

Urszula Światłowska

Spojrzenie w przyszłość

Uznany partner i własna kreatywność to połączenie, które pozwoliło spółce OPTOMER osiągnąć sukces.

Wśród nowości firmy OPTOMER są m.in. przezroczyste zatyczki adapterów, które pozwalają na szybką i tanią identyfikację kabla światłowodowego abonentów

Dziś trudno sobie wyobrazić życie, nie mówiąc o pracy, bez dostępu do Internetu. Jak podaje Główny Urząd Statystyczny w 2013 r. dostęp do sieci w domu miało 71,9% gospodarstw domowych w Polsce. To wciąż za mało, ale dobra informacja jest taka, że ten odsetek sukcesywnie rośnie od roku 2004. W latach 2009–2013 stale wzrastał też udział gospodarstw domowych posiadających szerokopasmowy dostęp do Internetu (w 2013 r. osiągnął poziom 68,8%). A to właśnie w rozwoju technologii jest pies pogrzebany. Bo niestety – według informacji Europejskiej Rady FTTH w Polsce pół miliona gospodarstw domowych ma możliwość podłączenia do FTTH (*Fiber to the Home*), czyli uzyskania połączenia z szybkością powyżej 100 Mbit/s, jednak tylko 77 tys. z tego korzysta. Sto-

pień penetracji FTTH w Polsce wynosi 0,7%, co jest jednym z najniższych wyników w Europie.

Z roku na rok sytuacja się poprawia. Urząd Komunikacji Elektronicznej przewiduje, że w 2014 r. szerokopasmowy dostęp do Internetu uzyskać może łącznie ponad 338 tys. gospodarstw domowych, z czego 70% w sieciach nowej generacji (NGA).

Jak wynika z raportu prezesa UKE dotyczącego pokrycia terytorium Polski infrastrukturą telekomunikacyjną i publicznymi sieciami telekomunikacyjnymi, w 2013 r. wybudowano 7,1 tys. km nowych sieci światłowodowych (wobec planowanych 5,3 tys. km), a nakłady inwestycyjne przekroczyły



Czy wiesz, że...

Jedną z ważniejszych realizacji firmy OPTOMER dla przemysłu było opracowanie i dostarczenie na potrzeby Kopalni Węgla Brunatnego w Bełchatowie hermetycznych zakończeń kabli HZK-18 oraz przełącznic światłowodowych. Dostarczone urządzenia posłużyły do stworzenia systemu kontroli i nadzoru nad urządzeniami górnictwami, które pracują w ekstremalnych warunkach.

Na każdym etapie produkcji złącza są dokładnie sprawdzane. Na zdjęciu widok złącza pod mikroskopem podczas szlifowania.

350 mln zł, z czego 53 mln pochodziło ze środków UE. UKE podaje, że w 2013 r. prawie we wszystkich miastach powyżej 100 tys. mieszkańców ponad dziesięciu przedsiębiorców udostępniło sieci światłowodowe. I co ważne, w niemal 240 mniejszych miejscowościach mających od 5 do 20 tys. mieszkańców i w niemal 100 mających od 1 do 5 tys. mieszkańców istnieje konkurencyjność na poziomie co najmniej trzech przedsiębiorców.

Te dane pokazują, jak przyszłościowy jest rynek szerokopasmowych usług teleinformatycznych zarówno dla firm, jak i gospodarstw domowych. I to właśnie w tej branży z powodzeniem działa specjalizująca się w technice światłowodowej łódzka spółka OPTOMER.

KONKURENCJA MOTYWUJE

Jak już wspomnieliśmy, branża teleinformatyczna rozwija się niezwykle szybko i ma duży potencjał, trudno się więc dziwić, że na tym rynku konkurencja jest ogromna. A taka sytuacja motywuje do działania.

Jak mówi Maciej Lewandowski – dyrektor generalny i prokurent firmy OPTOMER – indywidualne podejście do projektu, jakość oraz szybkość realizacji to czynniki wpływające na sukces na wymagającym rynku telekomunikacji. I pozycja osiągnięta przez spółkę udowadnia, że ta taktyka się sprawdza. OPTOMER od początku działalności wprowadzał na rynek nowe rozwiązania przełącznic światłowodowych przyjaznych dla użytkownika, a dziś jest producentem największej gamy przełącznic światłowodowych w kraju.

Przez 20 lat istnienia spółka, dzięki dbałości o jakość i terminowość, sukcesywnie zwiększała swoje udziały w rynku. Obecnie może się pochwalić ugruntowaną pozycją wśród producentów i dostawców nowoczesnych rozwiązań telekomunikacyjnych.

„Ten wzrost był możliwy dzięki nawiązaniu współpracy z kilkoma największymi firmami telekomunikacyjnymi w Polsce. Wśród naszych klientów są m.in. Orange, Netia, Dialog, Polkomtel, telewizje kablowe Toya i UPC. Ce-

nimy sobie także współpracę z firmami zajmującymi się projektowaniem i budową sieci światłowodowych, np. z firmą Technitel” – mówi Maciej Lewandowski.

Z wieloma firmami spółka ma podpisane umowy ramowe o współpracy, a ta współpraca w niektórych wypadkach trwa już kilkanaście lat. Nie oznacza to, że OPTOMER ogranicza się do współpracy z gigantami. Spółka cały czas pozyskuje nowych klientów, także wśród lokalnych operatorów Internetu. „Dziennie realizujemy do kilkudziesięciu zamówień o średniej wartości 10 tys. zł i więcej” – mówi Maciej Lewandowski.

UZNANIE WŚRÓD KLIENTÓW

Jak widać, w firmie OPTOMER na brak zleceń nie narzekają. Pewnie dlatego Maciej Lewandowski, poproszony o wskazanie projektów kluczowych dla rozwoju spółki, odpowiada: „Trudno jest wskazać konkretne projekty,



NIE UDAŁOBY SIĘ OSIĄGNAĆ TEGO WSZYSTKIEGO BEZ WSPÓŁPRACY ZE SZWAJCARSKĄ SPÓŁKĄ DIAMOND, CHOĆBY DLATEGO, ŻE TO OD WSPÓŁPRACY Z TYM UZNANYM NA ŚWIECIE PRODUCENTEM ZACZĘŁA SIĘ NA POCZĄTKU LAT 90. DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI OPTOMER

ponieważ należałoby je liczyć w setkach, jeżeli nie tysiącach. Dla nas każdy projekt i klient jest kluczowy” – podkreśla.

Gdy się pozna historię spółki, wylania się z niej obraz firmy kładącej nacisk na innowacyjność. I to właśnie kolejny element, który przyczynił się do sukcesu firmy. W 2009 r. OPTOMER wprowadził innowacyjne gniazdo do sieci FTTH, czyli szerokopasmowych usług teleinformatycznych dla użytkowników domowych. Rok później został głównym dostawcą osprzętu światłowodowego FTTH na potrzeby budowy największej w Polsce optycznej sieci dostępowej, realizowanej przez Telefonię Dialog. Projekt ten obejmuje ponad 70 tys. mieszkań m.in. we Wrocławiu, Zielonej Górze i Łodzi. Z kolei w 2011 r. firma OPTOMER wygrała przetarg na dostawę osprzętu FTTH dla Orange. Obecnie łódzka spółka dostarcza swoje produkty do większości firm budujących sieci w technologii FTTH.

„Wśród ostatnich nowości opracowanych przez nas jest Przełącznica Dystrybucyjna PSPE-576, która umożliwia podłączenie do 576 abonentów w technologii FTTH. To zdecydowanie największa przełącznica dostępna na rynku, dzięki niej jest możliwe podłączenie całego biurowca lub dużego bloku do sieci telekomunikacyjnej za pomocą jednego urządzenia. Innym nowym rozwiązaniem jest Zwijarka Składana ZS-500, której zadaniem jest układanie kabla światłowodowego w niesplątane zwoje. Przewaga ZS-500 nad podobnymi produktami konkurencji polega na zwijaniu bez zasilania zewnętrznego – gromadzenie odbywa się za pomocą wdmuchiwarek. Dodatkowo konstrukcja jest składana, co umożliwia jej przewożenie w samochodach typu kombi” – wymienia z dumą Maciej Lewandowski.

Na ten sukces pracują Dział Konstrukcji i Dział Rozwoju. W pierwszym z nich pracuje trzech inżynierów. Z kolei w drugim, który również jest odpowiedzialny za prace badawczo-rozwojowe, zatrudnionych jest sześć osób. Łącznie ponad 12% zatrudnionych w firmie zajmuje się badaniem i rozwojem. Pod względem liczebności to zaraz po produkcji druga grupa pracowników.

SZWAJCARSKI PARTNER

Jednak nie udało się osiągnąć tego wszystkiego bez współpracy ze szwajcarską spółką Diamond, jednym ze światowych liderów w technologii złączy światłowodowych. Choćby dlatego, że to od współpracy z tym uznanym na świecie producentem zaczęła się na początku lat 90. działalność spółki OPTOMER. Ta kooperacja trwa zresztą do dziś. OPTOMER jest certyfikowanym partnerem Diamonda i ma wyłączność w sprzedaży na Polskę. Łódzka spółka ma również dostęp do szwajcarskiego laboratorium Diamonda, które jest jednym z najlepiej wyposażonych ośrodków badawczych tego typu na świecie. „Od kilku lat rozwijamy też własne laboratorium, dzięki czemu nowe rozwiązania możemy przetestować od razu” – podkreśla Maciej Lewandowski.

„Nasz szwajcarski partner dostarczył nam kompletną linię produkcyjną złączy światłowodowych E-2000™, która to została przez niego wynaleziona i opatentowana. Dodatkowo dostarcza nam komponenty oraz nowości produktowe opracowane w Laboratorium Diamond. Dla naszej firmy możliwość współpracy z Diamondem to olbrzymi prestiż, dzięki temu jesteśmy w stanie zaproponować polskiemu klientom najwyższej światowej klasy złącza światłowodowe produkowane unikalną, opatentowaną technologią hybrydowej ferruli i aktywnego centrowania rdzenia włókna światłowodowego (ACA – Active Core Alignment). Proces ten zmniejsza wartości strat wtrąceniowych złączy dzięki minimalizacji wzajemnej niecentryczności łączonych włókien” – opisuje Maciej Lewandowski.

ŚWIATŁOWODY TO PRZYSZŁOŚĆ

Obecnie OPTOMER koncentruje się na rozwijaniu produktów związanych z siecią FTTH. Jak mówi Maciej Lewandowski, z jednej strony są to nowe konstrukcje, co prowadzi do zagęszczenia sieci i wiąże się z możliwością podłączenia większej liczby abonentów, z drugiej strony pojawiają się nietypowe rozwiązania, jak stworzenie małych przełącznic dostosowanych do miejsc, które dla większych urządzeń są niedostępne. Idąc tą drogą,



Headquarter Switzerland:
DIAMOND SA, Via dei Patrizi 5, CH-6616 Losone,
tel +41 91 785 45 45, info@diamond-fo.com



DIAMOND has been successfully serving several markets for over 30 years as a worldwide leading supplier of high precision fiber optic solutions.

In addition to Diamond's headquarters, established in Switzerland in 1958, we can count on an extensive international distribution network with 5 subsidiaries and over 20 representatives.

Known to be dynamic and innovative, we carry out reliable, standard and customized solutions, responding to increasingly demanding customer requirements.

Diamond is also the inventor and patent owner of the E-2000™ connector, and has been the pioneer for the building of the worldwide telecom network infrastructure.

Diamond recently developed and patented new products such as the Dialink connector system and the OLID solutions based on FBG technology suitable for FTTH applications.



www.diamond-fo.com



spółka we współpracy z firmą Dialog stworzyła wytyczne dotyczące sieci FTTH w Polsce.

„Każda nasza konstrukcja zawiera w sobie autorskie rozwiązania, które powstają we współpracy z klientami i są zgodne z często specyficznymi wymaganiami” – zaznacza Maciej Lewandowski. Te autorskie rozwiązania są przysłowiową wisienką na torcie. Wspomniane już unikalne rozwiązanie gniazdka światłowodowego NGO-12 to tylko jeden z patentów łódzkiej spółki. „Ostatnim wprowadzonym rozwiązaniem są przezroczyste zatyczki adapterów, dzięki czemu istnieje możliwość łatwej, szybkiej i taniej identyfikacji włókna danego klienta. W praktyce oznacza to, że monterzy podłączający nowego klienta do Internetu kierują światło lasera do światłowodu z wykonanej wcześniej instalacji. W przełącznicy od razu jest widoczne światło w danym adapterze, do którego należy podłączyć Internet z urządzenia aktywnego” – opisuje Maciej Lewandowski.

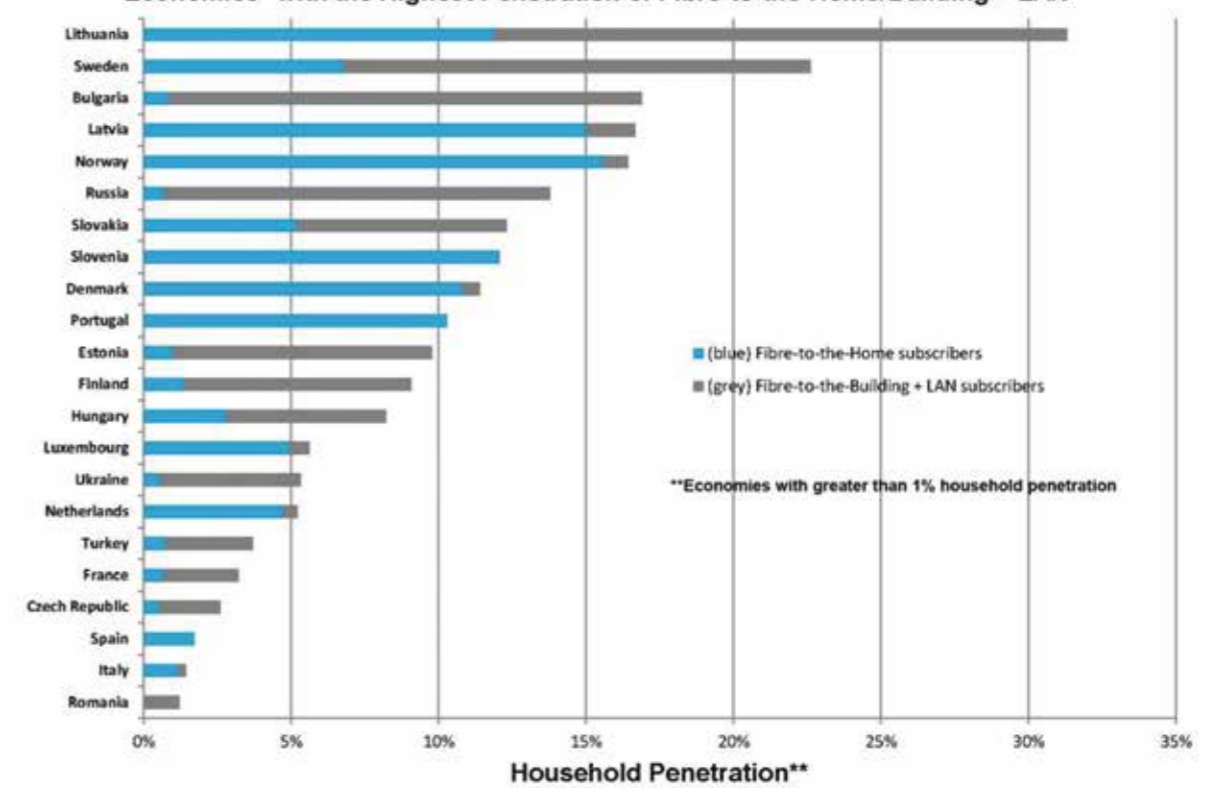
I choć łódzka spółka nie zaznacza, że nie ma sztywnego podziału na poszczególne rodzaje wydatków, to na badania i rozwój znajduje środki. „Gdy pojawiają się nowe pomysły lub produkty, sporządzamy kosztorys i zaczynamy realizację” – tłumaczy Maciej Lewandowski. I nie zamierza spocząć

na laurach, bo w planach jest już dalsze rozwijanie usług oferowanych przez firmę, m.in. montażu duktów oraz prac wdmuchiwania światłowódów.

TECHNOLOGIA GLOBALNA

W świecie nowoczesnych technologii globalizacja to nie tylko hasło, to codzienność. Dlatego trudno się dziwić, że firma OPTOMER nie ogranicza swojej działalności do rynku polskiego. Rozwój samej spółki najlepiej widać na przykładzie wzrostu udziału przychodów z eksportu w całkowitym bilansie. Jeszcze kilka lat temu wynosił on zaledwie 2%. Obecnie aż 20% przychodów pochodzi właśnie z eksportu. Firma obecna jest na wielu rynkach, m.in. w Niemczech, w Austrii, w Czechach, we Francji, we Włoszech, w Portugalii, w Hiszpanii, w Finlandii, w Estonii, w Izraelu i na Litwie. „Przodują w tym Francja oraz Niemcy, dokąd dostarczamy produkty opracowane we własnym zakresie i przez nas wykonane – zaznacza Maciej Lewandowski i dodaje: – Zdarzają się też niecodzienne realizacje. Firma Navimor z Sopotu buduje obecnie Akademię Rybołówstwa w Angoli, a nasza firma dostarcza tam instalacje światłowodową. Z jednej strony chcemy zwiększyć swoją obecność w krajach starej Unii Europejskiej, a z drugiej strony zamierzamy wejść na rynek bałkański, który jest rynkiem wschodzącym”.

Economies* with the Highest Penetration of Fibre-to-the-Home/Building + LAN



December 2012 European Ranking
Source: IDATE and FTTH Council Europe
February 2013

*Economies with at least 200,000 households

Źródło: <http://www.ftthcouncil.eu/documents/PressReleases/2013/PR2013_EU_Ranking_FINAL.pdf>

”
W WYPADKU PRODUKCJI ŚWIATŁOWODÓW ZNACZENIE MA DOŚWIADCZENIE PRACOWNIKA, DLATEGO CHCEMY STWORZYĆ NAJLEPSZE MOŻLIWE WARUNKI PRACY. PONAD POŁOWA NASZEGO ZESPOŁU PRZEPRACOWAŁA W FIRMIE POWYŻEJ 5 LAT, A KILKANAŚCIE OSÓB JEST TU NIEMAL OD SAMEGO POCZĄTKU



dlatego chcemy stworzyć najlepsze możliwe warunki pracy. Ponad połowa naszego zespołu przepracowała w firmie powyżej 5 lat, a kilkanaście osób jest tu niemal od samego początku. Dodatkowo w okresie wakacyjnym odbywają u nas praktyki studenci Politechniki Łódzkiej, część z nich po skończonych studiach wraca do nas już jako etatowi pracownicy” – podkreśla Maciej Lewandowski.

KOMPLEKSOWE PODEJŚCIE
Choć OPTOMER to przede wszystkim dystrybutor i producent rozwiązań teleinformatycznych, to firma stara się również przybliżyć swoim potencjalnym klientom materię, którą się zajmuje. Zwłaszcza, że specjaliści od teleinformatyki muszą się wciąż doszkalać. Dlatego spółka udostępnia na swojej stronie artykuły branżowe i proponuje szkolenia poszerzające wiedzę o sieciach światłowodowych. I tę ofertę skierowaną zarówno do firm, jak i osób prywatnych zamierza dalej rozwijać. Bo w firmie OPTOMER zdają sobie sprawę, że dopiero dzięki połączeniu innowacyjności, jakości produktów, edukacji, terminowości i indywidualnego podejścia do klienta można osiągnąć sukces. ■

INWESTYCJE
Nie byłoby to możliwe, gdyby OPTOMER nie rozbudowywał infrastruktury i nie inwestował w rozwój pracowników. Rok temu wybudował nowy budynek, dzięki czemu możliwe stało się zwiększenie produkcji oraz magazynu. Obecnie firma może dostarczyć jeszcze większą ilość produktów w krótkim terminie. By jeszcze poprawić jakość usług, w najbliższym czasie OPTOMER planuje uruchomić sklep internetowy w kilku wersjach językowych. Dzięki tym zmianom ma zostać usprawniony proces zamawiania.

Jeżeli zaś chodzi o pracowników, to firma szczeni się tym, że wszystkie osoby pracują na podstawie umowy o pracę, już od pierwszego dnia. „W wypadku produkcji światłowódów znaczenie ma doświadczenie pracownika,

W celu uzyskania szczegółowych informacji prosimy o kontakt z firmą Optomer.

OPTOMER Julian Meller Zdzisław Rzetelski Spółka Jawna
ul. Kaczeńcowa 8, 91-214 Łódź
import@optomer.pl
www.optomer.pl

MicroFlow Touch
Wdmuchiwanie wiązek włókien i mikrokabli o średnicach od 0,8 mm do 5,5 mm w mikrorurki o średnicach od 5 mm do 16 mm

MiniFlow RAPID
Wdmuchiwanie mikrokabli o średnicach (4 - 12) mm w mikrorurki o średnicach (7 - 20) mm

MultiFlow
Wdmuchiwanie mikrokabli i kabli światłowodowych o średnicach (8 - 32) mm oraz wiązek mikrorurek w kanalizację teletechniczną o średnicach (18 - 70) mm

PowerFlow
Wdmuchiwanie kabli światłowodowych o średnicach (8 - 25) mm w kanalizację teletechniczną o średnicach (18 - 70) mm

Fremco jest duńską firmą specjalizującą się w rozwoju i produkcji najwyższej jakości wdmuchiwarek światłowodowych. W ofercie Fremco znajduje się szeroka gama produktów obejmująca wszystkie średnice stosowanych mikrokabli i kabli światłowodowych oraz mikroduktów i kanałizacji wtórnej. Wszystkie maszyny produkowane są całkowicie w Danii przez wysoce wykwalifikowanych specjalistów i objęte są 36 miesięczną gwarancją. Zapraszamy do odwiedzenia naszej strony internetowej www.fiberblowingmachines.com