

# Raport „What’s Up Wholesale?\": mali i średni operatorzy pewni siły swoich biznesów i świadomi rynkowych zagrożeń

Informacja prasowa, 13 maja 2026



Tegoroczne badanie Orange Polska pokazuje dwa oblicza branży operatorskiej. Z jednej strony przedsiębiorcy telekomunikacyjni dobrze oceniają własną kondycję i w większości planują dalszy rozwój. Z drugiej, w najbliższych latach widzą na rynku więcej zagrożeń niż szans. Rosnące koszty, presja konkurencyjna i zagrożenia o skali światowej studzą optymizm, ale nie powstrzymują planów ekspansji, rozbudowy oferty i modernizacji sieci. Szczegółowe wyniki badania, a także artykuły eksperckie omawiające kluczowe kwestie na rynku operatorskim można znaleźć w najnowszym raporcie „What’s Up Wholesale?”.

Celem ankiety skierowanej do małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych była rewizja ich prognoz branży sprzed 5 lat oraz zbadanie przewidywań co do rynku telekomunikacyjnego w perspektywie 2030 roku.

Ostatnie lata, wraz z serią „czarnych łabędzi”, były dla sektora małych i średnich operatorów testem odporności. Dziś pojawiają się nowe zagrożenia o skali globalnej, których skutki mogą dotknąć rodzime biznesy. 224 operatorów z sektora MŚP odpowiedziało w ankiecie, jak zamierzają sobie radzić ze współczesnymi wyzwaniami.

## Aktywny rozwój pomimo rynkowych zagrożeń

Aż 67% operatorów ocenia swoją kondycję ekonomiczną jako „dobrą” lub „zdecydowanie dobrą”. Jednocześnie blisko tyle samo (64%) respondentów uważa, że perspektywy do 2030 roku są niekorzystne i najbliższe lata przyniosą sektorowi więcej zagrożeń niż szans. Wśród największych wskazywane są wzrost kosztów pracy i energii oraz nasilająca się konkurencja.

## Rynek operatorski 2030: wizja i rewizja

Perspektywa do roku 2030 wg małych i średnich operatorów

**64%** widzi więcej zagrożeń niż szans

Jakie są największe zagrożenia dla lokalnych operatorów?



Mimo to **69%** będzie dalej rozwijało swoją działalność

W badaniu wzięło udział 224 przedstawicieli małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych. Wyniki ankiety oraz ich omówienie nie stanowią opinii Orange Polska.

Pełny raport **What's Up Wholesale? Przegląd rynku operatorskiego 2026** można pobrać ze strony <https://hurt-orange.pl>

orange **Wholesale**

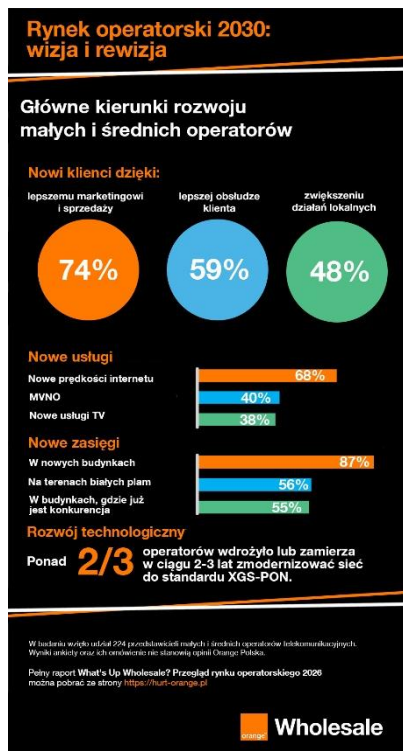
Mimo świadomości zagrożeń operatorzy wierzą we własną zdolność do adaptacji, znajomość lokalnego rynku i siłę relacji z klientami. Większość (68%) deklaruje, że do 2030 roku planuje rozwój firmy. Analogiczne pytanie zadano operatorom w pierwszym raporcie

„What's Up Wholesale?”. W 2020 roku respondentów deklarujących dalsze rozwijanie firmy było 67%. Pokazuje to bardzo konsekwentną postawę przedsiębiorców, pomimo serii trudnych doświadczeń i biznesowych wyzwań, których doświadczyliśmy w ostatnich latach.

## Wzrost przez jakość, nie przez cenę

Firmy nastawione na rozwój mają jasno określone priorytety. Jednym z nich jest pozyskanie nowych klientów. Nie zamierzają jednak konkurować ceną. Zaledwie 9% firm planuje przyciągnąć nowych klientów poprzez rabaty. Zamiast tego stawiają na ulepszenie procesów sprzedażowo-marketingowych (74%), poprawę obsługi klienta (59%) oraz zwiększenie zaangażowania w sprawy lokalnej społeczności (48%).

Drugim priorytetem jest poszerzanie oferty usług. W ciągu ostatnich 5 lat najczęściej wprowadzanymi nowymi usługami były telewizja i VOD (44%) oraz usługi mobilne MVNO (33%). Plany na przyszłość potwierdzają ten trend – operatorzy zamierzają dalej rozwijać ofertę TV, wprowadzać usługi komórkowe i oferować wyższe prędkości internetu (68%). W tym celu blisko połowa ankietowanych planuje modernizację sieci GPON na XGS-PON, by oferować usługi o prędkości 5 Gb/s lub wyższej.



## Lokalni operatorzy - aktywni gracze w procesie konsolidacji

Podstawowym planem na rozwój w kolejnych 5 latach jest zwiększenie zasięgu sieci (79%). Operatorzy planują zarówno budowę infrastruktury w nowych lokalizacjach (szczególnie w nowym budownictwie - 87%), na terenie białych plam (56%) oraz podłączenie budynków, w których działa już konkurencja (55%). Co trzeci ankietowany deklaruje, że przejmie gotową sieć.

Ponad połowa badanych firm ma na koncie zakup infrastruktury od innego operatora, przy czym większe podmioty (>5 tys. klientów) robią to znacznie częściej (71%) niż mniejsze (44%). Przejęcia dotyczą głównie małych baz klienckich (poniżej 500 abonentów).

## Rynek operatorski 2030: wizja i rewizja

Lokalni operatorzy to aktywni gracze w procesie konsolidacji



Ponad **50%** przejęło już co najmniej jednego konkurenta



Głównie przejmowane są małe bazy **<500** abonentów



**34%** rozważa fuzję z innym operatorem

### Jakich korzyści oczekują?

- Silniejsza marka
- Silniejsza pozycja rynkowa
- Rozłożenie kosztów stałych na większą liczbę klientów
- Niższy koszt pozyskania klienta

W badaniu wzięło udział 224 przedstawicieli małych i średnich operatorów telekomunikacyjnych. Wyniki ankiety oraz ich omówienie nie stanowią opinii Orange Polska.

Pełny raport **What's Up Wholesale? Przegląd rynku operatorskiego 2026** można pobrać ze strony <https://hurt-orange.pl>



**Wholesale**

Jednym ze scenariuszy budowania skali są fuzje. Połączenie na partnerskich zasadach z innym podmiotem o porównywalnej skali działania rozważa 34% ankietowanych. Dostrzegają oni, że fuzja daje m.in. szansę na zbudowanie silniejszej marki, pozwala na rozłożenie kosztów stałych i buduje lepszą pozycję wobec dużych graczy. Istnieją jednak realne obawy, które powstrzymują 66% przed rozważeniem tego scenariusza. Najczęściej wskazywane to ryzyko konfliktu właścicielskiego (67%) i utrata autonomii w zarządzaniu firmą (57%).

## Współpraca hurtowa staje się standardem

Jednym z najważniejszych trendów kształtujących rynek jest współpraca hurtowa. ¼ ankietowanych udostępnia obecnie swoją sieć, a co trzeci chce zwiększać zasięg korzystając z otwartych sieci. Hurt to również sposób na pozyskanie nowych klientów oraz nowa pozycja w portfolio usługowym (27% odpowiedzi w obu przypadkach)

Wśród najważniejszych czynników wpływających na rozwój współpracy międzyoperatorskiej, ankietowani wskazali postępującą konsolidację rynku i powstawanie dużych podmiotów hurtowych (52%), poszukiwanie optymalizacji kosztowych (44%) oraz regulacje wspierające otwarty dostęp do sieci (43%).

Wiele wskazuje na to, że do 2030 roku model, w którym zintegrowane sieci obsługują klientów wielu różnych marek, stanie się powszechny. Dla mniejszych operatorów to szansa na monetyzację własnej infrastruktury, jak i sposób na szybkie wejście na nowe rynki bez ponoszenia wysokich nakładów inwestycyjnych.

\*\*\*

Szczegółowe wyniki badania uzupełnione o eksperckie artykuły omawiające kluczowe kwestie na rynku operatorskim dostępne są już w raporcie „What's Up Wholesale?”.

Raport do pobrania znajduje się na stronie hurt-orange.pl <https://hurt-orange.pl/2026/05/raport-o-rynku-operatorskim-w-polsce-2026>

---

**Orange Wholesale** jest częścią hurtową **Orange Polska** i zapewnia kompleksowe rozwiązania dla przedsiębiorców telekomunikacyjnych. Operatorzy mogą korzystać m.in. z największej w kraju infrastruktury telekomunikacyjnej, w tym sieci światłowodowej, dostępu do internetu, transmisji danych oraz projektów technicznych. W ramach usługi MVNO, Orange otworzył także swoją sieć mobilną, na bazie której nawet mali i średni operatorzy mogą budować własne telefonie komórkowe.

Dzięki tak komplementarnej ofercie wszystkie elementy niezbędne do budowy i rozwoju biznesu operatorskiego są w jednym miejscu. Dostępne w prosty sposób i na przyjaznych zasadach, w ramach przejrzystej i stabilnej współpracy. Z oferty hurtowej Orange Polska korzysta blisko 3000 operatorów w Polsce i za granicą. Zobacz więcej na <https://www.hurt-orange.pl/>

Źródło: blog Orange Polska <https://biuroprasowe.orange.pl>