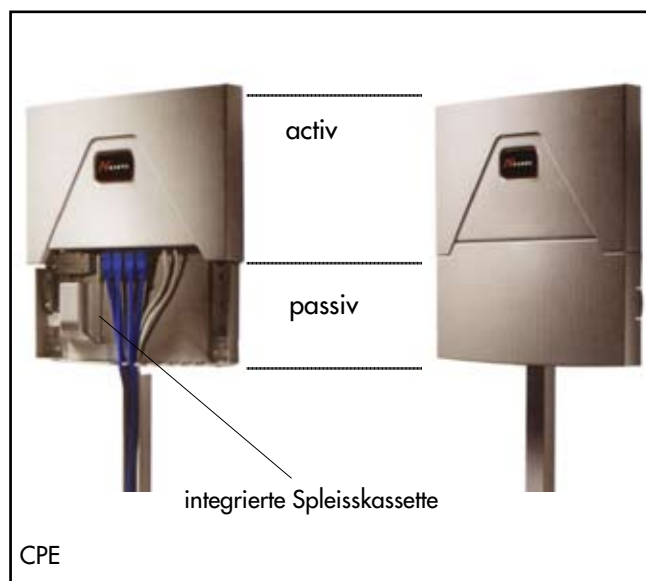


Aktive Systemtechnik

Glasfasertechnologien « Made in Mönchengladbach »

Nexans Schweiz hat mit Nexans Deutschland eine Zusammenarbeit für den Vertrieb in der Schweiz von aktiven Systemen im FTTH-Bereich vereinbart. Zudem vertreibt Nexans Schweiz industrielle ANS-Systeme, die auf Kupfer/Glasfaserlösungen für Fast Ethernet und Gigabit Ethernet beruhen.

Seit mehr als 20 Jahren entwickelt, produziert und vertreibt Nexans Active Networking Systems (ANS) bereits aktive Systemtechnik aus Mönchengladbach. Den Schwerpunkt des Produktportfolios bilden hierbei intelligente Switchsysteme



(FiberSwitch) für den Bürobereich. Durch diese Systemtechnik lassen sich einfach und kostengünstig mehrere Endgeräte (PCs, Drucker oder VoIP-Telefone) über eine Glasfaserstrecke anbinden. Die Glasfaser ist auch heute noch das zukunfts-sicherste Übertragungsmedium, so dass ANS dem Kunden Systemlösungen mit höchstem Investitionsschutz bietet. Diese Lösungen befinden sich weltweit im Einsatz und haben ihre Zuverlässigkeit vielfältig bewiesen. Die Referenzen

Über Active Networking Systems (ANS)

- Produktion von Elektroniksystemen (LAN-Systemen)
- Entwicklung, Produktion, Marketing und Vertrieb am Standort Mönchengladbach
- Über 300 unterschiedliche Produkte im Portfolio

Zielmärkte

- Lösungen für Energieversorger
- Lösungen für Transport-Netzwerke
- Systemtechnik für Krananlagen
- Industrienetze (Automatisierungstechnik)
- Inhouse-Netze (LANs)
- Lösungen für Fiber to the Home (FTTH)

schliessen führende Firmen wie Versicherungen, Universitäten, Krankenhäuser, Bundes- und Landesbehörden und Banken ein.

Erschliessung weiterer Zielmärkte

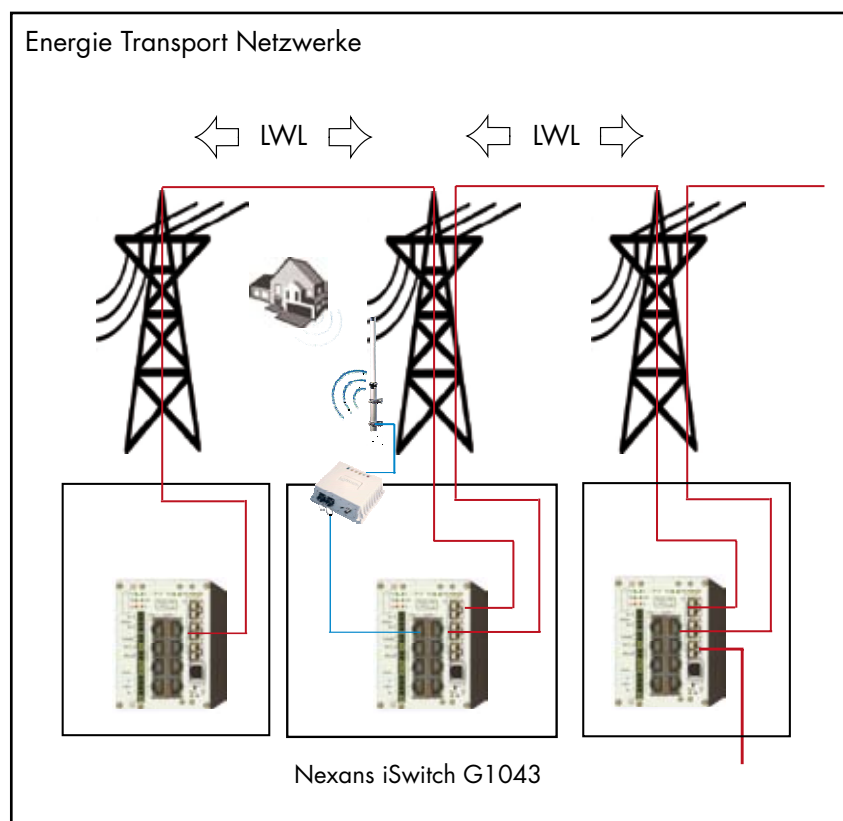
Neben Systemlösungen für den Bürobereich wurde das Produktportfolio um aktive und passive Systemtechnik für den industriellen Bereich (Industrial Ethernet) und der Anbindung von Heimnetzen (Fiber to the Home) erweitert. Speziell für den Industrial Ethernet

Bereich sind durch das Zusammenwachsen der Büro- und Industrienetze hohe Wachstumsraten prognostiziert. Das ANS-Vertriebsteam wurde hierfür entsprechend verstärkt. Weitere Wachstums- und Zielmärkte sind Ethernet basierte Lösungen für Energieversorger und Transportnetze.

Internationale Ausrichtung

Seit 2006 hat ANS den Vertrieb neben Deutschland verstärkt auch international ausgerichtet.

Schwerpunktregionen sind Skandinavien, Österreich, Schweiz und BeNeLux. Innerhalb ANS wurde hierfür das internationale Sales Account Team verstärkt, das für alle Fragen hinsichtlich Systemlösungen zur Verfügung steht. Ein grosser internationaler Erfolg konnte Anfang 2007 durch einen Kontrakt mit einem namhaften Energieversorger über ca. 1 Mio. Euro verbucht werden.



Nexans ANS verstärkt Aktivitäten in der Schweiz

Am 28.03.2007 fand im Nexans Werk Cortaillod in der Schweiz eine umfassende Präsentation der Nexans ANS Lösungen statt. Gemeinsam mit den Kollegen in der Schweiz sollen die ANS Lösungen insbesondere bei Energieversorgern, Transportnetz-betreibern und bei Fiber to the Home (FttH) Projekten angeboten werden.

Ein erster Kundenworkshop in Cortaillod wurde für den 08.05.2007 vereinbart.

Es hat sich gezeigt, dass durch die Zusammenarbeit und dem Informationsaustausch zwischen den einzelnen Units des Konzerns erhebliches Potential für die Auftragsgenerierung existiert. Dies konnte bereits in einigen Fällen in "bare Münze" umgesetzt werden. Das Ziel "Dem Kunden eine Komplettlösung anzubieten" und damit näher an Nexans zu binden ist eine der Herausforderungen für das Jahr 2007. ■