

MCI inwestuje w WI-FI . Fundusz wchodzi w rynek bezprzewodowego Internetu

25.10.2004

MCI Management S.A. kupiło większościowy pakiet udziałów w HOTLAN Sp.z o.o. Jest to pierwszy projekt , który uzyskał wsparcie inwestora typu venture capital/private equity w Polsce.

Fundusz przeznaczy na inwestycję w ten projekt do 1,2 mln zł, przy czym inwestycje będą realizowane w transzach. Całkowita suma inwestycji może okazać się mniejsza, gdyż MCI chce pozyskać ko-inwestorów do kolejnych faz rozwoju firmy.

Celem projektu jest realizacja ogólnopolskiej sieci punktów z bezprzewodowym szerokopasmowym dostępem do Internetu w technologii WiFi ('hotspoty'), której głównymi atutami jest: mobilność, łatwość wdrożenia, skalowalność czyli brak problemów przy ich modernizacji, przebudowie i zestawianiu oraz niskie koszty, które w przypadku niektórych zastosowań są znacznie atrakcyjniejsze od tradycyjnych sieci przewodowych.

FirstPartner, firma specjalizująca się w badaniach rynkowych w obszarze technologicznym, szacuje iż obecnie w krajach Europy Zachodniej znajduje się około 28 milionów urządzeń przystosowanych do korzystania z hotspotów. Faktycznie z nich regularnie korzysta niecałe 4 miliony użytkowników, tj. około 14%. Wielkości te na koniec roku 2007 mają przedstawiać się następująco: 73 miliony urządzeń i 19 milionów użytkowników. Zgodnie z szacunkami HotLan, w chwili obecnej w Polsce użytkowników dysponujących urządzeniami z zaimplementowaną technologią WiFi jest nieco ponad 100 tysięcy ,co stanowi istotny wzrost w stosunku do roku ubiegłego ,kiedy to liczba takich urządzeń wynosiła niespełna 10 tys. Jeżeli tendencja korzystania z tej technologii dostępu do Internetu będzie zbliżona do występującej w Europie Zachodniej, to HotLan staje przed perspektywą zdobycia bardzo atrakcyjnego rynku.

Duże perspektywy wzrostu powodują, iż tego rodzaju przedsięwzięcia znajdują wsparcie funduszy venture capital w innych krajach. Przykładem może tutaj być: BroadreachNetwork, Cometa, Boingo, WayPort, RadioNet, AllTelecom.

W ocenie funduszu wciąż drogi dostęp do Internetu oraz wzrost liczby urządzeń mobilnych z kartami WIFI będzie sprzyjał szybkiej dynamice wzrostu tego rynku. Z drugiej strony oferta i strategia HotLana będzie istotnie zróżnicowana w stosunku do oferty operatorów GSM, którzy obecnie rozwijają sieci WIFI w Polsce. HOTLAN oferował będzie swoje usługi ściśle w powiązaniu z ofertą właściciela lokalizacji, w której zainstalowane zostaną jego hotspoty. Ma to na celu z jednej strony wsparcie programu marketingowego działalności prowadzonej przez właściciela lokalizacji, jak również ma na celu umożliwienie klientowi skorzystania z szerszej palety usług i co za tym idzie uprzyjemnienie czasu, który spędza w danej lokalizacji.

Funkcję prezesa spółki pełnić będzie Tomasz Kępiński, wcześniej założyciel i prezes Polbox sp. z o.o. – jednej z pierwszych firm zajmujących się sprzedażą dostępu do Internetu w Polsce. Firma Polbox pod kierownictwem Pana Kępińskiego uzyskała pozycję jednej z wiodących firm typu ISP a następnie pozyskała inwestora strategicznego grupę TDC Internet Polska (część duńskiej firmy telekomunikacyjnej Teledanmark). W TDC Internet Polska Tomasz Kępiński piastował stanowisko wiceprezesa ds. rozwoju biznesu.

„Mimo dużego nasycenia urządzeń umożliwiających komunikację w technologii WiFi, to liczba hotspotów jest wciąż dużo za mała, aby można było mówić o powszechnym wykorzystaniu tej technologii. Jest to zjawisko zgoła odmienne od tego co można zaobserwować w innych krajach, w tym również w krajach Europy Środkowo-

Wschodniej .HOTLAN kierował będzie swoją ofertę głównie do ludzi, którzy potrzebują być często „on-line”, pracują poza biurem (ludzie biznesu, handlowcy, wolne zawody), chcą korzystać z Internetu w miejscach publicznych, nie mają szerokopasmowego dostępu w domu lub miejscu pracy, chcą grać „on-line”, chcą lub muszą chat’ować, rozmawiać (VoIP), brać udział w konferencjach poprzez Internet. Grupa ta do tej pory mogła korzystać z bardzo wolnego połączenia poprzez GPRS, oferowanego przez operatorów GSM. Umożliwienie im skorzystania z oferty HOTLAN w miejscach, gdzie często przebywają, znacznie ułatwi i przyspieszy ich pracę. Jednocześnie miejsca, gdzie będzie można skorzystać z oferty HOTLAN będą przyciągać ludzi nią zainteresowanych. W tym kontekście właściciele kawiarni, restauracji, hoteli, centrów wystawienniczych, czy stacji benzynowych zainteresowani będą zdobyciem przewagi konkurencyjnej z tego wynikającej.” – powiedział Tomasz Kępiński, prezes HOTLAN sp. z o.o.

„Niewykorzystany potencjał ogromnego rynku szerokopasmowego, bezprzewodowego dostępu do Internetu zwrócił naszą uwagę już jakiś czas temu. Jednak aby przedsięwzięcie odniosło sukces nie wystarczy atrakcyjny rynek. Potrzeba także bardzo dobrego menedżera-przedsiębiorcy, który potrafi dostarczyć inwestorom istotnego wzrostu wartości i który potrafi opracować i wdrożyć w życie atrakcyjny model biznesowy, który zdobędzie przewagę konkurencyjną. – powiedział Marek Piatkowski – dyrektor inwestycyjny Funduszu, odpowiedzialny m.in. za inwestycje MCI w sektorze telekomunikacyjnym. – Zwrócić należy także uwagę na fakt, iż posiadanie sieci hotspotów ułatwia zaoferowanie nowych produktów i usług, takich jak gry sieciowe, wideo na żądanie czy telefonia internetowa.”