



[Produkt-Fokus](#)

[Produkt Updates](#)

[Ein Interview mit...](#)

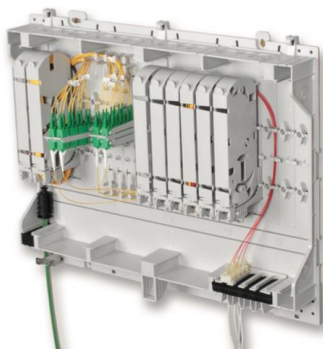
[Weitere Nachrichten](#)

[Catch Corning](#)

Produkt-Fokus

Building Access Terminal für POL-Anwendungen

Mit der nächsten Generation passiver optischer LAN Technologie (POL) dient das Building Access Terminal (BAT) dazu, herkömmliche Elektronik für Datennetze und Kupferkabel durch passive optische Splitter und Glasfaserkabel zu ersetzen. Das BAT Gehäuse nimmt nicht nur die Splitter auf, sondern bildet zudem den Faserabschluss- und Verteilpunkt für das gesamte Gebäude. Die Zeiten von mit Kupferkabeln überfüllten Kabelkanälen sind damit vorbei. Weitere Pluspunkte: Sie schaffen Platz und müssen Netzwerkgeräte nicht mehr neben der Verkabelungsinfrastruktur mit Strom versorgen.



Je nach Grundriss und Größe des Gebäudes kann das BAT Gehäuse im Untergeschoss und/oder auf jeder Etage bereitgestellt werden. Das schlanke, flache Design und die abgerundeten Gehäusekanten verleihen ihm ein dezentes Erscheinungsbild. Es ist außerdem frei von gefährlichen Substanzen und besteht aus flammwidrigen Materialien.

Das BAT Gehäuse ist in verschiedenen Größen, passend für die jeweiligen Anschlussmöglichkeiten eines Gebäudes erhältlich und ist dabei so flexibel, dass mehrere Kabeltypen/-größen, optische Splitter sowie Spleiß- und Patch-Anwendungen unterstützt werden. Die Komponenten werden von den Installateuren erworben und entsprechend der gewünschten Gebäudekonfiguration eingebaut.

Aufgrund der Modularität ist ein sukzessiver Systemaufbau möglich. Für eine schnelle und einfache Installation gibt es einstellbare Montageschienen und Kabelführungen. Klappbare Ablagen schützen und separieren zudem den Zugang zu den Arbeitsbereichen.

Die POL-Technologie liefert eine Gigabit-LAN-Infrastruktur, über die Zugriffspunkte, Räume und sogar Schreibtische in einem einzigen Gebäudenetzwerk miteinander verbunden werden, sodass den Anwendern die gewünschten Services zur Verfügung gestellt werden können. Die POL-Verkabelungslösung von Corning sorgt für eine produktivere Nutzung des verfügbaren Raums. Bis zu 90 Prozent der Fläche, die bisher von Verteilerschränken eingenommen wurde, kann eingespart und anderweitig verwendet werden. Die Lösung ermöglicht im Vergleich zur herkömmlichen LAN-Netzwerkinfrastruktur eine kostengünstigere, schnellere und weniger störanfällige Installation und Umrüstung. Da diese Lösung weniger Bauteile mit aktiver Elektronik besitzt, fallen die Investitionskosten für die Bereitstellung bis zu 70 Prozent niedriger aus.

Die von Corning angebotenen Lösungen bedeuten eine Vitalisierung moderner Flächen. Wir haben Lösungen, die die Wirtschaftlichkeit von Gebäuden in einer digitalisierten Welt verbessern und das Leben allgemein vereinfachen.

Besuchen Sie auch unseren [Online Katalog](#) dazu.

Laden Sie auch unsere [Broschüre für POL-Lösungen](#) herunter. (Dokument in englischer Sprache)

[NACH OBEN](#)

Produkt Updates

Neuigkeiten und technische Informationen zu LAN-Produkten:

Neue Broschüre zur LANscape® Verteilerfeld Systemlösung

Unsere modulare LANscape Verteilerfeld Systemlösung erfüllen durch ihr Design all Ihre Anforderungen für Verkabelungsanschlüsse in Unternehmensnetzwerken, die auf der Installation in 19" Verteilerschränken basieren. Egal ob es um eine Gebäude-Backbone-Verkabelung, ein kleines bis mittleres Campus Netzwerk oder sogar einen Hauptverteiler mit geringer Dichte geht, die LANscape Verteilerfeld Systemlösung hat die richtige Antwort.

Die Modularität der Produktfamilie bietet einen hohen Grad an Flexibilität und die Freiheit ein kundenspezifisches Verteilerfeld für jede Installation zusammenzustellen, ohne Kompromisse und ohne zusätzlichen Aufwand. Mit einem geringen Lagerbestand der richtigen Teile ist es kein Problem auf spontane Nachfragen zu reagieren und vor Ort zu montieren was benötigt wird, ohne dass man darauf warten muss. Das LANscape Format finden Sie nicht nur in unseren Verteilerfeldgehäusen, sondern auch in der überwiegenden Mehrheit unsere Auslässe, so dass sich gleiche Teile an beiden Enden der Verkabelungsstrecke einsetzen lassen.

Die Broschüre bietet Ihnen einen Überblick über die verschiedenen Gehäuse, Adaptermodule, Anschlussmöglichkeiten und Zubehörteile. Darüber hinaus finden Sie eine Reihe von Anschlussbeispielen. [Klicken Sie hier](#), um die neueste Produktbroschüre herunterzuladen, oder besuchen Sie die Online-Bibliothek und den Online-Katalog von Corning.

LANS und LANC Verteilerfelder, 96 Fasern, 1 HE, für LC-Verbindungen

Die LANC Gehäuse sind nun ebenso wie die LANS Gehäuse auch als komplett mit Adaptern, Spleißkassetten und Pigtails bestückte Variante erhältlich und bieten die Möglichkeit eine LC-Verbindung mit 96 Fasern in einer Höheneinheit zu realisieren. Singlemode- und Multimode-OM4-Versionen werden unterstützt.

LANS



Weitere Informationen zu vorbestückten LANS Gehäusen für 96 Fasern [finden Sie im Online-Katalog](#)

LANC



Weitere Informationen zu vorbestückten LANC Gehäusen für 96 Fasern im [finden Sie im Online-Katalog](#)

FastShip Programm für LANscape® LANC und LANS Gehäuse – Versandbereit innerhalb von 72 Stunden

Entwickelt um den täglichen Bedarf sowie kleine Projekte inklusive Änderungen, Erweiterungen und Umzügen zu unterstützen, bietet das FastShip Programm verkürzte Lieferzeiten auf ausgewählte Rechenzentrums- und LAN-Produkte - innerhalb von 72 Stunden versandbereit, direkt aus unseren europäischen Fertigungslinien sowie unserem Lagersortiment.

LANC Gehäuse sowie die beliebten ausziehbaren LANS Gehäuse sind als vorbestückte Varianten ebenfalls im Rahmen dieses Programms verfügbar und erlauben eine noch schnellere Installation.

Für Unternehmensnetzwerke, kleine bis mittlere Campusverkabelungen sowie für Verteiler mit niedriger Packungsdichte sind die modularen LANC und LANS Verteilerfelder besonders flexibel und einfach zu installieren.

Zu den Vorteilen gehören u. a:

- Verkürzte Installationszeiten

- Reduzierte Projektzeiten und vereinfachte Lagerhaltung
- Einfachere Installation
- Hohe Zuverlässigkeit
- Versandbereitschaft innerhalb von 72 Stunden ab Werk für ausgewählte Konfigurationen

Diese Produkt- und Servicevorteile bieten Ihnen einen wichtigen Vorsprung: Implementierungen im Handumdrehen, damit Lösungen innerhalb kürzester Zeit in Betrieb gehen können.

Weitere Informationen zu unserem [FastShip-Programm finden Sie hier](#).

Welche LANC und LANS Gehäuse per FastShip lieferbar sind, [entnehmen Sie bitte unserem Flyer](#).

Zusätzliche Informationen zu LANC, LANS und FastShip sind über unseren [Online-Katalog abrufbar](#).

Neuigkeiten und technische Informationen zu Rechenzentrumsprodukten:

Neueste EDGE™- und EDGE8™-Dokumentation

EDGE-Lösungen vereinfachen die Installation und optimieren die Leistung Ihrer Verkabelungs-Infrastruktur in Rechenzentrums-, Speichersystem- und Netzwerkumgebungen. Die ab Werk konfektionierten Lösungen zeichnen sich durch höhere Systemleistung, sichere Kompatibilität der Komponenten und eine gleichbleibend hohe Qualität aus. EDGE-Lösungen umfassen eine große Auswahl an Gehäusen, Trunkkabeln, Modulen, Adapterpanels, Aufteilkabeln, Patchkabeln und weiteres Zubehör für maximale Flexibilität.

In der [EDGE™ Lösungs-Broschüre](#) finden Sie Informationen zu allen Produkten der EDGE-Familie.

Corning's EDGE8™-Lösungen bieten eine 8-Faser Lösung (Base-8-Architektur) für Rechenzentren, die eine einfache Migration über 10G hinaus ermöglichen. Diese Ende-zu-Ende Lösung für die Verbindung von Switch zu Switch umfasst Komponenten wie Gehäuse, Module, Trunkkabel, Aufteilkabel und Patchkabel, die dem Kunden eine 100%ige Faser-nutzung und bessere Verbindungs-Leistungen in Umgebungen mit parallelen optischen Übertragungsstrecken bietet.

In der neuen [EDGE8™ Lösungs-Broschüre](#) (in englischer Sprache) finden Sie Informationen zu allen Produkten der EDGE8-Familie.

Weitere Informationen finden Sie in unserem [Kernproduktkatalog für Rechenzentren](#).

[NACH OBEN](#)

Ein Interview mit Błażej Jaskot

Błażej Jaskot, Business Supply Chain Manager



Welche Rolle haben Sie bei Corning?

Ich bin verantwortlich für das Lieferkettenmanagement von Glasfaser-Anschlusskomponenten in unserer Vertriebsregion Europa, Mittlerer Osten und Afrika. In dieser Rolle bin ich für die Ausarbeitung und Ausführung der Planungsstrategie zuständig und achte dabei auf ein gesundes Gleichgewicht zwischen Nachfrage und Angebot. Darüber hinaus achte ich darauf, dass das Serviceniveau, gemessen an termingerechten Lieferungen und Bestellaufzeiten dem Ansatz einer schlanken Lieferkette folgen, um möglichst niedrige Kosten sowie eine Bestandsoptimierung zu erreichen. Daher arbeite ich eng mit den Lieferkettenverantwortlichen unserer Werke, den Produktmanagern, dem Kundenservice und den Vertriebsteams zusammen. Ich arbeite seit vielen Jahren in verschiedenen Rollen im Bereich Lieferkettenmanagement.

Was gefällt Ihnen besonders gut an Ihrer Rolle?

Was in meiner Arbeit wirklich toll ist – es wird nie langweilig! Es gibt so viele verschiedene, und mitunter unvorhersehbare, Faktoren, die sich auf die Leistung einer Lieferkette auswirken. Meine Rolle umfasst eine Vielzahl von äußerst verantwortungsvollen Aufgaben. Ich stehe in ständigem Kontakt zu verschiedenen Abteilungen unseres Unternehmens aus allen Regionen. Dabei bin ich auf starke Geschäftsbeziehungen, basierend auf gegenseitigem Vertrauen, angewiesen. Nur so sind wir erfolgreich und erreichen unser wichtigstes Ziel: zufriedene Kunden. Ich muss immer die langfristigen Strategien und Ziele im Hinterkopf behalten und mich gleichzeitig auf schnelle Erfolge konzentrieren, um für einen reibungslosen Ablauf des Tagesgeschäfts zu sorgen.

Woran haben Sie in letzter Zeit gearbeitet?

Am Ende des Vorjahres und zu Beginn des neuen Jahres ist es immer an der Zeit, Erfolge zusammenzufassen und Ziele für die Zukunft festzulegen. Trotz unseres sehr guten Servicelevels im letzten Jahr, plane ich weitere

Verbesserungen, denn unsere Kunden fordern immer vehementer kürzere Durchlaufzeiten. Ich habe mich für das FastShip Programm stark gemacht und an einer weiteren Flexibilisierung der Lieferkette für Glasfaser-Anschlusskomponenten gearbeitet. Dies ist vor allem für die Produktlösung unserer LANscape® LANS und LANC Gehäuse wichtig, weil unsere „Agilität“ häufig ein entscheidender Faktor bei der Sicherung neuer Aufträge ist. Andere Projekte, an denen ich demnächst arbeiten werde: der weitere Ausbau einer schlanken Lieferkette und die Einbindung unserer Lieferanten in diesem Ansatz – zu unserem gegenseitigen Vorteil. Ebenfalls dauerhaft im Blick habe ich, Maßnahmen für stets ausgeglichene und optimierte Lagerbestände zu ergreifen.

Wie entspannen Sie außerhalb der Arbeit?

Richtig entspannen kann ich, wenn ich Zeit mit meinem dreijährigen Sohn verbringe. Mir bereitet es unendlich viel Freude, dabei zuzusehen, wie er größer wird und die Welt für sich entdeckt. Wenn ich Sport treibe (z. B. jogge, im Fitness-Studio trainiere oder schwimme), kann ich abschalten und die tagtäglichen Herausforderungen meiner Arbeit für den Moment hinter mir lassen. Außerdem lese ich sehr gerne – vor allem historische Bücher.

[**NACH OBEN**](#)

Weitere Nachrichten

Distributor des Jahres 2015 im Raum Europa , Mittlerer Osten und Afrika Feierlichkeiten und die Wertschätzung wahrhaft exzellenter Leistung

2015 hat Corning ein neues Programm ins Leben gerufen, die Auszeichnung des "EMEA Annual Distributor of the Year", welches die Leistungen der Distributionspartner anerkennt, die in Zusammenarbeit mit Corning entstanden sind. Diese Auszeichnung basiert auf einer Reihe von Kriterien, die unter Anderem Ertragswachstum, Aktienmanagement, Marktentwicklung, Marketingaktivitäten und Initiativen betrachten, die eine positive Auswirkung auf Umsatz, Service und Support haben.

Herzlichen Glückwunsch den Gewinnern und Vize-Gewinnern des Jahres 2015!

Die ersten Preisverleihungen wurden während eines exklusiven Gala Dinners präsentiert, gefolgt von einer zweitägigen Konferenz der Distributionspartner. Die Veranstaltung fand vom 7. bis zum 8. März in Lissabon statt.

Erster Preis (Gewinner): [Datanet](#), Südafrika

Zweiter Preis: [Anixter](#), BeNeLux

Dritter Preis: [Team Telecom](#), Rumänien

Wir möchten uns bei all unseren Distributoren für ein großartiges Jahr 2015 bedanken und freuen uns auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit in 2016. Der Großhandel ist ein zentraler Bestandteil von Corning's Vermarktungsstrategie und Erfolg. Corning arbeitet eng mit 30 autorisierten Partnern zusammen, die über 38 Länder im Raum Europa, Mittlerer Osten und Afrika verteilt bei der Lieferung unserer Kernprodukte für lokale Netze und Rechenzentren eine essentielle Rolle spielen.

[**NACH OBEN**](#)

Catch Corning

Hier können Sie sich unsere aktuellsten Webinare ansehen:

- [FastShip LAN - Glasfaserkabel und Verteilerfelder in 72 Stunden](#)
- [Der Sommer ist vorbei - Zeit den Werkzeugkasten aufzuräumen](#)
- [Passive Optical LAN \(POL\) in Zusammenarbeit mit Zhone](#)
- [EDGE8™ Lösungen](#)
- [Wie erhalte ich relevante und zuverlässige Ergebnisse für LWL-Messungen](#)
- [Kupfer-Messungen - Von Anfang an richtig](#)
- [Fluke OTDR Messung](#)

Treffen Sie uns persönlich auf Messen und Veranstaltungen.

Werfen Sie einen Blick in unseren [Veranstaltungskalender](#) und finden Sie dort alle Veranstaltungen, an denen wir teilnehmen.

© Corning Incorporated 2016

Corning Optical Communications GmbH & Co. KG • Leipziger Str. 121, 10117 Berlin, Deutschland • [Besuche unsere Webseite](#)
[Global Privacy Policy](#) • [Datenschutzhinweise EMEA](#) • [Rechtliche Hinweise](#) • [Cookies](#) • [Impressum](#)