

Servicii de internet prin satelit

Deși cererea de acces la internet a crescut mult în România în ultimii ani, soluția de acces la internet prin satelit este în continuare privită cu scepticism. Clienții din România privesc această soluție ca pe una mai degrabă exotică decât ca o oportunitate practică pentru anumite cazuri bine definite. De ce se întâmplă așa și de ce un provider de astfel de soluții din România are mai mulți clienți în afara României decât în interior ne-a vorbit dl. Liviu Mândreanu, președintele companiei Lamit Co.

Net Report: *Spuneți-ne care este gama de servicii oferite de compania Lamit și care sunt schimbările de la ultima noastră discuție avută acum aproape doi ani?*

Liviu Mândreanu: Compania Lamit are în continuare ca domeniu de activitate oferirea de servicii de conectare la internet prin satelit. Oferta noastră este o soluție completă de conectare internet, echipamente și servicii, și când spun servicii mă refer la tot ce înseamnă partea de instalare, dar și la serviciul de acces internet pe bază de abonament. Soluția se adresează locațiilor izolate – hoteluri, birouri etc. – unde soluțiile clasice de acces la internet (cablu, ADSL, sau fibră optică) nu sunt disponibile din cauza izolării sau a numărului relativ redus de abonați care nu ar justifica investiția în fibră optică sau cablu. Totodată oferim soluții de conectare de back-up pentru bănci sau alte companii care necesită o conexiune la internet permanentă.

Față de ultima noastră întâlnire, când majoritatea proiectelor noastre erau în jurul soluției de acces internet cu tehnologie two way fixă VSAT, am adăugat la gama noastră de servicii soluții de acces internet cu tehnologie two way mobilă VSAT (trenuri, vapoare, puncte mobile pe autovehicule). Oferim de asemenea servere/routere/controlere de accelerare – control și optimizare Lamit 2Pro, proiectare de rețele internet și distribuție wireless, soluții de accelerare IP cu optimizare acces internet, soluții pentru rețele dedicate prin satelit (star & mesh), soluții de VoIP (telefonie prin internet) și Web Hosting în Data Center-ul nos-

tru. Tot în portofoliul nostru de soluții am mai adăugat proiectare stații de sol cu antene de la 1,2 m la 36 m, oferirea de soluții acces internet (tehnologie one way), supraveghere video prin satelit, proiectare și implementare proiecte pentru NOC-uri (*Network Operations Center*) și HUB-uri, servicii de broadcasting ocazional (aplicații SNG) și permanent și implementări de rețele VPN, precum și securizări de rețele. Dezvoltăm în acest moment servicii corporate de VNO, care creează posibilitatea clienților importanți să-și gestioneze singuri banda achiziționată pentru rețeaua proprie de VSAT-uri, utilizând echipamentele noastre. Asta îi scutește de o investiție majoră la începutul activității, creându-le totuși posibilitatea de a-și proiecta singuri rețeaua dorită.

După cum vedeți, ne-am extins foarte mult gama de activități și ne străduim să răspundem la toate cu aceeași promptitudine.

Net Report: *Cum răspunde piața românească acestei oferte?*

Liviu Mândreanu: Din păcate, piața românească pe care noi o vizăm cu soluțiile noastre este încă imatură, rigidă. În continuare soluțiile noastre par exotice, iar noi suntem priviți ca niște extraterestri. Ce mă miră foarte tare este că deși am scăzut prețurile la jumătate (de la 4500 euro, la puțin peste 2300 de euro pe echipament), suntem percepuți în continuare ca o soluție scumpă, asta în situația în care, comparativ cu prețul investiției, sau al aducerii utilităților (apă, curent, gaz) într-o zonă izolată, pre-

țul conectării la satelit reprezintă un procent aproape nesemnificativ. Trag concluzia de aici că încă lumea nu înțelege corect importanța acestui tip de serviciu și plusul de valoare pe care el îl aduce în derularea activității unei companii. În străinătate, posibilitatea de conectare la internet oferită (wired sau wireless) este deja un argument determinant în alegerea unui hotel. La fel se întâmplă și pentru locurile de destindere (baruri, cafenele). Acesta este și motivul pentru care majoritatea clienților noștri sunt din afara granițelor României: din Europa, Africa și Orientul Mijlociu. Realizarea portofoliului nostru este alcătuit din clienți aflați în cele mai inaccesibile locații, pe cele trei continente.

Net Report: *Cum vă găsiți clienții și cum reușiți să faceți față competiției internaționale?*

Liviu Mândreanu: Dacă vorbim despre clienți, în general ne găsim ei pe noi. Oferta noastră este postată pe site-ul firmei și constituie de fapt punctul de plecare al discuției. Trebuie să vă spun că deja majoritatea operatorilor satelitari ne cunosc și este suficient cuvântul nostru pentru a cumpăra 10 MB de acces la satelit (care costă peste 40.000 de dolari/luna), toate demersurile cu actele derulându-se ulterior.

Despre felul în care reușim să facem față concurenței sunt mai multe de spus. În primul rând, printr-o seriozitate deosebită cu care tratăm un client. Fie că e vorba de un client mare, fie că este vorba de unul mai mic, avem aceeași responsabilita-

te pentru toți. Spre exemplu, un lucru la care țin foarte mult este ca răspunsul la orice e-mail să se facă în maxim zece minute. Avem deja parteneri în foarte multe țări care pot interveni local în cazul în care noi nu putem remedia în mod remote eventualele incidente. Asta despre servicii. Este zona în care putem cel mai mult să ne diferențiem de concurență prin crearea unei relații de încredere reciprocă.

Despre echipamente deja v-am spus: încercăm să le personalizăm pe clienți (sau pe categorii de clienți) astfel încât raportul preț/performanță obținut să fie unul foarte bun. În plus, în afară de faptul că le personalizăm, noi reușim să luăm de la producători echipamente în condiții foarte avantajoase, lucru pe care un utilizator final nu l-ar putea obține direct, pentru doar câteva echipamente achiziționate. Și aceasta se traduce tot într-un avantaj pentru client. La fel se întâmplă cu prețul de acces la satelit pe care noi îl putem obține, datorită cantităților mari achiziționate.

Deoarece este important ca tot lanțul de echipamente să fie optimizat, am creat un brand propriu de servere. Noua generație de servere profesionale Lamit 2Pro sunt concepute pentru mai buna gestionare a conexiunii la internet prin satelit, având noi funcții de optimizare a benzii alocate și totodată un management și un control total al rețelei interne. Serverele sunt concepute pe mai multe niveluri de dotări în raport

cu tipul și dimensiunea rețelelor. De asemenea, s-a pus un accent foarte puternic asupra funcției de prioritizare a apelurilor VoIP, luându-se în considerare pierderile care pot apărea din cauza conexiunii la internet prin satelit, împreună cu o eventuală conexiune wireless și, în cele din urmă, din cauza latenței conexiunii VoIP (*Voice Over Internet Protocol*).

În plus, avem grijă și de activitățile conexe: spre exemplu, transportul echipamentelor implică uneori acțiuni și costuri suplimentare considerabile pentru client. Noi încercăm să optimizăm și această zonă prin căutarea unor soluții combinate care în final se traduc tot prin avantaj în favoarea clientului. Și tot în acest scop am ajutat dealer-ii pe care îi avem local să aibă stocuri rezonabile pentru a răspunde prompt clienților din zonă.

Net Report: *Ați făcut la sfârșitul lunii noiembrie o vizită în Kuweit și Emiratele Arabe Unite și aveți proiectată o vizită în patru state africane: Nigeria, Ghana, Benin și Togo? Care este scopul acestor vizite?*

Liviu Mândreanu: Toate aceste vizite au ca scop în primul rând de a cunoaște particularitățile țărilor respective, din punct de vedere al legislației, dar și pentru a lua contact direct cu aceste culturi. Este foarte important să vezi direct care sunt necesitățile și dorințele oamenilor, ale companiilor din

țările respective. Pentru mine nu este semnificativ ce părere are un constructor de căi ferate despre țările respective, pentru că avem domenii și abordări complet diferite. Odată ce avem aceste cunoștințe, putem și noi să ne nuanțăm acțiunile și ofertele: unul este discursul pentru țările arabe, altul este pentru cele africane. În final, ne dorim să găsim câțiva parteneri puternici care să ne reprezinte în zonă și prin care să ne derulăm acțiunile. Vizitele sunt toate organizate de Camera de Comerț și Industrie a României și vizează Camerele de Comerț ale țărilor respective, contactele fiind la cel mai înalt nivel, cu persoane de decizie din fiecare domeniu.

Ca să vorbim de vizita în Kuweit și Emiratele Arabe Unite, am întâlnit o serie de particularități ale modului în care putem colabora. În primul rând, aici zona accesului la satelit este practic monopol de stat. Modul acceptat de colaborare este ca un dealer local să aibă minim 50% sau 51% din firmă (deci și din puterea de decizie). Însă nimeni nu încearcă să folosească acest lucru împotriva bunului mers al firmei: interesul este ca afacerea să crească, să se dezvolte. Ce m-a surprins însă în mod deosebit în Emiratele Arabe Unite a fost deschiderea extraordinară de mare pentru orice înseamnă „lucru bine făcut”. Autoritățile locale sunt extrem de permissive cu orice proiect care creează valoare reală.

În Africa mergem în același scop, de a găsi dealeri locali cu care să colaborăm. Lamit are deja câțiva reprezentanți locali în zonă, cu care de asemenea dorim să ne întâlnim și să le explicăm mai bine care sunt soluțiile oferite de noi și cum le putem adapta la piața locală. Este important să vedem realitatea la fața locului pentru a lua decizii corecte. Există cerere pentru soluțiile oferite de noi, dar este important să vedem la fața locului realitatea, să vorbim cu persoane de decizie pentru a vedea care este perspectiva pe termen mediu și lung pentru astfel de servicii. Este important de văzut care este și deschiderea lor spre soluții de acest tip. În funcție de toți acești parametri ne nuanțăm și noi oferta și ne organizăm activitatea.

Net Report: *Vă mulțumim pentru informațiile transmise și vă urăm succes în vizita ce o veți face în Africa.*

Liviu Mândreanu: Și eu vă mulțumesc pentru că mi-ați dat ocazia să mă adresez cititorilor revistei. **NET**

Roberto Iosupescu, decembrie 2007.

Întâlnirea delegației române cu delegația Camerei de Comerț din Kuweit

