

FIXNÍ WIMAX „UZRÁL“

Rozhovor s ředitelem společnosti Inteltek Ivo Kraváčkem

Společnost Inteltek byla založena v roce 1993 jako velkoobchod s konektory, kabely a spojovacím materiálem. Původní zaměření se rozšířilo i do dalších oblastí, například bezdrátových sítí.

Jste brněnská firma, je to komplikace nebo výhoda?

Umožňuje nám to dobré pokrytí Moravy, včetně té severní, kde jsme opravdu silní. V spolupráci s kvalitními partnery pokrýváme dobře i Slovensko. V Čechách čelíme silnější konkurenci a svoji pozici proto nemáme tak silnou, ale přesto zde pomalu rosteme a v tomto roce právě v Čechách plánujeme více aktivit.

Inteltek je znám mimo jiné jakožto silný hráč na poli bezdrátových technologií. Jak jste na tom v porovnání s konkurencí?

Oblasti klasického Wi-Fi pro domácí zákazníky jsme se příliš nevěnovali, a tak zde nehrajeme zatím výraznou roli. Víte, naše firma se věnuje především řešením pro firemní zákazníky, proto jsme silní v technologii WiMAX. V ČR máme téměř 95 % trhu.

Čím je takto vysoký podíl na trhu způsoben?

Paradoxně za to může legislativa nastavená Českým telekomunikačním úřadem. Ten u nás povolil zatím jen standard s FDD modulací, čímž odřízl většinu konkurence Alvarionu, který zastupujeme. Alvarion má FDD technologii zvládnutou, kdežto konkurence se hodně zaměřovala na TDD modulaci. TDD je spojeno i s mobilním WiMAXem, jehož provozování tím pádem u nás není zatím možné.

WiMAX je nová technologie. Jak je na tom s výzrálostí?

Zpočátku potíže byly a bylo to náročné. Po posledním roce a půl bezproblémového provozu považuji technologii za vyladěnou a v podstatě bezporuchovou – alespoň ve fixním WiMAXu (802.16d). Dokazuje to například i nedávné nasazení této technologie v opravdu velkém měřítku u Českých Radiokomunikací.

Mobilní WiMAX (802.16e) se testuje v zahraničí a dá se očekávat jeho rozšiřování. Technologie umožňuje vyrábět zařízení podporující obě normy, ale zatím se tak

neděje. Zřejmě to spočívá více v obchodních zájmech nežli v technické náročnosti. Také proces standardizace v tomto oboru je stále ještě poněkud chaotický.

Jak se vám podařilo prosadit výuku technologie WiMAX na ČVUT a co si od toho slibujete?

Prosazeni je možná zbytečně silné slovo. Pokud jsou odpovědní lidé otevření novým postupům a technologiím a chtějí studenty dobře připravit na praxi, není dohoda těžká. Rádi je podpoříme potřebnou technikou. Našemu trhu to potom může přinést odborníky, kteří dobře znají naše technologie a třeba je i dále využijí.

Škoda, že je v tomto ČVUT zatím osamoceno...

Ano. Naše nabídka platila i brněnskému VUT, ale zatím k dohodě nedošlo. Určitě nevylučujeme v případě zájmu jiných technických škol spolupráci i s nimi.

Systémy strukturované kabeláže jsou jedním z vašich hlavních „zájmů“. Jak byste poradil IT manažerům nejlepší postup pro volbu řešení – investovat s ohledem na budoucnost, nebo jít cestou standardu?

V naší firemní budově jsme před deseti lety nasadili stíněnou kabeláž a dodnes se těšíme z bezproblémového provozu. Přitom dalších deset let ještě možná sloužit bude. U zákazníka záleží na jeho preferencích. Vyšší standard kabeláže je investicí do budoucna a může ušetřit následné náklady s řešením problémů nebo s požadavky na vyšší propustnost dat. Zdaleka ale není důležitá jen samotná kabeláž, ale i koncové prvky jako zásuvky a rozvaděče. Nabídka je dostatečně široká a jako střední cesta by mohlo posloužit nasazení kategorie 6A, která je investicí i do budoucna, přitom je násobně levnější než optika.

Setkávejte se s tím, že pro zákazníky měníte nedostatečnou nebo nekvalitní kabeláž za novou?

Ano. Nejčastěji se tak děje v serverovnách a při rekonstrukcích budov. V prvním případě je důvodem nutnost kvality a zvyšující se nároky na propustnost. Ve druhém potom logická vhodnost tohoto kroku a investice do budoucna.

Jak vidíte vývoj z hlediska nároků na šířku pásma v intranetových sítích?

S opětovným příklonem k server based computing se přenosy po lokálních sítích dost možná sníží. Ale nároky na rozvody dále porostou kvůli přenosu hlasu a videa, které jsou na některé parametry náročnější, než přenos dat.

Lze pozorovat se snižující se cenou gigabitových switchů příklon zákazníků k této technologii?

Ne. Zákazníci zatím v drtivé většině případů stále volí 100megabitové přepínače.

Ivo Kraváček stojí v čele Intelteku již od jeho založení v roce 1993. Postupně z firmy vytvořil silného specializovaného distributora s přidanou hodnotou v oblasti síťových technologií. Inteltek se svými partnery nyní působí na trzích v Česku, na Slovensku, v Polsku, Německu, Británii, Norsku, Belgii, Rakousku, Itálii, na Ukrajině, v Rumunsku, Bulharsku, ve Spojených arabských emirátech, v Sýrii a JAR.



Pocítujete vliv ekonomické krize?

Obecně to zatím není nijak výrazné. Ale u několika málo zákazníků již došlo například k pozastavení probíhajících projektů, nebo zrušení těch ještě nespustených. Přesto, že jde často o preventivní kroky, další výraznější vliv krize se může projevit až v první polovině příštího roku.

Za co získal Inteltek ocenění izraelského velvyslanectví?

Ocenění je výrazem spokojenosti s naší dlouhodobou spoluprací s izraelskými firmami. Export je důležitý pro každou zemi a vynikající péče o rozvoj těchto vztahů je pro Izrael typická. □

Lukáš Honek

Autor je šéfredaktorem časopisu Connect!