

•VODATEL HRVATSKA•

Pristupačna podatkovna i glasovna komunikacija

- Kako komentirate odluku vladajućih struktura, predočenu u dokumentu Ministarstva mora, turizma, prometa i veza „Strategija razvoja širokopolasnog dostupa u RH do 2008.“, da do te godine Hrvatska dostigne broj širokopolasnih priključaka od 500.000? Je li to realna brojka i u kojoj mjeri Vodatel očekuje da će domaće tržište zahtijevati širokopolasni priključak?

- Što se tiče strategija općenito, one su potrebne da bi se planirao razvoj, međutim, one su tek početak posla te ako strategiju ne krenemo realizirati nismo puno napravili. Nadam se da se to u ovom slučaju neće dogoditi. U našem približavanju Europskoj uniji dokument kojega ste spomenuli itekako je potreban, no valja razmisliti i o njegovoj kvaliteti i konkretnoj realizaciji. Deregulacija domačega tržišta je osnovna pretpostavka za razvoj širokopolasnoga dostupa, kao i ostalih tržišnih segmenata. Po mom mišljenju problematiki deregulacije koja je najvažnija nije se u osmišljavanju razvoja širokopolasnoga dostupa dovoljno kvalitetno pristupilo te tu vidim prostor za unaprjeđenja. Pri tomu treba biti oprezan jer deregulacija uz neracionalna ulaganja investitora može dovesti i do neželjenih posljedica. Zbog toga u kreiranju strategije regulatori moraju imati vodeću ulogu. No, da naglasim još jednom, važno je da strategiju počnemo realizirati te vjerujem da će se u tom procesu i njeni nedostaci razriješiti. Kada je riječ o planiranom rastu do 500.000 širokopolasnih priključaka do 2008. mislim da to i nije loš broj. Treba biti realan, i kako u ovom trenutku u Hrvatskoj imamo otprilike 200.000 aktivnih priključaka, porast planiran u tim okvirima smatram i mogućim i zadovoljavajućim.

- Koje su prednosti koje nam donosi širokopolasna tehnologija sa stanovišta krajnjeg korisnika?

- Širokopolasni dostup predstavlja mehanizam povezanosti. U povijesti društva bilo je mnogo inicijativa povezivanja unutar globalne zajednice, ali nisu sve uspjele. To smo danas postigli s Internetom, odnosno, širokopolasnim dostupom koji predstavlja kvalitetnu vezu sa svijetom. Pristupiti Internetu možete i preko dial up veze, ali ovaj način komunikacije ne nudi tako širok spektar mogućnosti kao širokopolasni dostup. Uz njegovo korištenje tek se rađaju prednosti koje ljudi prepoznaju u svom životu: moguće je, recimo, komunicirati video vezom s bilo kojim dijelom svijeta, možete pratiti svoju djecu dok su u vrtiću, gledati niz TV programa na lokalnim postajama koje vas zanimaju, itd. Danas ljudi u Hrvatskoj nisu svjesni tih prednosti zato jer još uglavnom ne koriste ništa od toga, pa svoj život i dalje organiziraju bez tih prednosti. No, kada im širokopolasne komunikacije postanu dostupne - i to po povoljnim cijenama, za što su deregulacija tržišta i djelovanje nekoliko

Vodatel koji se bavi pružanjem telekomunikacijskih usluga baziranih na internetskoj tehnologiji partnerski surađuje s Ericssonom Nikolom Teslom od početka rada u Hrvatskoj otprilike pet godina. Razgovarali smo sa Sebastijanom Popovićem, generalnim direktorom Vodatela Hrvatska.

ponuditelja na tržištu glavni preduvjeti – tada će i svijest o prednostima koje one osiguravaju porasti. Osim toga, treba korisnike stvarati i edukacijom. Recimo, kada je riječ o našim

kapacitetom. To smatramo temeljem razvoja telekomunikacija uopće i razvoja svih suvremenih tehnoloških usluga u svijetu koje želimo približiti korisnicima u Hrvatskoj.



Triple Play uslugama, mi tiskamo brošure, pripremamo edukativne video sadržaje te se korisnicima obraćamo putem promotivnih akcija jer na taj način kod njih osjećavamo prednosti koje donosi ovaj tip usluga. Biti povezan sa svijetom vezama velikoga kapaciteta u današnje vrijeme prednost je sama po sebi, a na svakom korisniku je da tu mogućnost realizira u skladu sa svojim potrebama. Ponuditelji sadržaja također će se tada aktivnije uključiti u ovaj proces te će se cijela mašinerija oko širokopolasnoga dostupa zahuktati i u našoj zemlji.

- Gdje se Vodatel vidi u tržišnoj utakmici u ponudi širokopolasne tehnologije krajnjim korisnicima u usporedbi s ostalim ponuđačima na našem tržištu?

- Vodatel je nedavno donio odluku o svojoj strategiji razvoja u budućnosti te se u skladu s njom želimo pozicionirati kao Fiber to the Home operator, odnosno, Fiber to the Office za poslovne korisnike. Želimo graditi svoju optičku infrastrukturu i putem nje korisnicima želimo ponuditi povezivanje na našu i svjetsku mrežu neograničenim

Izgradnja takve mreže je skupa pa je tržište na koje pretendiramo ograničeno. Smatramo da bismo u idućih tri do pet godina mogli imati pedesetak tisuća aktivnih korisnika Fiber to the Home usluge te otprilike tisuću do dvije tisuće korisnika Fiber to the Office usluge. S time bismo bili veoma zadovoljni, jer bi nam takav opseg poslovanja omogućio profitabilnost, a našim korisnicima te usluge mogli bismo osigurati po povoljnim cijenama. U konačnici bi korisnici mogli uživati u svim novim uslugama koje podržava širokopolasni dostup, bez obzira na to radilo se o našim vlastitim uslugama ili uslugama koje će putem naše infrastrukture osiguravati drugi ponuditelji. Ono što je izrazito važno napomenuti je da želimo stvoriti zajednicu od pedesetak tisuća korisnika koji međusobno besplatno razmjenjuju sadržaje uz povezanost neograničenoga kapaciteta i kojima ćemo osigurati kvalitetnu povezanost sa svijetom.

- Gdje tu vidite prednosti za naše društvo u cjelini?

- Koliko god bilo primjereno ili ne da baš ja koji radim u telekomunikacijama to kažem, činjenica je da su telekomunikacije temelj

razvoja društva. Primjerice, usporedimo li učenje putem Interneta s pretraživanjem materijala u klasičnim knjižnicama, govorimo o golemim uštedama vremena i povećanoj učinkovitosti. Društvo koje brže uči, brže se i razvija, a to je samo jedan aspekt prosperiteta koje donose suvremene komunikacije. Čak ni često spominjano otuđenje u današnjem komunikacijskom okruženju ja ne vidim kao problem. Naime, kada bolje razmislite s koliko ljudi su zapravo uistinu komunicirali naši djedovi i bake koji su živjeli bez Interneta morate nedvojbeno zaključiti kako smo mi koji imamo prilike komunicirati s cijelim svijetom u prednosti jer u svakom trenutku na mreži možemo naći nekoga tko baš to što mi želimo komunicirati želi podijeliti baš s nama. Zbog današnjeg načina života i naših naraslih aspiracija ne možemo naći vremena za kavu sa svim našim poznanicima, ali zato možemo izabrati među milijunima korisnika Interneta nekog s kim ćemo razmijeniti svoja mišljenja, tražiti savjet, izjadati mu se i sl.

- Kako sagledavate suradnju s Ericssonom Nikolom Teslom u nastojanju da ostvarite rast poslovanja i svojim korisnicima ponudite maksimalnu kvalitetu

DEREGULACIJA DOMAĆEGA TRŽIŠTA JE OSNOVNA PRETPOSTAVKA ZA RAZVOJ ŠIROKOPOJASNOGA DOSTUPA. PRI TOMU TREBA BITI OPREZAN JER DEREGULACIJA UZ NERACIONALNA ULAGANJA INVESTITORA MOŽE DOVESTI I DO NEŽELJENIH POSLJEDICA. ZBOG TOGA U KREIRANJU STRATEGIJE REGULATORI MORAJU IMATI VODEĆU ULOGU.

telekomunikacijskih usluga baziranih na Internet tehnologiji?

- U djelovanju Vodatelja Ericsson Nikola Tesla igra veoma važnu, ako ne i krucijalnu ulogu. Mi smo turtka koja pažljivo i rijetko bira partnere. U Hrvatskoj smo prisutni pet godina i kontinuirano rastemo te nam je kvalitetna podrška dobavljača veoma važna. Partnerstvo s Ericssonom dogovorili smo nakon

dugoga razmišljanja. Riječ je o kompaniji koja opslužuje prvenstveno velike operatore pa su postojala određena razmimoilaženja u načinu razmišljanja i rada. Razgovorima, pregovorima i probnim poslovima uspjeli smo s Ericssonom uskladiti sva pitanja te se taj naš partner u cijelosti prilagodio potrebama relativno malog pružatelja telekomunikacijskih usluga kakav je Vodatel Hrvatska. Ericsson je naš dobavljač takoreći kompletnog rješenja Fiber to the Home i Fiber to the Office, a čitava naša mreža bazirana je na opremi koju nam isporučuje Ericsson Nikola Tesla. Drago mi je da se već nekoliko puta pokazalo kako su se rješenja koja smo mi sami odabrali kasnije i na nivou korporacije Ericsson pokazala interesantnima. Spomenut ću ovdje Ericssonovo recentno preuzimanje Redback Networks te činjenicu da smo mi dio Redbackovoga portfelja zajedno s Ericssonovom opremom počeli koristiti još prije nekih godinu i pol dana. To nam potvrđuje da smo na pravom putu. U suradnji s Ericssonom na neki način zaobišli smo klasične modele financiranja telekomunikacijskih operatera te smo u njemu našli partnere koji razumije naše potrebe i tržišna događanja te im se zna prilagoditi.

Aktualno

Piše: S. Marušić

•ERICSSON PREUZIMA REDBACK NETWORKS•

Rubni usmjeritelji - ključna komponenta daljnjeg razvoja mreža

Korporacija Ericsson za 1.9 milijardi dolara u gotovini preuzima američkog proizvođača usmjeritelja, Redback Networks.

Redback je osnovan 1996. u San Joseu u Kaliforniji, u srcu Silikonske doline, a na američkom NASDAQ-u nalazi se od 1998. godine. Redback ima preko 700 kupaca u više od 80 zemalja i zapošljava oko 800 djelatnika, od kojih 500 inženjera u području istraživanja i razvoja. Od dvadeset vodećih fiksnih operatera, 15 koristi Redbackovu tehnologiju. Redback drži jaku poziciju u višeslužnoj tehnologiji za rubno usmjerivanje koja davateljima usluga omogućuje isporuku širokopojasnog pristupa, telefonije, TV i mobilnih usluga na Internet temeljenoj infrastrukturi. Sve veća izgradnja mobilnih i fiksnih širokopojasnih mreža dovela je do ponude novih IP temeljenih usluga poput VoIP, IPTV i video sadržaja na zahtjev. Ove aplikacije zahtijevaju vrlo visoku kvalitetu usluge, a postojećim širokopojasnim mrežama nedostaju pojasna širina i alati za upravljanje koji bi omogućili da ove usluge budu isporučene na pouzdani način. Visoke telekomunikacijske performanse temelj su Ericssonove cjelovite (end-to-end) ponude, a s porastom važnosti IP temeljenih usluga, vrlo je važno posjedovati vlastitu IP tehnologiju za usmjerivanje. Nakon preuzimanja Redback će postati podružnica u potpunom vlasništvu Ericssona i ključan za Ericssonove IP usmjeriteljske platforme i rješenja. Ericsson ovime nastavlja svoje investiranje u području mreža nove generacije.

Željko Popović, menadžer za strateška rješenja u Ericssonu Nikoli Tesli komentirao je preuzimanje Redbacka: „Ovo je veoma značajan korak u implementaciji Ericssonove strategije izgradnje vodeće pozicije u sljedećoj generaciji mreža. Uzimajući u obzir



Željko Popović, menadžer za strateška rješenja u Ericssonu Nikoli Tesli komentira Ericssonovo preuzimanje Redback Networks

tehnološke trendove sve bržeg rasta zahtjeva tržišta na usluge temeljene na IP, kao što su VoIP, IPTV i triple play, a koje su izrazito zahtjevne u pogledu znatno većeg kapaciteta u pristupu mreži, veće inteligencije usmjeritelja kao i visoke kvalitete, jako je važno posjedovati visoke kompetencije i IP tehnologiju te tako postati u pravom smislu komunikacijska kompanija za potpuna rješenja. Kombinacija inteligentnih rubnih usmjeritelja koji se preuzimaju od Redbacka, Ericssonovog IMS sustava, optičkih transportnih sustava (Marconi) i širokopojasnih pristupnih rješenja zasigurno će pozicionirati Ericsson u sam vrh kao ponuđača end-to-end rješenja za fiksne i za mobilne operatore. Može se reći da će Ericsson sada biti u snažnijoj poziciji prema konkurentnim kompanijama Alcatel-Lucent i Siemens-Nokia. U ovom trenutku je teško reći kakav će utjecaj preuzimanje Redbacka imati na postojeće partnerske odnose s kompanijama Cisco i Juniper, ali je za očekivati da će u segmentu jezgrenih usmjeritelja to partnerstvo i dalje opstati. Bitno je istaknuti da ovom kupnjom Ericsson osim preuzimanja IP tehnologije preuzima tržište i visoke kompetencije u IP-u, što će značajno ubrzati planirani razvoj sljedeće generacije mreža.“