



Net1

Kundcase

VPN ökar
affärsmöjligheterna för MLT

Tack vare egna nätverk kan MLT alltid leverera trygghet och kvalitet till sina kunder, oavsett var de befinner sig och utan att kundens IT-avdelning behöver vara involverad. VPN är en framgångsfaktor för MLT.

Företaget Maskin och Laserteknik, MLT, har jobbat med mätteknologi och kommunikationslösningar i snart 30 år. Majoriteten av kunderna är verksamma i industrisegmentet, så som värmeverk, kärnkraft, stål och gruva. På senare tid har företaget även tagit sig an närliggande områden, bland annat handhållen 3D-scanning och 3D-scanning inline, men den röda tråden har alltid varit mätteknik. Christoffer Eriksson och Mats Johansson, VD respektive servicechef på MLT, berättar om hur företaget jobbar:

– Rent praktiskt kan arbetet innebära allt från installation av system och hårdvara, löpande analys av mätdata till konsultation på plats hos våra kunder. Det kan även röra sig om olika tillståndskontroller för de kunder som använder processmaskiner, turbiner eller andra system som riskerar att stanna eller haverera. Vår uppgift är helt enkelt att övervaka systemen och på så sätt ge en trygghet åt våra kunder.

VPN skapar trygghet

En del i att kunna erbjuda sina kunder trygga lösningar är möjligheten till egna externa nätverk genom VPN. Med hjälp av VPN-lösningar som MLT bygger själva kan de skapa tillfälliga nätverk ute hos sina kunder när behovet finns. På så sätt kan data skickas från mätstationen till mätstationen utan att behöva anslutas till varken kundens eller det publika nätverket.



KUNDCASE



Christoffer Eriksson,
VD MLT



Mats Johansson,
Servicechef MLT

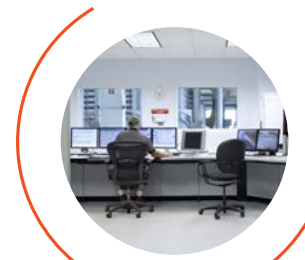
” Vår uppgift är helt enkelt att övervaka systemen och på så sätt ge en trygghet åt våra kunder.

– Kunden vill sällan få dessa mätsystem uppkopplade i deras nätverk, både på grund av säkerhetsskäl och för att slippa blanda in sin egen IT-avdelning. Istället skapar vi ett externt nätverk hos kunden, enbart för mätsystem och mätutrustning. VPN-lösningen uppfyller på så sätt två behov: dels får kunden en lösning som passar deras befintliga IT-miljö, dels har vi möjligheten att kunna ta med oss system och data för att kunna jobba ute på fältet, menar Christoffer.

Eget nätverk – en framgångsfaktor

Vidare berättar Christoffer och Mats om svårigheterna i att få tillgång till nätverket i vissa industrier. De upplever även att säkerhetskraven blir allt hårdare för varje år, parallellt med att användningen av olika M2M- och IoT-lösningar ökar. Det går stick i stäv med den nya, uppkopplade industrin, menar de:

– Med fler och fler restriktioner kring dataåtkomst går utvecklingen åt fel håll. Ska företag och industrier fortsätta satsa på IoT och M2M så måste de vara öppna för nya lösningar. Där fungerar VPN som en väg in. Beställarna uppskattar att vi kan erbjuda lösningar som innebär att de slipper blanda in sina egna, kanske redan komplexa, IT-miljöer. För oss har det helt klart varit en framgångsfaktor.



Alltid i kontakt med systemets mätpunkter. Oavsett vad som händer.



” Beställarna uppskattar att vi kan erbjuda lösningar som innebär att de slipper blanda in sina egna, kanske redan komplexa, IT-miljöer.

Uppkopplingen är avgörande för affärerna

En förutsättning för att MLT ska kunna leverera säkra produkter och tjänster till sina kunder är en trygg uppkoppling. Efter att ha testat olika bredbandsoperatörer insåg man att Net1s 450-band var det som uppfyllde uppkopplingskraven.

– Oavsett var modemmet är placerat – högt upp i ett vindkraftverk eller djupt nere i turbinerna på ett vattenkraftverk – så måste den data vi skickar komma fram. Det behöver inte vara i realtid, men att den med säkerhet kommer fram är helt avgörande för vår affärsmodell. 450-bandet från Net1 har fungerat väldigt bra för oss, säger Mats.

Det är inte bara ute hos kunderna som den säkra uppkopplingen gör arbetet enklare att utföra. Ett bredband som alltid fungerar underlättar även det interna arbetet, något som framför allt uppskattas av MLTs egna IT-avdelning, menar Mats:

– Det är skönt för mig som tekniskt ansvarig att slippa sköta flera olika abonnemang. Har jag istället ett abonnemang som alltid fungerar gör det mitt jobb både enklare och roligare.

” Det behöver inte vara i realtid, men att den med säkerhet kommer fram är helt avgörande för vår affärsmodell. 450-bandet från Net1 har fungerat väldigt bra för oss.

Har du frågor och funderingar kring att välja rätt uppkoppling?

Vi på Net1 hjälper företag i alla storlekar, i hela Sverige att välja rätt uppkoppling. Våra företagskunder spänner från Vattenfall till mindre företag som Displaykungen. Läs mer om Net1s erbjudande på www.net1.se/foretag/

Net1 Företag

0774 - 42 42 43

net1.se/foretag



Net1