

Jānis Grīnbergs  
garlaicīgo ofisa darbu  
nomainījis pret privāto  
telekomunikāciju  
biznesu



## Skype Killer 2

Jānis Grīnbergs izstrādājis komplicētu programmu, kas ļauj zvanīt uz ārzemēm vismaz desmit reizi lētāk. Viņa nākamais izaicinājums – kā padarīt to populāru.

MAIJA GOLUBOVIČA

«**K**rīzes laikā daudzi mani draugi aizbrauca strādāt uz ārzemēm. Telefoniski sazināties bija dārgi, bet pie Skype reti kad bijām vienlaicīgi,» stāsta 30 gadus vecais Jānis Grīnbergs. Meklējot lētākas iespējas saziņai ar draugiem, viņš internetā uzgāja programmu, kas ļauj izdevīgi zvanīt uz ārzemēm. Aizguvis ideju, Jānis pats uztaisīja līdzīgu programmu *TelTel*. Sākumā to izmantoja tikai draugi, bet nu tajā reģistrējušies seši tūkstoši lietotāju.

Pēc profesijas Jānis Grīnbergs ir programmatājs. Pabeidzis Rīgas Tehnisko universitāti, viņš pieredzi IT jomā krāja, strādājot apdrošināšanas kompānijā *Balta* un vēl divos citos uzņēmumos. Piecus gadus nostrādājis algotā darbā, Jānis nolēma mēģināt izveidot pats savu biznesu. Pirmais projekts bija *smsbox.lv*, kas ļauj bez maksas sūtīt īsziņas Latvijā un par zemiem tarifiem arī uz ārzemēm. Mācoties no pieredzes *smsbox.lv*, viņš attīstīja nākamā projektu *adforte.com*, piedāvājot SMS un e-pasta mārketinga pakalpojumus.

Pirms trim gadiem Jānis sāka strādāt pie *TelTel*. Pieredze telekomunikāciju jomā viņam bija minimāla – tik vien, cik strādājot ar *smsbox.lv*. Lai izstrādātu programmu, kas

ļautu sazināties telefoniski, apejot augstos viesabonēšanas tarifus, Jānis pašmācības ceļā apguva visu nepieciešamo informāciju par telekomunikācijām. Viņš nolīga divus programmatājus, bet, tā kā bija problēmas ar termiņu ievērošanu, beigās lielāko daļu programmatājs pats, tāpēc nekādus lielus ieguldījumus idejas realizēšanai nevajadzēja. Kad pirmā versija bija palaista, to pamanīja arī Sabiedrisko pakalpojumu regulēšanas komisija (SPRK). *TelTel* nebija reģistrēts kā telekomunikāciju operators, tāpēc SPRK lika portālu slēgt. «Ar viņiem vajadzēja smagi cīnīties, un tas ievilkās pusgada garumā; šajā laikā pilnībā pakalpojumus nevarēja sniegt,» rūgtajā pieredzē dalās Jānis Grīnbergs.

Ieguvis elektronisko sakaru komersanta apliecību, *TelTel* nu darbojas līdzīgi kā citi operatori. Tomēr ir kāda atšķirība. Tādi

FOTO: RENĀRS KODIS/SPECIAL FORBES

**STARTUP  
KOPĀ AR  
accenture**

### KĀDS REIZ TEICIS, KA REVOLVERIS

**IR NOZĪMĪGS** cilvēku attiecību demokrātizators. Internetam ir tāda pati loma. Vēl astoņdesmitajos gados pasaulē valdīja telekomunikāciju uzņēmumu monopoli, bet, sākot ar AT&T sadalīšanos, parādījās konkurence gan ASV, gan vēlāk arī Eiropā. Lūk, un tagad Latvijā, kur ir tikai nepilni divi miljoni iedzīvotāju, klasiskajiem telekomunikāciju operatoriem ir jau trīs konkurenti! Protams, pastāv jautājums, kāda vērtība ir šiem jaunajiem uzņēmumiem un kā tie var ietekmēt tirgu. Ņemot vērā lietotāju apetīti attiecībā uz pārsūtīto datu apjomu un ātrumu, operatori var pietiekami veiksmīgi pelnīt, balstoties uz šiem parametriem. Būtībā tirgus būs atkarīgs no tā saucamās tīkla neitralitātes nostājas likumdošanā. Tā nosaka, vai tīkla īpašniekam ir tiesības piedāvāt atšķirīgu pakalpojumu kvalitāti atkarībā no satura. ASV tiesas tikko šādas tiesības nostiprināja. Tas nozīmē, ka sakaru pakalpojumu piegādātāji var samazi-

nāt joslu interneta televīzijai. Lieļie joslas izmantotāji, piemēram, interneta televīzijas uzņēmums *Netflix*, jau sāk maksāt tam pašam AT&T.

Eiropa arī uzņēmusi virzienu uz tīkla neitralitātes saglabāšanu, līdz ar to te var turpināt veidot *start-up* šajā jomā.

**Maksims Jegerovs, Accenture Latvija direktors**



AUGUSTS, 2014

minūte, zvanot uz ASV, izmaksās divus centus, bet, piemēram, zvanot no *Tele2*, tie jau būs 50 centi. Kāpēc tik liela atšķirība? Jānis saka: uzceļojums. Un, kaut arī viņš piedāvā tik lētus sakarus, nopelnīt var vidēji 25 procentus.

Lai arī ideja ir pievilcīga, tā nav unikāla. Latvijā līdzīgus pakalpojumus piedāvā vairāki uzņēmumi, piemēram, aplikācija *Roamer* un vietne *vir2sim.com*. Strādāt šajā jomā nav viegli – konkurence ir sīva, un apgrozījums nav liels, jo par trim eiro var runāt teju stundu. «Pat zvanot uz ārzemēm ļoti lēti, cilvēki ir pieraduši, ka jārunā īsi un konkrēti,» nosmej Jānis.

Lai arī *TelTel* sāka izstrādāt jau pirms trim gadiem, tas pabeigts tikai pērn, kopā apgrozot aptuveni 20 tūkstošus eiro. Lai šo skaitli palielinātu, Jānis Grīnbergs sāk piedāvāt jaunu pakalpojumu – IP telefoniju, kas paredzēta korporatīvajiem klientiem. Ideja tāda, ka uzņēmums iegādājas IP telefonus, bet *TelTel* ir sarunu operators. Atšķirībā no konkurentiem *TelTel* šo pakalpojumu piedāvā bez abonēšanas maksas, pelnot no zvaniem, ko veic uz citiem Latvijas un ārzemju operatoriem. Patlaban šo pakalpojumu izmanto 40 uzņēmumu, kuru vidū ir *Orange Taxi* un *Dax Logistics*.

Izpētot *TelTel* piedāvātās funkcijas, ir skaidrs, ka Jāņa stiprā puse ir programmēšana; tās ir daudz sarežģītākas un daudzveidīgākas nekā citiem konkurentiem. Tomēr ir arī acīmredzams, ka viņa divu cilvēku komandu pēc iespējas ātrāk vajadzētu papildināt ar labu dizaineru. Mājaslapa un aplikācija ir grūti uztveramas un neizteiksmīgas. Potenciāls ir – *Roamer*, par ko *Forbes* rakstīja pirms gada, tikko ir piesaistījis 1,3 miljonus dolāru no investoriem. Redzēsim, vai līdzīgs liktenis sagaidīs arī *TelTel*. **F**

mobilo sakaru operatori kā *Tele2* un *LMT* sarunas pārraida *GSM* tīklā (izmantojot translācijas torņus), *Lattelecom* – fiksētajā elektronisko sakaru tīklā (pa vadiem), savukārt *TelTel* sakarus nodrošina, izmantojot internetu. Sākotnēji zvani tika piedāvāti ar pāradresāciju – ārzemju kontakti iepriekš jāpievieno *TelTel* sistēmā, un tiem tiek piešķirti Latvijas iezvana numuri. Zvanīts tiek uz Latvijas numuru, un saruna izmaksā tikpat, cik vietējā tīklā, bet zvans tiek pāradresēts uz ārzemēm. Tas ir izdevīgi, ja

**TelTel viena sarunas minūte, zvanot uz ASV, izmaksās divus centus, bet, piemēram, zvanot no Tele2, tie jau būs 50 centi.**

*TelTel* aplikāciju, kā arī no datora un IP telefoniem (parastais telefons, kas nav pieslēgts tālruņa līnijai, bet darbojas interneta vai lokālajā tīklā).

*TelTel* par sarunām ir jāmaksā operatoram, kuram klients veic zvanu. Piemēram, ja zvana uz Lietuvu operatoram *Omnitel*, par sarunu maksā *Omnitel*. *TelTel* ir jāslēdz līgums ar *Omnitel*, bet, lai līgumus nevajadzētu slēgt ar katru operatoru, *TelTel* vienojas ar starpnieku. Tas nodrošina izsaukumus galvenokārt uz Eiropas valstīm, un viņam ir līgums arī ar Lietuvas *Omnitel*. Zvani iet caur operatoriem tranzītā, un starpnieki uzliek savu uzcenojumu. *TelTel* šādi līgumi ir ar pieciem operatoriem (viens no tiem ir Latvijas *CSC Telecom*).

Būtībā tā strādā visi mobilo sakaru operatori, tomēr *TelTel* viena sarunas