Pressmeddelande 2006-06-13

Licencia städar upp i IP-telefonidjungeln

Licencia tar ansvar för IPT-kvaliteten och lanserar ny utbildning för sina återförsäljare

Operatörerna lovar ofta mer än de kan hålla. Därför lanserar nu svenska Licencia telecom, generalagent för LG Telefoni, ett utbildningspaket kring IP-telefoni. Utbildningen och en egenutvecklad programvara för analys av nätverk erbjuder de till sina återförsäljare. På så sätt tar de på sig en del av ansvaret för att höja kunskapsnivån kring IP och för att säkerställa näten för IP-telefoni (IPT). Dessutom ställer Licencia som krav att slutkundens nät ska ha analyserats och godkänts, för att de över huvud taget ska sälja ett IPT-system. Därigenom slipper slutkunderna drabbas av dålig telefonikvalitet och stora oförutsedda kostnader.

– IPT har kommit för att stanna, men utvecklingen har gått väl fort och de nätverksrelaterade problemen har underskattats. Därigenom har själva IP-tekniken oförskyllt kritiserats för bristande kvalitet, säger Christer Joelsson, vd på Licencia telecom.

Såväl leverantörer av IP-telefoni som operatörer lovar ofta mer än de kan hålla. De interna och externa nätverken är sällan dimensionerade för att hantera IP-telefoni.

– Vi har därför bestämt oss för att ta det ansvar som operatörerna inte tar. Licencia säljer nu inte IP-telefoniutrustning utan att de nät som ska användas har analyserats. För kunden kan det annars bli ett dyrt kapitel, om de tvingas byta ut hela nätverket i efterhand, för att säkra IPT-driften, säger Christer Joelsson.

För att kunna göra en första enkel analys av näten har Licencia utvecklat ett eget analysverktyg, Licencia NetCheck. Denna programvara används för att kontrollera om näten kan användas för IP-telefoni.

För att öka återförsäljarnas kunskaper kring IPT och lära dem att använda NetCheck har Licencia tagit fram en IP-utbildning. Detta paket erbjuder man nu sina återförsäljare. Reaktionerna från Licencias återförsäljare och kunder är enbart positiva.

– Licencias utbildningspaket och analysverktyg fyller absolut ett behov på marknaden och är ett suveränt initiativ från Licencia, säger Lars-Göran Lindsten som är vd för Telos, Licencias återförsäljare i Örebro.

– Våra kunder uppskattar vårt seriösa engagemang och är oerhört tacksamma för att vi gör en noggrann undersökning för att säkerställa kvaliteten på nätverken. En kund upptäckte till exempel att de betalat sin operatör under två år för en tjänst i nätet som inte existerade, fortsätter han.

Enligt Christer Joelsson håller nätverken inte alltid den standard som operatörerna utlovar och leverantörerna säljer in IP-telefonisystem som om det skulle vara ”plug-and-play”. Marknaden är fortfarande omogen och kunderna vet inte vilka frågor och krav de ska ställa.

– Vi vill att kvaliteten hos kunderna ska bli lika hög med en IPT-lösning som med traditionell telefoni. Därför gör vi denna satsning för att säkerställa nätens kvalitet, säger Christer Joelsson.

Varje möjlig kund som efterfrågar ett IPT-system genomgår alltså en utvärderingsfas. Steg ett är en hälsocheck med hjälp av Licencia Netcheck. Licencia eller återförsäljaren kopplar med hjälp av verktyget upp sig på de nät som ska användas för IP-telefoni, skickar signaler och kontrollerar om om förutsättningarna finns.

– Den absoluta majoriteten av de nät som vi har testat är inte klara för IP-telefoni, trots att operatören säger det. När vi upptäcker att det är så, erbjuder vi en djupare och mer detaljerad analys som ger svar på var problemen ligger. Vi använder då ett kraftfullare verktyg, simulerar trafik, kombinerar tal, datatrafik med mera. Resultatet visar var eventuella problem finns, säger Christer Joelsson.

Analysen utmynnar i att Licencia eller återförsäljaren ger en rekommendation till kunden och utarbetar en åtgärdsplan.

– Ofta blir det för kostsamt att uppgradera näten för IP-telefoni. Då rekommenderar vi istället kunden att välja ett traditionellt telefonisystem eller en kombination, till exempel med traditionell teknik internt och IPT-telefoni externt, säger Christer Joelsson.

Licencia telecom AB
Licencia grundades 1980 och har som affärsidé att marknadsföra och sälja telekommunikationslösningar till företag, institutioner och organisationer. Företaget är generalagent för LG Telefoni i Sverige och Baltikum. I produktportföljen erbjuds även egenutvecklad programvara för datortelefoni och talsvarssystem. Licencia säljer sina produkter via ett 60-tal återförsäljare runt om i landet. Företaget har 35 anställda och huvudkontor i Solna. Se vidare www.licencia.se

För ytterligare information kontakta gärna:

Oscar Civill, försäljningschef, Licencia telecom
Tel: 08-470 74 00
E-post: oscar.civill@licencia.se

Gunnar Ekedahl, försäljning IP-telefoni, Licencia telecom
Tel: 08-470 74 00
E-post: gunnar.ekedahl@licencia.se

Christer Joelsson, vd, Licencia telecom
Tel: 08-470 74 00
E-post: christer.joelsson@licencia.se

Eva Gustin, informationskonsult, Visible PCN AB
Tel dir: 08-661 12 78
E-post: eva.gustin@visible.se