



## Introductie van Nexans' LANmark 'GG45' Category 7 groot succes

Na de recente afronding van de Category 7-norm en de daarop volgende introductie van de langverwachte toepassing van Nexans, de LANmark-7 GG45, zijn de eerste installatieprojecten met groot succes uitgevoerd.



**Parijs, 28 mei 2003** - Hoewel Category 7 steeds wordt gezien als een 'Duits systeem', zijn veel van de eerste projecten afkomstig van buiten Duitsland met orders in Noorwegen, Frankrijk en zelfs Groot-Brittannië, een overwegend UTP-markt.

Een van de eerste projecten betreft installatie bij een sociale verzekeringsinstelling in Noorwegen, waar men het summum op het gebied van zekerheid en efficiency wenste voor het nieuwe hoofdkantoor in Oslo. Meer dan 7000 LANmark-7 GG45 kliksystemen moeten worden geïnstalleerd en de bekabeling ligt voor op schema. Dit is te danken aan de ondersteuning van Nexans, dat een speciale opleidingsessie voor de installateurs organiseerde om hen de bijzondere vaardigheden bij te brengen die nodig zijn om Category 7 met succes af te sluiten en te testen.

Projectleider Ronny Iversen van elektrotechnisch installatiebedrijf Ørnulf Wiig AS dat het systeem installeert, bevestigt dat deze exercitie haar vruchten afwerpt: *'de werkzaamheden verlopen succesvol en zonder problemen. De installatie van LANmark 7 ligt vóór op schema en tot dusver zijn er geen vertragingen in het verschiet.'*

Andere projecten vorderen eveneens voorspoedig en worden uitgevoerd in uiteenlopende markten als olieboorplatforms, schepen en ziekenhuizen, naast de normale kantooromgeving.

Het testen is nog geen punt geweest, hoewel de nieuwe Category 7-testapparatuur nog volledig getoetst moet worden. De huidige systemen worden getest met een GG45 Permanent Link adapter voor het handzame Omniscanner II- testapparaat dat een LANmark-7 verbinding test voor strenge Class F-limieten tot 300 MHz. De bewezen nauwkeurigheid van deze testmethode maakt een kostenverantwoorde certificering voor de complete installatie mogelijk.

Momenteel is Nexans het enige bedrijf dat een toepassing kan produceren die voldoet aan Class F. De gestaag groeiende belangstelling van de markt heeft veel leveranciers doen inzien dat er zowel in Duitsland als in andere regio's vraag is naar specifieke toepassingen. Daarom hebben veel andere systeembedrijven Nexans benaderd met het oog op het ondertekenen van een overeenkomst om vroegtijdige levering veilig te stellen, zodat ook zij kunnen profiteren van snelle toegang tot de markt.

### Contacts :

Presse

Nicolas Arcilla-Borraz

Tél. : +33 (0)1 56 69 84 12

Nicolas.arcillaborraz@nexans.com

Relations Investisseurs

Michel Gédéon

Tél. : + 33 (0)1 56 69 85 31

Michel.gedeon@nexans.com