

# RYNEK IP PBX jazda w dół

Pierwsze miesiące bieżącego roku przyniosły załamanie sprzedaży systemów telekomunikacyjnych. To scenariusz, którego można się było spodziewać.

WOJCIECH URBANEK

Kryzys nie oszczędził producentów systemów PBX/IP PBX. Chyba tylko niepoprawni optymiści spodziewali się, że w ciężkich czasach firmy będą masowo wymieniać systemy telekomunikacyjne. Wprawdzie specjaliści od zarządzania zachęcają do innowacji w czasie spowolnienia gospodarczego, ale niewielu przedsiębiorców bierze sobie tego typu rady do serca. Najlepiej pokazują to wskaźniki opisujące globalny rynek systemów IP/PBX w pierwszym kwartale bieżącego roku. Jak wynika z danych brytyjskiej firmy badawczej MZA, producenci sprzedali w tym okresie 10 899 milionów linii, dla porównania rok wcześniej było to 15 637 milionów. Co oznacza, że sprzedaż poszybowała w dół o 30 procent.

Starego Kontynentu było lepiej, bowiem sprzedaż zmalała „tylko” o 23 procent, choć w Wielkiej Brytanii wskaźnik ten wyniósł 37 procent. Tendencja spadkowa dotyczyła również sprzedaży linii IP, w pierwszym kwartale 2009 r. była o 15 procent niższa niż rok wcześniej. Zaś udział procentowy linii IP w ogólnej sprzedaży wszystkich portów wyniósł 26 procent, zatem technologia TDM trzyma się bardzo mocno. Żaden z 10 czołowych producentów systemów PBX oraz IP PBX nie może zaliczyć pierwszego kwartału 2009 r. do udanych, ich sprzedaż spadła od 20 do nawet 50 procent. Liderem rynku, przyjmując za kryterium ilość sprzedanych linii, zostało Cisco. Analitycy wysoką pozycję tej firmy tłumaczą tendencją na światowych rynkach. W pierwszym rządzie inwestycje ograniczały mniejsze i średnie firmy, a główną klientelę Cisco stanowią korporacje zaopatrujące się w systemy powyżej 100 linii. Dlatego kryzys nie uderzył tak mocno w tego producenta, jak np. w graczy obsługujących przede wszystkim segment SMB. Najlepszym przykładem jest Panasonic, który jeszcze w III kwarta-

systemów serii SV8000. Od premiery w 2008 roku na świecie sprzedano ponad 27 tys. tego typu urządzeń. Czołową szóstkę producentów PBX/IP PBX uzupełniają Avaya, Siemens oraz Alcatel-Lucent, zajmujące odpowiednio trzecie, czwarte i szóste

## PBX nad Wisłą

Wbrew wcześniejszym zapowiedziom niektórych polityków, Polska nie okazała się wyspą stabilności. Odczuli to na własnej skórze producenci i dystrybutorzy sprzętu telekomunikacyjnego. Większość firm od-



**KAZIMIERZ OSIŃSKI**  
Country Category Manager  
Działu Sieciowego  
HP ProCurve

**HP nie wprowadziło i na razie nie planuje wprowadzenia produktów telefonii IP. Nie oznacza to jednak, że nie jesteśmy w tym obszarze obecni. W styczniu tego roku został wprowadzony do oferty moduł zbudowany w architekturze ProCurve ONE, który jest uniwersalnym modułem serwerowym. Może on być zainstalowany w przełącznikach sieciowych HP, można w nim uruchomić oprogramowanie dowolnego producenta. Obecnie jest kilkunastu producentów, którzy podpisali z HP umowę o współpracy i w efekcie dostarczają swoje oprogramowanie realizujące różne funkcje, między innymi Call Manager zarządzający telefonią IP. W tym konkretnym przypadku mówimy o systemach firmy Aastra, Avaya, Mitel.**



Najbardziej dotkliwe załamanie miało miejsce w Europie Wschodniej, gdzie rynek skurczył się o połowę. Autorzy raportu wskazują na Rosję i Ukrainę jako największych winowajców drastycznego spadku w naszej części Europy. W zachodniej części

le 2008 r. był liderem rynku, by w I kwartale 2009 r. spaść na piątą pozycję. Drugie miejsce na świecie, przyjmując za kryterium ilość sprzedanych linii, zajął NEC. Firma powróciła na pozycję wicelidera m.in. dzięki dobremu przyjęciu przez rynek

miejsce. Warto zaznaczyć, że dwie ostatnie firmy są liderami na rynku EMEA, ale znacznie gorzej radzą sobie w Ameryce Północnej. W rezultacie zabrakło dla nich miejsca wśród trzech największych vendorów na świecie.

wlekła decyzje o większych inwestycjach, oczekując na dalszy rozwój wypadków na światowych rynkach, zakupów nie ułatwiają trudna dostępność kredytów. Z drugiej jednak strony trzeba przyznać, że sytuacja nie była aż tak zła, jak w Rosji czy na Ukrainie.

Pod tą wypowiedzią mógłby się podpisać niemal każdy importer sprzedający systemy PBX/IP PBX w Polsce. Słaba koniunktura dała się również we znaki polskim producentom, choć

Marcin Tułodziecki, dyrektor ds. rozwoju w firmie Platan, przyznaje, że niektórzy resellerzy radzili sobie całkiem dobrze w trudnych czasach, odnotowując nawet wzrosty sprzedaży. Platan sprzedawał najwięcej centralek małych, do 20 portów wewnętrznych oraz powyżej 100 abonentów, natomiast mniejszym popytem cieszyły się systemy dla 40-100 abonentów. Podobna tendencja występowała w przypadku Alcatel-Lucent i MCX Telecom, dystrybutora produktów NEC i Aastra. Większość rozwiązań sprzedawanych przez obie firmy trafiła do klientów korporacyjnych. Inaczej przedstawiała się sytuacja w Avaya.

Do rewolucji nie doszło w segmencie systemów IP PBX. Co gorsza, producenci przyznają, że wyraźnie osłabił popyt na tego typu rozwiązania wśród instytucji finansowych. Wprawdzie widać nieco większe zainteresowanie telefonią IP wśród instytucji sektora publicznego oraz firm o profilu przemysłowo-handlowym, ale trudno powiedzieć, czy znajdzie to odzwierciedlenie w konkretnych zakupach. Rafał Fazan z Alcatel-Lucent zauważa przesłanki pozwalające z optymizmem patrzeć w najbliższą przyszłość. Są to: dostępność funduszy pomocy, szukanie możliwości zmniejszenia kosztów prowadzenia działalności czy rosnące znaczenie komunikacji w ich biznesie.

### Nowe systemy pozwolą odbić się od dna

Na przestrzeni ostatnich kilkunastu miesięcy na rynku polskim pojawiło się kilka nowych systemów IP PBX, zarówno dla mniejszych przedsiębiorstw, jak i klientów korporacyjnych. Niewykluczone, że nowe modele w niedalekiej przyszłości ożywią rynek nad Wisłą. Panasonic stawia na platformy komunikacyjne serii KX-NCP, które trafiły do sprzedaży pod koniec ubiegłego roku. W tym roku producent zmodyfikował ich oprogramowanie. Nowe funkcje pozwolą m.in. na rozbudowę pojemności w zakresie wewnętrznych portów IP, obsługę stacji bazowych DECT w oparciu o linie IP, rozbudowę możliwości telekonferencyjnych czy zwiększenie funkcjonalności w zakresie współpracy z telefonami SIP. Jednym z największych konkurentów Panasonic na rynku światowym jest inny japoński koncern,

NEC. Dystrybucją systemów tej firmy w Polsce zajmuje się MCX Telecom. Dystrybutor wzbogacił w tym roku swoje portfolio o produkty z serii UNIVERGE SV8000. Oferta obejmuje serwery telekomunikacyjne SV8100 oraz SV8300, rodzinę aparatów IP oraz systemowych w połączeniu z aplikacją Unified Communication – Business Connect. W kierunku integracji zmierza Avaya. Wiosną producent zaprezentował Avaya Aura, platformę telekomunikacyjną opartą o protokół SIP i filozofię SOA, czyli architektury zorientowanej na usługi. Kluczowym elementem architektury jest rozwiązanie Aura Session Manager, centralizujące zarządzanie komunikacją i integrujące aplikacje. Mimo trudnego okresu, praca nie zamiera w działach badawczo-rozwojowych polskich producentów. Tegoroczne premiery wskazują na to, że Platan i Slican zamierzają wzmocnić pozycję w segmencie SMB. Prima to najnowszy system IP PBX Platana, skierowany do małych biur, sklepów, punktów usługowych. Centrala w wyposażeniu standardowym ma zintegrowane 3 porty VoIP. Konfiguracja bazowa obejmuje ponadto 2 analogowe linie miejskie i 6 linii wewnętrznych. System ma kilka interesujących funkcji, jak np. automatyczne rozpoznawanie zdefiniowanych numerów komórkowych i przekierowywanie ich do sieci VoIP, czy plug & talk – urządzenie z predefiniowanymi ustawieniami fabrycznymi jest gotowe do użycia po wyjęciu z pudełka. Propozycją Slicana dla małych i średnich firm jest CXS-0424. Maksymalna konfiguracja systemu pozwala na obsługę 24 abonentów TDM oraz 118 abonentów IP. Połączenia IP obsługują interfejsy LAN, WAN, zgodnie z protokołami SIP oraz IAX.

Trudno przewidzieć, kiedy rynek systemów PBX/IP PBX odbije się od dna. Niektórzy liczą na to, że nastąpi to już w ostatnich miesiącach bieżącego roku. Ale nie brakuje również opinii, że najbliższe miesiące przyniosą spadek popytu na większe systemy, powyżej 100 portów. Jednak niezależnie od tego, jak potoczy się sytuacja, producenci nie będą miło wspominać 2009 roku. Pozostaje mieć nadzieję, że następny rok będzie zdecydowanie lepszy, a migracja do telefonii IP nabierze odpowiedniego tempa. ■

Na pytania „IT Resellera” odpowiada **JAN PIĄTKOWSKI, kierownik Działu Marketingu i Eksportu w firmie Slican**

#### Dlaczego w Polsce telefonia IP cieszy się znikomą popularnością wśród odbiorców?

W Polsce stosunkowo niewiele jest łączy dobrej przepustowości a takiej dla sprawnej komunikacji wymaga VoIP. Szykuje się dopiero ekspansja, rozwój dostępu szerokopasmowego. **Czy telefonia IP jest bardziej opłacalnym rozwiązaniem niż TDM? W jakich wypadkach lepiej korzystać z tej drugiej technologii?**

Z ekonomicznego punktu widzenia i powszechności dostępu do Internetu oczywiście telefonia IP jest bardziej opłacalna. Są jednak dziedziny gdzie jakość, bezpieczeństwo transmisji odgrywają pierwszoplanową rolę (np. sektor bankowy, bezpieczeństwo państwa) i wówczas oczywiście TDM jest lepsze przynajmniej na chwilę obecną.

#### Jak przekonać resellerów, żeby sprzedawali systemy IP? A może nie przekonują i pozostawić decyzję dotyczącą sprzedaży systemów wyłącznie w ich rękach?

Rynek jest najlepszym regulatorem. To dystrybutorzy są tym neralgicznym punktem styku i ich wiedzę, potrzeby należy tylko wspierać a nie przeszkadzać nieadekwatnymi działaniami.



#### DARIUSZ KORALEWSKI inżynier systemowy w 3Com

**Telefonia IP ma przewagę nad telefonią tradycyjną głównie dzięki szerszej gamie usług dodatkowych. Dobrym przykładem takiej usługi dodatkowej jest możliwość korzystania z telefonu w wersji programowej. Dzięki temu możliwe jest korzystanie z naszego numeru służbowego, np. pracując w domu lub w hotelu. Dla części firm, które mają sieć oddziałów, telefonia IP daje dodatkowe korzyści finansowe w postaci braku dodatkowych opłat za połączenia w ramach swojej rozproszonej sieci korporacyjnej. Niejednokrotnie sieć taka obejmuje różne kraje, co przekłada się na większe oszczędności.**



#### TOMASZ PERZYNA menedżer produktu Panasonic Polska

**Po rozwiązania telefonii IP najczęściej sięgają firmy, które mają świadomość technologii. Firmy, które korzystają z nowoczesnych technologii na co dzień, dużo łatwiej i szybciej pojmują istotę inwestowania w technologię VoIP. Oczywiście, łatwiej jest przekalkulować zwrot z inwestycji dla firmy, która wykonuje dużo, zwłaszcza kosztownych, połączeń telefonicznych. Oszczędności poczynione dzięki inwestycji są widoczne nawet w krótkim terminie.**

