i wydajność dla dzisiejszych i przyszłych wymagań. Rozwiązania najwyższej jakości, zainstalowane przez wykwalifikowanych instalatorów, wspieranych przez działy techniczne producenta dają prawdziwy zwrot z zainwestowanych pieniędzy.

Ocena ryzyka

Stare powiedzenie „masz to, za co zapłaciłeś”, jest tak samo istotne przy sieciach jak i przy wszelkich innych zakupach. Zawsze znajdą się chętni na podstawowe, niskiej jakości produkty za bardzo niską cenę, nie można jednak zakładać, że będą miały one taką samą wydajność i wytrzymałość jak produkty Premium. W dłuższym czasie mogą one generować poważne koszty i duże zagrożenia dla działania firmy w związku z awariami. Odpowiedź więc sobie na pytanie czy jesteś przygotowany na podjęcie takiego ryzyka?

Autor: Eddie McGinley, Product Manager

