

Blomkvist AS

Økt satsning på feltinstrumenter

Fremtiden er trådløs, og den er på fiber, sier Morten Blomkvist og ser for seg en økt satsning på feltinstrumenter. Han har arbeidet med salg og support av test og måleutstyr fra Anritsu siden 1985 og kjenner markedet bedre enn de fleste. Et marked som kommer til å ha behov for flere komplekse instrumenter og feltløsninger i takt med utviklingen av nye standarder og generasjoner.

Nå har han vært daglig leder i eget firma siden 2003, og ønsker PeakMagazine hjertelig velkommen til kontor i naturskjønne omgivelser hjemme på Borgen i Asker. Det går bra med businessen. Omsetningen ligger på cirka 10 millioner kroner.

Jeg driver jo stort sett med telekommunikasjon og selger testinstrumenter for fiberlinjene, både single og multi fiber testutstyr. Markedet mitt fremover kommer til å bli feltinstrumenter i forskjellige utgaver som gjør mye i forhold til idriftsetting og innmåling av basestasjoner. Instrumenter som foretar deknings tester og veitester, der man kjører langs veiene og tester kvaliteten på samtaler, hvor mange kanaler du har og den rent fysiske biten, om kabler og antenner fungerer som de skal, konstaterer Blomkvist.

Fokus på dataoverføringer

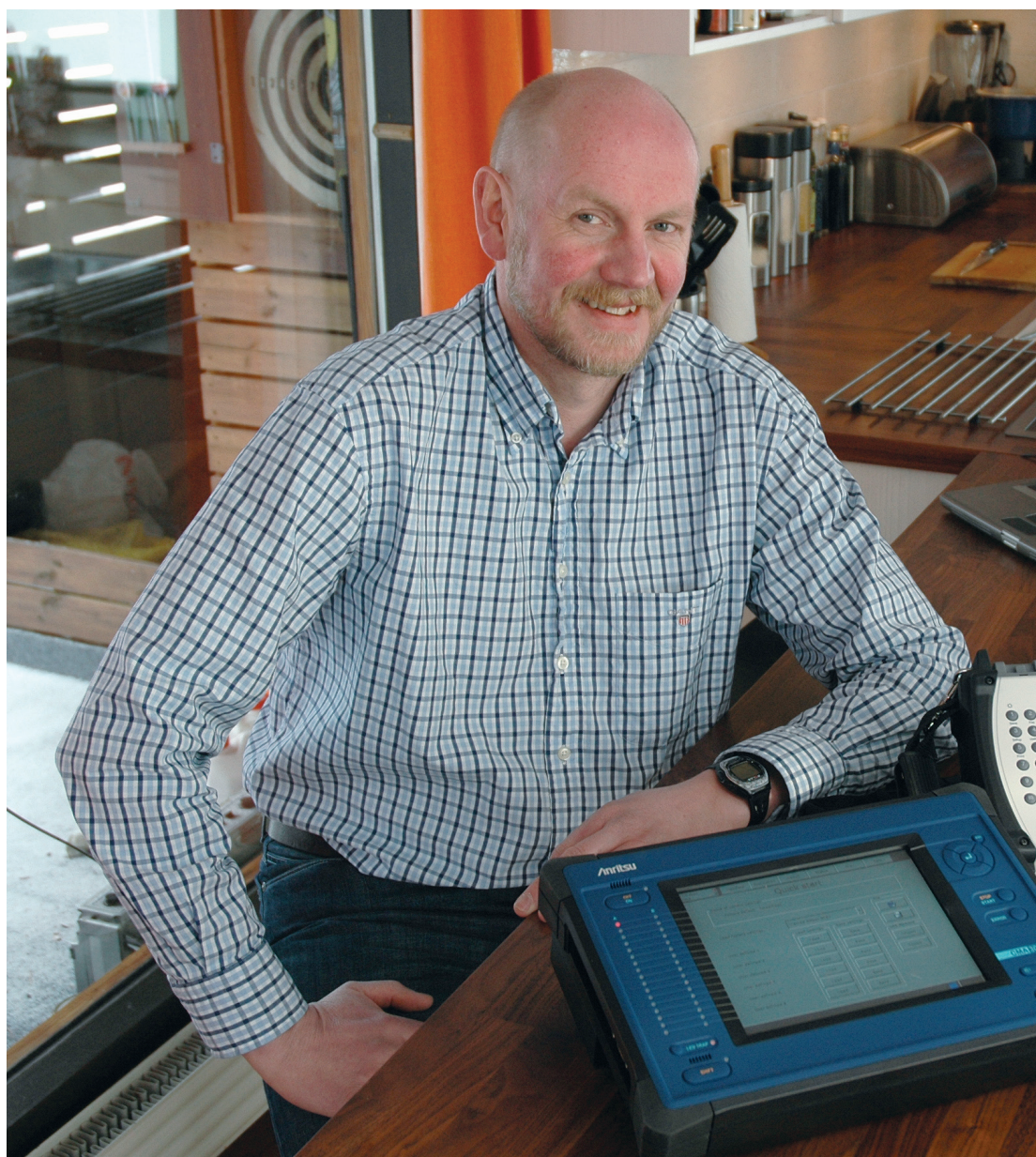
I tillegg kommer det til å bli mer fokus på dataoverføringer hvor man kjører både fiber og elektrisk samtidig. Type SDH og Ethernet. Jeg selger mange feltbokser til å teste Ethernet med VoIP-tester. Det er der jeg ser en av hovedsatsningen til Anritsu i Norge nå. Det satses også på raske og dynamiske nettverksanalyser. Også små feltmodeller opp til 20GHz, en videreføring av SiteMaster konseptet. Jeg tror det blir et økende marked for felt testinstrumenter. Det

begynner å bli så tett mellom de aktive frekvensbåndene at interferens og harmoniske i økende grad går over i nabokanalene og forstyrrer sambandet. I tillegg har du problemer med stråling og strålingsfare. Det blir også viktig å finne ut hvordan man utnytter kapasiteten i det bestående nettet bedre, sier Blomkvist og tilføyer at markedet for feltinstrumenter kommer til å øke i takt med nye standarder og generasjoner av kommunikasjonsprotokoller for dataoverføringer til mobile enheter.

Nedlastningshastigheten øker

Vi har fått WIMAX, samt høyhastighets nedlastning til mobiltelefon på hotspots a la Gardermoen. Så har vi HSDPA, eller super 3G, en annen standard som går på høyhastighets "bredbånd" direkte til mobiltelefon, med litt forskjellig modulering. Og nå kommer det jo en konkurrent til både WIMAX og HSDPA som heter LTE, der moduleringsformene er veldig kompliserte og nedlastningshastigheten i mobilnettet ligger opp mot hele 160 Mbps. Det er nok her fremtiden ligger, sier han.

Tendensen er at prisene blir lavere og at vi får flere og flere funksjoner i instrumentene. Produktene blir mer kompakte, og installatørene på bedriftene må ha hvert sitt instrument. Slik var det ikke



da jeg startet i bransjen. Jeg husker de første OTDR-ene til feltbruk jeg solgte i 1986 da jeg jobbet i Teleinstrument AS. (Optical Time Domain Reflectometer). De var store og tunge og kostet 280 000 kroner! Nå får du en tilsvarende for under 50 000. Og vi selger mikro-OTDR-instrumenter for GPON (Gigabit Passivt Optisk Nettverk) for feilsøking under installasjon og vedlikehold på kabel-TV og bredbåndsanlegg som veier under en kilo. Vi selger også flere kombinasjonsløsninger, for eksempel AccessMaster, en kombinasjon av OTDR, lyskilder, optisk effektmeter og Ethernet test som kan måle multi og single

modus fiberkabler fra tre og en halv meter til 20 mil på den lengste pulsen, forklarer den erfarne ingeniøren.

Testutstyr til feltbruk

Han har hatt stor suksess med salg av testutstyr for feltbruk. - SiteMaster har vært en stjerne for Anritsu, et test og feilsøkningsverktøy til feltbruk som tester basestasjoner, antenner og kabler og finner feil og riktig frekvenstilpasning i forhold til radiodelen. Det viktigste er å foreta målinger for å sikre at kommunikasjonen til basestasjon virker som det skal. Vi har solgt hele 75 000 enheter på verdensbasis. I Norge har jeg skapt et stabilt og godt

marked som er bygget opp over flere år. Grunnen til at det er blitt en stor suksess er at jeg har jobbet mye på kurs og support-siden. Det finnes ikke mange misfornøyde SiteMaster-brukere i Norge i dag, sier han med et bredt smil.

Vi har det riktig så hyggelig hjemme hos Morten Blomkvist, en sympatisk kar som snakker ivrig entusiastisk om produkter og bransje. Det er ingen tvil om at han stortrives i jobben. En jobb som startet i Teleinstrument AS (nå gått inn i Nortelco). Teleinstrument var representant for Anritsu test og måleutstyr fra 1978 til 1995. - Jeg kan takke Teleinstrument for at



jeg fikk interesse for denne bransjen. Det var mange flinke personer der. De hadde masse spennende produkter og instrumenter. Etter hvert startet jeg et norsk kontor for svenske Anritsu AB, og i 2003 fikk jeg tilbud om å begynne som distributør i Norge og ta ut agenturet i eget firma. Nå er jeg en enmannsbedrift og driver med alt fra kurs, til salg, service og support alene. Det er bare økonomidelen som er satt ut.

Å spare kostnader tror jeg blir en viktig trend i utviklingen videre. Det er flere enn meg som kommer til å drive business hjemmefra med minimale kostnader. Det er en fin løsning å jobbe hjemme



De nye Kontron KTG41 basis moderkortene støtter Windows Vista, Windows XP og Linux. Full tilgjengelighet er forventet i mars.

i en bransje der marginene blir mindre og mindre og det kreves mer og mer. Jeg vil ikke bytte den friheten for alt i verden. Det er mange fordeler i forhold til å være ansatt et sted. Jeg slipper å bruke det meste av arbeidstiden til å gå på møter og skrive rapporter. Det blir ikke mer salg av det. Det viktigste for meg er å være ute i felten og se hvilke utfordringer kundene har.

Når jeg driver i en bransje der jeg forholder meg veldig mye til teknikere som skal ha løst et problem og ha et verktøy for å gjøre det, så er det viktig å møte kunden der kunden er. Jeg har valgt å fokusere på ett agentur, men er opptatt av å være totalleverandør, så jeg kjøper ting og setter sammen løsninger etter kunders ønsker også. Det viktigste, som jeg lærte tidlig i min jobb for Teleinstrument, er at du aldri skal si nei til kunder! sier Anritsus mann i Norge og understreker nødvendigheten av å være fleksibel og flink til å følge opp.

Film og franske biler

På en hylle bak stolen han sitter på, ser vi noen fine eksempler på at mannen er mer enn vanlig interessert i biler, og særlig franske modeller av dem. Det hører

med til historien at han i sin tid var styreformann på et bilverksted i Lillestrøm! Blomkvist har vært med i flere bilklubber og har satt i stand mange veteranbiler i årenes løp. – Jeg har et spesielt godt nettverk blant folk som driver med franske biler, spesielt -60 og -70-tallsmodeller. Jeg har vært teknisk interessert siden jeg var liten, en interesse de fire barna mine har arvet. På en måte kan du si at jeg driver en familiebedrift, for de hjelper meg av og til med businessen, sier han.

Friluftsliv, reising og film er andre interesser. Familien tar rett som det er turen til hytta i Vassfaret. I fjor fikk han god anledning til å kombinere flere av interessene på tur til USA. Han ser mye film, over 250 filmer i året. Da han besøkte Anritsu-fabrikken i Silicon Valley benyttet han anledningen til å besøke Universal og Warner studios.

Det var en fin opplevelse! Jeg har det stort sett veldig bra, og føler at jeg klarer å kombinere jobb og fritid på en riktig måte. Kundenes ve og vel er det viktigste for meg. Så lenge de er fornøyde, er jeg fornøyd, sier Blomkvist og minner om et av Anritsus slagord: "Small enough to care, big enough to serve!"



pea09
 ■ produksjon ■ elektronikk ■ automatisering

Besøk PEA-messen!
 Bransjens største møteplass
 for produksjon, elektronikk
 og automatisering.

27.–29. oktober 2009
 Norges Varemesse, Lillestrøm

Gratis inngang.
www.pea-messen.no

