

Testujemy jak być operatorem infrastruktury

Uznaliśmy, że współpraca z Łódzką Regionalną Siecią Teleinformatyczną to najlepszy sposób na wypracowanie modelu współpracy operatora infrastruktury i właściciela sieci - mówi w rozmowie Rafał Rodziewicz (na zdjęciu), dyrektor generalny Infratela.

Od czerwca Infratel jest operatorem infrastruktury pilotażowego odcinka Łódzkiej Regionalnej Sieci Teleinformatycznej (ŁRST). Na infrastrukturze, która jest własnością województwa łódzkiego macie świadczyć hurtowe usługi operatorem, którzy oferują usługi dostępu do Internetu internetowe klientom końcowym. Jakie jest zainteresowanie waszą ofertą?

Prowadzimy rozmowy z kilkoma operatorami. Zainteresowanie jest spore, być może uda się rozpocząć świadczenie usług dla klientów końcowych już jesienią tego roku. Niestety poprzednia firma (Tele B, która była przez rok pierwszym operatorem infrastruktury na pilotażowym odcinku ŁRST - przyp. redakcja) nie wykazywała aktywności na sieci, co spowodowało pewne zniechęcenie operatorów „ostatniej mili”. Poza tym dosyć mocno zmienił się rynek operatorski, co także w jakiś sposób wpłynęło na zainteresowanie tą infrastrukturą.

A jak przedstawia się wasza oferta dla potencjalnych klientów?

Naszymi klientami są operatorzy telekomunikacyjni. Mamy dla nich ofertę łączy dostępowych abonenckich, łączy dosyłowych umożliwiających dalszą dystrybucję sygnału do większej ilości odbiorców oraz ofertę transmisji danych pomiędzy węzłami sieci. Jako jedyni oferujemy w tym rejonie 3 punkty styku sieci oraz jesteśmy w stanie dosyć szybko dobudować niezbędną infrastrukturę.

Jak wygląda wasz biznesplan i kiedy oczekujecie, że zaczniecie zarabiać na tym przedsięwzięciu?

Przedsięwzięcie to ma charakter pilotażowy. Jednym z jego celów jest wypracowanie modelu współpracy operatora infrastruktury i właściciela sieci. Trudno zatem na tym etapie określać zyskowność przedsięwzięcia. Należy pamiętać, że jest to pierwsze przedsięwzięcie mające na celu sprawdzenie procedur funkcjonowania Operatora w rozumieniu przedsiębiorcy, który zarządza obcą infrastrukturą i udostępnia dostęp hurtowy operatorom „ostatniej mili”

Pilotażowy odcinek sieci ŁRST został zrealizowany w technologii radiowej, a nie światłowodowej. Czy to nie zmniejsza atrakcyjności waszej oferty?

Zastosowana technologia umożliwia świadczenie różnych rodzajów usług o parametrach zgodnych z oczekiwaniami lokalnego rynku. Nie uważamy żeby zmniejszała ona atrakcyjność naszej oferty. Należy dodać, że jako Spółka mamy w swojej ofercie rozwiązania hybrydowe i jesteśmy naszym klientom udostępnić nie tylko część radiową, ale także punkty styku w technologii FO.

Waszym partnerem w umowie z Urzędem Marszałkowski w Łodzi jest krakowska firma Krak-Man. Jaka jest jej rola?

Jest członkiem konsorcjum i spółką z Grupy Technitel, która posiada już doświadczenie w obszarze zarządzania siecią. Spółka Krak-Man posiada na terenie Krakowa i Tarnowa ponad 100 km szkieletu światłowodowego, który udostępnia nie tylko operatorom, ale także jednostkom samorządowym.

Przetargi na operatorów infrastruktury będą w najbliższym czasie organizować inne województwa realizujące projekty budowy regionalnych sieci szkieletowo-dystrybucyjnych. Czy zamierzacie brać w nich udział?

Jesteśmy potencjalnie zainteresowani. Czekamy na szczegóły.

