

אחרי השקט של 2001 הגיעה לה שנת 2002 עם התחלות חדשות ומבטיחות. למשל, מוזילה, שהכריזה על דפדפן חדש בשם שועל-הכסף - פיירפוקס, האתר פרוגל (FROOGLE), שניסה להתחרות ב-EBAY ועוד.



בארץ המשיכה התחרות בין נס, מטריקס ויבמ על הבכורה בשוק שירותי התוכנה, כאשר היה ניסיון מעניין של בית תוכנה המשותף לתנועת המושבים ולעדי אייל להפוך לחברת התוכנה השלישית בגודלה (מה שכנראה לא התרחש בסופו של דבר).

אחרי השקט של 2001 הגיעה לה שנת 2002 עם התחלות חדשות ומבטיחות. למשל, מוזילה, שהכריזה על דפדפן חדש בשם שועל-הכסף - פיירפוקס, האתר פרוגל (FROOGLE), שניסה להתחרות ב-EBAY ועוד.

בארץ המשיכה התחרות בין נס, מטריקס ויבמ על הבכורה בשוק שירותי התוכנה, כאשר היה ניסיון מעניין של בית תוכנה המשותף לתנועת המושבים ולעדי אייל להפוך לחברת התוכנה השלישית בגודלה (מה שכנראה לא התרחש בסופו של דבר).

מה"בננה" ועד הסמארטפון

שיחת הסלולר הראשונה התרחשה לפני 38 שנים • כיום יש כ-5.5 מיליארד מכשירי סלולר בעולם, עם שיעור חדירה גלובלי של 76.2% • יש כיום בעולם מכשירי טלפון ניידים מאשר ניידים, ואפילו יותר מאסלות

המסתובבים עם "מזוודה" ומנהלים באמצעותה שיחות "חשובות". ודרך אנב - למרות שאנשים ומחשבים כבר הייתה בת 5 - לא חשבו בחברה שזה מספיק חשוב לרכוש טלפון יקר כל כך, בעלות תפעול מטורפת, כפי שהיא אז, עד... שהגיעה חברת סלקום...

ב-1994 נפתח שוק התקשורת הסלולרית לתחרות, ובסוף השנה החלה לפעול חברה חדשה, סלקום. עם כניסתה, שברה סלקום את 8 שנות המונופול של פלאפון, כשפנתה לקהלים רחבים יותר והורידה בצורה דרסטית את עלות הרכישה והשימוש בטלפונים הסלולריים. לא הרבה חברות בארץ זכו לתורים הארוכים שהשתרכו לפני חנויות סלקום כשנפתחו... אפילו ה-iPhone לא זכה לכך כשהגיע לישראל. כמה חודשים לאחר שהוקמה, סבלה סלקום מתקלת ניתוקי שיחות מסיבה שהחברה לא איתרה - וזכתה לכינוי המעליב "סלקלום", כשרבים מלקוחותיה חוו ניתוקים שוב ושוב במשך חודשים. 70 מהנדסי תקשורת הובאו מגרמניה לצורך איתור התקלה. לאחר כמה חודשים גילו המהנדסים שמקור התקלה הוא בבעיית תוכנה במכשירי הסלולר מסוג אלפא של מוטורולה, שהיו באותו זמן בשימוש של כ-75% מהלקוחות. כצעד ענישה נגד חברת מוטורולה, עברה סלקום למכירת טלפונים מתוצרת נוקיה ואריקסון... עם תום המשבר החברה התאוששה, ובסוף 1995 התגאתה ב-195 אלף מנויים, ועד היום היא בעצם החברה שיש לה את מספר המנויים הגדול ביותר בישראל.

המחירים של סלקום היו באמת זולים, והיא החלה לנגוס במעמדה של פלאפון, שהחלה לאבד מזהירה, למרות שהצליחה לשמור על תדמית של חברה איכותית, בלי ניתוקים,

כשתיאר הסופר אריך קסטנר ב-1931 טלפון נייד בספרו "שלושים וחמישה במאי", ויותר מ-20 שנה אחריו ב-1954, זוהו רובטרט היינלין בספרו "המפלצת מהכוכבים", כי הטכנולוגיה תתפתח לכדי טלפון נייד לחלוטין - איש לא חשב שזה מה שאכן עומד לקרות ולחולל את אחת המהפכות הגדולות בעולם.

חלפו להן עוד כמעט 20 שנה, ובאפריל 1973 ביצע מרטין קופר, עובד מוטורולה, את השיחה הסלולרית הראשונה בעולם במכשיר שהמציא, בשדרה השישית בלב מנהטן, לעיניהם המשתאות של העוברים והשבים למראה אדם המתהלך ומדבר אל תוך מכשיר שנראה כמו לבנה. דרך אנב, שיחת הטלפון שביצע קופר הייתה אל מתחרה בחברת בל, שעבד גם הוא על המצאת מכשיר סלולרי, אולי כדי להוכיח לו שהקדים אותו...

מפעילות הסלולר בישראל

ב-1986, כשקבוצת אנשים ומחשבים כבר הייתה בת חמש, הגיעה טכנולוגיית הסלולר לארץ עם חברת פלאפון, שאגב המציאה את המילה "פלאפון" - שהפכה מאז למילה גנרית לציון טלפון סלולרי. חלק מבני דור ה-X עוד לא נולדו אז, ובוודאי גם לא בני דור ה-Y - וכשאומרים עליהם שנולדו עם מקלדת ביד, הכוונה היא גם למקלדת הסלולרית כמובן.

בימיה הראשונים הייתה פלאפון חברה שסיפקה מתרות לעשירים ומנהלים בלבד, ועד תחילת שנות ה-90 היו לחברה אלפים בודדים של מנויים. המכשירים - כולם של ממציות מכשירי הסלולר מוטורולה - היו כבדים ומגושמים, ולכן הותקנו רובם בכלי רכב ולא היו נישאים, אבל יכולנו גם לראות אנשים "חשובים"



כך הכל התחיל. מרטין קופר עם מכשיר הסלולר שהמציא

ובזכות כך אף להמשיך לגבות מחירים גבוהים בהרבה מסלקום. זו גם הייתה העת, שבאנשים ומחשבים הוחלט לרכוש מכשירי סלולר עממיים ולא מנקרי עיניים, ואז גם החלה בעצם מהפכת הסלולר בישראל, כמו בעולם כולו, אחת המהפכות הגדולות ביותר של האנושות - תקשורת כל הזמן ובכל מקום, זמינות, ניידות - שתרמה תרומה מכרעת להפיכת העולם כולו לכפר גלובלי.

חלפו להם ארבע שנים וקצת, וקמה לה מפעילת סלולר נוספת, פרטנר, וככל שזה יישמע מוזר, בעת פרסום מכרז התדרים נשען כי בישראל אין מקום לרשת סלולרית נוספת... מהלך ההשקה ובניית המותג אורנג' של החברה נחשבים ממהלכי השיווק המוצלחים ביותר שבוצעו בישראל. מה שעזר מאוד לחברה לחדור ולהצליח היו שני דברים: טכנולוגיית GSM של החברה, שאפשרה ללקוחות ישראלים להשתמש במכשיריהם במקומות רבים בעולם שבהם הייתה רשת דומה; ומחירים תחרותיים במבנה חדש - לא עוד עלות שיחה בתוספת דמי קישור לרשת אחרת, אלא מחיר אחד לשיחה יוצאת לכל יעד, שכלל בתוכו את עלות דמי