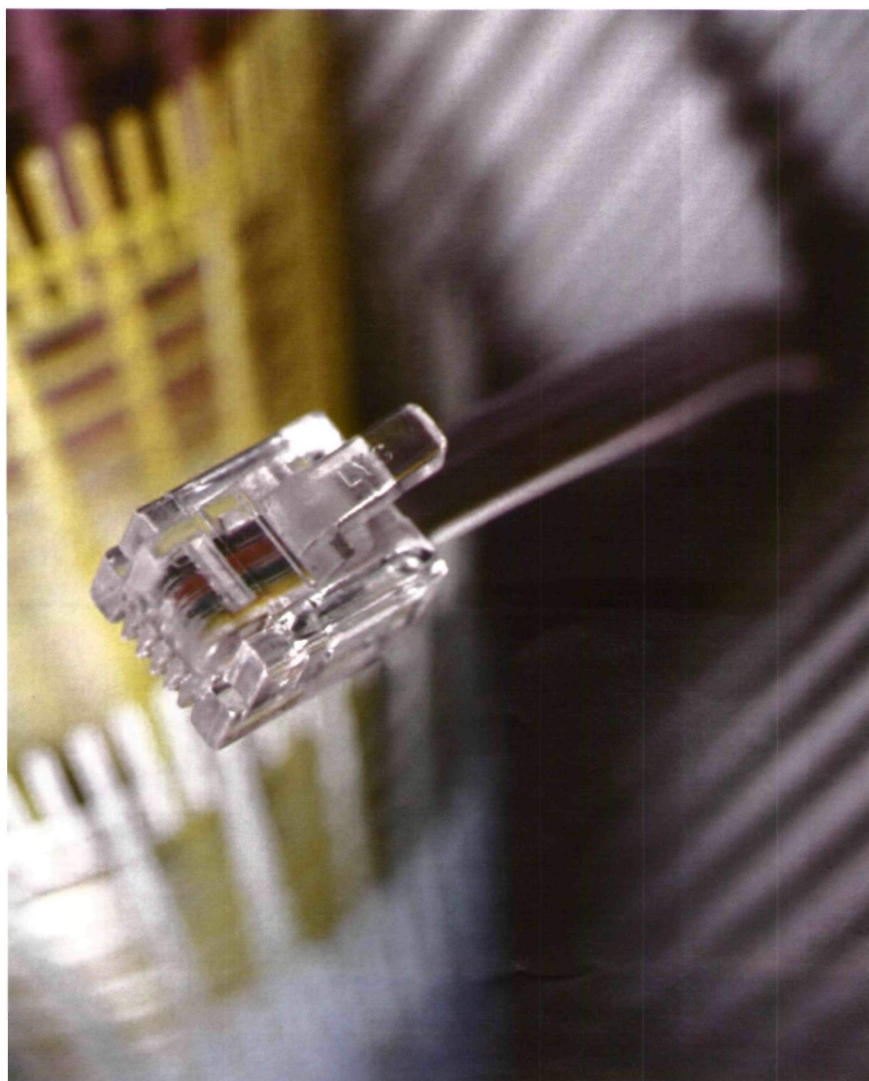


Mali providerzy do poważnych zadań

WOJCIECH URBANEK

W Polsce działa około 1700 małych providerów, kontrolujących niespełna 16 procent detalicznego rynku usług szerokopasmowych. Jednak ich rola w społecznościach lokalnych jest nieoceniona.



Fot. THETA

Mieszkaniec Pszczyny płaci 99 zł miesięcznie za łącze o przepustowości 100 Mbps. Co ciekawe, nie jest klientem żadnego z dużych telekomów. Gdyby podpisał umowę z TP bądź Netią, otrzymałby za niewiele niższą cenę pięć razy wolniejsze łącze. Firmą, która potrafi rzucić rękawicę gigantom rynku telekomunikacyjnego nazywa się Kolnet, a jej siedziba mieści się w Czechowicach-Dziedzicach. Mały może więcej? Nie do końca, możliwości takich dostawców usług, jak Kolnet, są ograniczone. Operator działa lokalnie i swoim zasięgiem obejmuje tylko kilka powiatów: bielski, oświęcimski, pszczyński, wadowicki i żywiecki, a jego baza klientów liczy ponad 4 tys. użytkowników. Dla porównania, z usług szerokopasmowych TP korzysta ponad 2,5 mln użytkowników. Ale jak się okazuje, nawet bez ogromnego budżetu marketingowego można przyciągnąć na swoją stronę klientów. Konsumentom wiążą się umowami z małymi dostawcami z kilku powodów. Czasami wielcy nie docierają ze swoją ofertą do małych miasteczek i terenów podmiej-

skich, bo im się to nie opłaca. W wielu przypadkach lokalny dostawca potrafi zaproponować lepszą cenę i wyższą przepływność, a jeśli rzetelnie wywiązuje się ze swoich obowiązków, zyskuje renomę w swoim środowisku.

– Mały dostawca usług telekomunikacyjnych, działając często na stosunkowo niewielkim obszarze, dokładnie zna specyfikę lokalnego rynku. Szybko docierają do niego informacje zwrotne o jego usługach. W końcu mały operator nie ma tej inercji przy podejmowaniu decyzji i dzięki temu wszystkiemu oferta i usługi mogą być zawsze na najwyższym poziomie – mówi Krzysztof Posmyk, współwłaściciel operatora ISP AKKNet.

To trochę jak z supermarketami i małymi sklepami osiedlowymi, choć w przypadku usług internetowych sytuacja jest jeszcze lepsza, bowiem mali gracze są konkurencyjni cenowo.

Zdaniem Piotra Dziubaka, rzecznika prasowego UKE, segment lokalnych ISP stanowi dziś konkurencję dla dużych operatorów pod względem ceny, jakości usług oraz lepszych relacji z klientem.

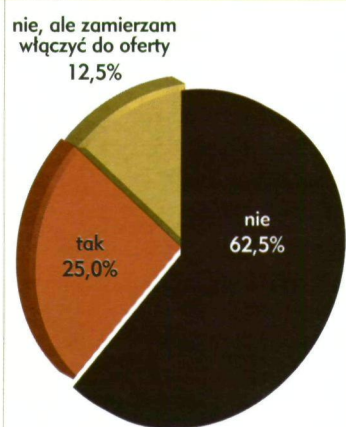
Wprawdzie Kolnet nie dotrze ze swoją usługą do Gdańska czy Łodzi, ale mali, lokalni operatorzy działają na terenie całego kraju. Tego typu usługodawcy mają zazwyczaj od kilku do kilkunastu tysięcy łączy. Liczba ta najczęściej jest uzależniona od skuteczności działań operatora w pozyskiwaniu abonentów lub ograniczeń wynikających z zasięgu sieci dostępowej. Niektórzy, jak np. Nplay z Lublina czy szczeciński Espol, pozyskali po kilkanaście tysięcy abonentów.

Rumunia świeci przykładem

Budowa infostrad w Polsce postępuje wyjątkowo słabiej, a we wszelkich rankingach dotyczących penetracji szerokopasmowego Internetu znajdujemy się na końcu stawki. Według danych OECD obejmujących pierwsze półrocze 2010 roku, poziom penetracji stałego dostępu do Internetu wyniósł w Polsce 13,1 proc., co pozwoliło zająć 27. lokatę wśród 31 państw. Liderzy zestawienia – Holandia, Dania i Szwajcaria – mogą się pochwalić wskaźnikiem nieznacznie przekraczającym 37 proc., a średnia dla wszystkich krajów OECD wynosi 24,2 proc. Trudno się dziwić, że według sondażu przeprowadzonego przez SMG/KRC, pod koniec ubiegłego roku aż 84 proc. Polaków marzyło o szerokopasmowym Internecie w nowym roku. Czy mali providerzy są w stanie zaspokoić marzenia przynajmniej niewielkiej części rodaków? Paradoksalnie, może być im łatwiej niż telekomunikacyjnym kolosom. Ale żeby to zrozumieć, należałoby przywołać przykład Rumunii. To jedyny kraj w Unii Europejskiej, gdzie ponad połowa szerokopasmowych linii jest sprzedawana przez niewielkie firmy oferujące dostęp w technologii sieci komputerowych. Co istotne, mali providerzy z kraju Drakuli systematycznie rozbudowują swoje sieci. W rezultacie ok. 120 tys. Rumunów korzysta z sieci światłowodowych. W Polsce abonentów linii światłowodowych jest sześć razy mniej. Większość rodzimych operatorów działających w społecz-

nościach lokalnych wykorzystuje, podobnie jak ich rumuńscy koleździ, technologię sieci lokalnych Ethernet lub WLAN Ethernet. Na przestrzeni ostatnich kilku lat nastąpiły zmiany w sieciach operatorskich, zwłaszcza w miejscach, gdzie przenoszony jest duży ruch. Telekomunikacyjni gracze bardzo chętnie sięgają po Ethernet, technologię prostą i, co najważniejsze, stosunkowo niedrogą.

Czy resellerzy sprzedają usługi dostępu do Internetu?



Źródło: PART IT Reseller

– Technologia Ethernet jest tańsza, w związku z tym nie ma bariery wejścia w niektóre segmenty rynku. Zaistniała sytuacja może być korzystna dla małych, lokalnych operatorów, mogących budować osiedlowe sieci światłowodowe – przyznaje Piotr Czechowicz z Juniper Networks. Rzecznik UKE dostrzega symptomy zmian zachodzących na polskim rynku. Segment rozwija się dynamicznie dzięki pojawiającym się na rynku nowym dostawcom usług internetowych, którzy wprowadzają nowe rodzaje i technologie dostępu do Internetu. Zwiększa się także prędkość, co w znacznym stopniu przyspiesza i upraszcza korzystanie z usługi – mówi Piotr Dziubak. Niestety, na drodze providerów pojawia się wiele barier hamujących ich impet. Największą bolączką są trudności związane z pozyskaniem środków potrzebnych do sfinansowania inwestycji. Firmy skarżą się również na spółdzielnie i wspólnoty mieszkaniowe, które często za-

rzucają lokalnym providerom brak profesjonalizmu.

Mali zginą w chmurze?

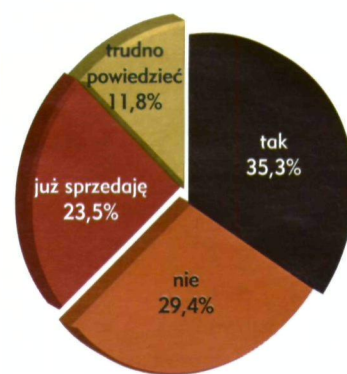
Nowe modele biznesowe, wzrost popytu na niszowe do tej pory usługi, jak np. wideokonferencja czy potrzeba przechowywania danych, to czynniki sprzyjające operatorom. Wbrew pozorom, mniejsi gracze nie stoją na straconej pozycji. Świadczą o tym przykłady takich firm, jak Rackspace czy Salesforce, które dziś odgrywają pierwszoplanowe role na rynku usług cloud, choć jeszcze do niedawna były nieznanymi szerszej publiczności.

– Nowi gracze już się pojawiają, dziś jednak jeszcze mało o nich słyszymy. Powstaje coraz więcej firm innowacyjnych, średnie i małe fundusze venture capital stają się aktywne. W USA i Europie rynki kapitałowe są dynamiczniejsze, stąd proces wprowadzania innowacyjnych usług rozwija się szybciej – mówi Piotr Czechowicz.

Trudno, jak na razie, przewidzieć rozwój wypadków na rodzimym rynku, ale emocji i niespodzianek z pewnością nie zabraknie. Istnieje kilka obszarów, gdzie mniejsi providerzy mogą zaistnieć. Przedstawiciele branży telekomunikacyjnej snują różne scenariusze i nie są jednomyślni co do przyszłości providerów, duże kontrowersje wzbudza m.in. model cloud. Nie brakuje opinii, że to zadanie może przerastać lokalnych dostawców.

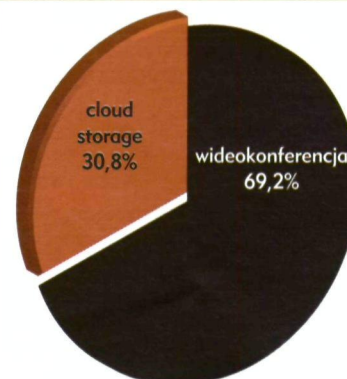
– To usługi wymagające dużego pasma, mali operatorzy wykorzystujący Ethernet są w stanie je zapewnić. Trzeba jednak zauważyć, że duzi gracze mogą zaoferować więcej niż 20 Mbps w obie strony i mają większe szanse w tej konfrontacji. Natomiast siłą lokalnych pozostanie jakość i bliskość abonenta – ocenia Wojciech Apel ze Śląskich Sieci Światłowodowych. Zdaniem Konrada Napieralskiego z Cisco, atuty małych operatorów, o których wspomina Wojciech Apel, oraz szybkość reagowania na nowe technologie pozwolą im szybko wprowadzić do oferty sprzedaż oprogramowania oraz infrastruktury w modelu usługowym. ■

Czy resellerzy planują rozszerzenie swego portfolio o sprzedaż usług?



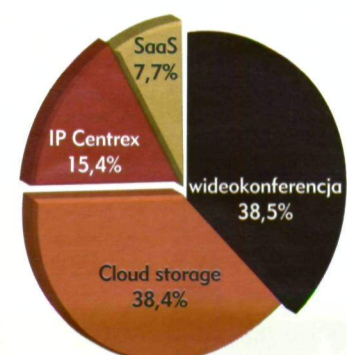
Źródło: PART IT Reseller

Największa popularność wybranych usług w perspektywie 2-3 lat w ocenie resellerów



Źródło: PART IT Reseller

Wybrane usługi, które najchętniej włącziliby resellerzy do swojej oferty



Źródło: PART IT Reseller