

Ericsson zapowiada atak na rynku telekomunikacyjnym w Polsce

Ambitne cele postawił sobie Oliver Kanzi, który we wrześniu objął funkcję prezesa firmy Ericsson w Polsce. W ciągu dwóch lat szwedzki dostawca infrastruktury i usług telekomunikacyjnych chce podwoić swe przychody w Polsce do 800 mln zł i poprawiać zyskowność.

Według Kanziego to co się obecnie dzieje na polskim rynku telekomunikacyjnym czyni te cele realnymi. – Jak na europejskie standardy, Polska to prawdziwy tygrys. W ostatnich latach operatorzy redukowali inwestycje, m.in. w związku z przekształceniami własnościowymi w Polkomtelu i przygotowaniem do połączenia sieci operatorów sieci Orange i T-Mobile. To się jednak zmieni. Szansę widzimy w przetargach na częstotliwości organizowanych przez Urząd Komunikacji Elektronicznej. Ich zwycięzcy będą musieli ponieść spore wydatki na budowę infrastruktury LTE – przekonuje Oliver Kanzi.

Dziś kluczowymi klientami dla Ericssona w Polsce są Polkomtel i Netia. Z tą pierwszą firmą szwedzki dostawca zawarł kilka miesięcy temu umowę na dostawę infrastruktury dla sieci WCDMA i LTE w Polsce. Zgodnie z nią Ericsson będzie zajmować się projektowaniem, wdrożeniem, integracją i wsparciem modernizowanych sieci przez okres trzech lat. Na koniec tego okresu, umowa zostanie automatycznie przedłużona na czas nieokreślony.

Z kolei dla Netii Ericsson od wielu lat świadczy usługi w zakresie managed services, czyli utrzymania i zarządzania jej siecią oraz wsparciem w dostarczaniu usług klientom. W sierpniu tego roku firmy poinformowały o rozszerzeniu umowy i objęciu jej zakresem także sieci przejętych przez Netię, tj. Telefonii Dialog oraz Crowley Data Poland. Dodatkowo 190 pracowników grupy Netia miało zostać przejętych przez Ericssona.

Oliver Kanzi zapowiada, że w tych dwóch obszarach spółka będzie chciała w Polsce poszerzyć biznes. Jednym z celów jest zwiększenie udziału w rynku dostawców dla operatorów świadczących usługi mobilnej transmisji danych. – W Polsce jest obecnie czterech operatorów komórkowych, z czego jeden współpracuje z Ericssonem. Chcemy pozyskać więcej klientów i prowadzimy rozmowy z nimi wszystkimi. Mamy nadzieję, że w ciągu dwunastu miesięcy podpiszemy umowę z kolejnym operatorem świadczącym usługi mobilnego dostępu do Internetu – zapowiada Oliver Kanzi.

Ericsson będzie szukać też kolejnych klientów w zakresie usług managed services, które dziś stanowią około 40 proc. przychodów firmy w Polsce. Kanzi liczy, że w ciągu 2-3 lat udział ten mógłby się zwiększyć do 50-proc. Aby to zrealizować konieczne będzie pozyskanie przynajmniej jednego nowego klienta. Potencjalni kandydaci to m.in. Polska Telefonia Cyfrowa i Orange Polska.

Nowym obszarem wpływów Ericssona w Polsce ma być natomiast dostarczanie operatorom systemów OSS (operating support systems)/BSS (business support systems). Związane jest to z ostatnimi akwizycjami firmy. Na początku roku Ericsson przejął Telcordię, a ostatnio kanadyjską firmę ConceptWave, dostawców rozwiązań OSS/BSS. Według Ericssona rozwój tego segmentu rynku jest stymulowany przez rosnące zapotrzebowanie na efektywność biznesową, innowacyjność i rosnące oczekiwania użytkowników. Wartość rynku oprogramowania i usług integracji systemów w 2010 r. oceniono na około 3 mld dol., a na okres od 2010 r. do 2013 r. prognozowany jest złożony roczny wskaźnik wzrostu wynoszący 6 - 8 procent. Ponadto istnieje atrakcyjny rynek usług zarządzanych realizowanych w outsourcingu i udostępnianych w hostingu, który rozwija się w podobnym tempie. – Jestem przekonany, że oferta Ericssona w obszarze OSS/BSS idealnie odpowiada na zapotrzebowanie rynku w Polsce. Zaawansowany rynek usług mobilnego internetu wymaga od operatorów stosowania nowych rozwiązań w zarządzaniu systemami – uważa Oliver Kanzi.

Szef Ericssona w Polsce zapowiada też, że do końca 2013 roku polska oddział zwiększy zatrudnienie o 150 osób. Dziś firma zatrudnia w naszym kraju bezpośrednio 725 pracowników. A włączając w to partnerów Ericssona, takich jak Ericpol, to liczba ta rośnie do 3,5 tys.

Marek Jaślan