

# Bogate vsebine in televizija iz oblaka

Konferenca TV Connect vsako leto opozori na novosti na področju tehnologij in vsebin, povezanih s televizijskimi programi. Zabava v dnevnih sobah se namreč razvija s svetlobno hitrostjo, televizor pa je njen osrednji del. Preverili smo, katere inovacije nam bodo letos in v prihodnjih letih postregli ponudniki storitev IP-in prizemne televizije.

Televizor že dolgo ni več edini zaslon v gospodinjstvu, na katerem je mogoče spremljati televizijske programe. Spremljamo jih lahko tudi na računalniku ali mobilni napravi. Predvsem zadnje so velik hit med mlajšimi uporabniki, pri čemer se tudi njihove zahteve glede televizijskih programov in vsebin precej razlikujejo. Od digitalnih naprav pričakujejo večjo interaktivnost. Svoje ugotovitve in odkritja so namreč navajeni hitro deliti s prijatelji in znanci prek družabnih omrežij, uporabnost mobilnih naprav pa cenijo skozi nameščenne mobilne aplikacije, ki jim omogočajo dostop do najrazličnejših storitev in vsebin.

**Edini pravi pametni televizor**  
S temi očmi gledajo tudi na televizor. Po njihovem mnenju je edini pravi televizor pamet-



■ Proizvajalci pametnih televizorjev naj bi za svoje naprave letos našli 123 milijonov kupcev. Najnovejši pametni televizorji znajo sliko pošiljati tudi na mobilne naprave in vse druge naprave v omrežju.

ni televizor, povezan z internetom, da lahko na velikem zaslonu spremljajo vsa dogajanja na družabnih omrežjih, dostopajo do priljubljenih audio- in video vsebin ali pa celo odigrajo kakšno spletno igro. Mladi in mladi po srcu so tudi edini uporabniki, ki se v praksi lotijo napredne komunikacije s televizorjem - ali ga upravljajo z glasovnimi ukazi, gestami rok ali pa prek mobilne naprave z zaslonom, občutljivim za dotik.

**Televizija nič več ne določa prostega časa**

»Glavna razlika med različnimi starostnimi skupinami končnih uporabnikov bolj kot v modernosti leži v načinu dostopa in razpoložljivosti vsebin. Medtem ko je klasična televizija vedno narekovala tudi tempo preživljanja prostega časa, mlajše generacije tega več ne sprejemajo. Pričakujejo, da bodo imele možnost izbire vrste vsebin in časa, kdaj si jih

bodo ogledale. To miselnost gre pripisati tako spremembi življenjskega sloga kot tudi napredku drugih razpoložljivih tehnologij, ki uporabniku ponujajo možnost informiranja in zabave, pravi Jernej Tovornik, produktivni vodja za IPTV v podjetju Amis.

Proizvajalci pametnih televizorjev naj bi za svoje naprave letos našli 123 milijonov kupcev. Najnovejši pametni televizorji znajo sliko pošiljati tudi

na mobilne naprave in vse druge naprave v omrežju, zato jo lahko spremlja še več uporabnikov - na več zaslonih hkrati. Boljši med njimi znajo prikazovati celo različne vire slike. A brezžični prenos lahko deluje tudi v obrtni smeri, in sicer uporabniki na televizorje pošiljajo fotografije in videoposnetke, ki so jih zajeli s svojimi telefoni, tablicami in fotoaparati.

**Izzivi operaterjev - vse je dražje**

Sodobna televizija za operaterje ni dražja zgolj zaradi tehničnih zahtev, ki so v primeru prenosa videa v visoki ločljivosti precej večje od zahtev vsebin v standardni ločljivosti. Operaterji ne tekmujejo le med seboj, temveč tudi s televizijskimi hišami (cene programov in prenosov) in drugimi ponudniki vsebin. Tekmujejo celo s številnimi napravami iz sveta zabavne elektronike, ki uporabnikom omogočajo dostop do spletnih video vsebin. Strokovnjaki ocenjujejo, da stroški priprave in distribucije TV-signalov in video vsebin pri operaterjih danes že presegajo 40 odstotkov vseh stroškov.

**Medijska partnerstva malce drugače**

Uporabniki pametnih televizorjev zelo cenijo tudi loka-

lizirane vsebine. Aplikacije in vsebine, prilagojene lokalnim okoljem, so zato med najbolj uspešnimi, zato si proizvajalci televizorjev in drugih naprav prizadevajo, da bi za vsaj določene vsebine pridobili vsaj začasno ekskluzivno in si tako ustvarili dodatno konkurenčno prednost. Uspešni primeri partnerstev med medijskimi hišami in proizvajalci televizorjev so še najbolj očitni pri ponudbi plačilnih vsebin na zahtevo. V ZDA je ta boj očitno tudi pri multimedijskih podaljških, ki uporabnikom omogočajo dostop do storitev v pretočnih video vsebinami. Apple in Amazon si s svojima TV-napravicama že prizadevata za naklonjenost ponudnikov iTV, TiNe Warner in drugih.

**Gradnja velikih medijskih platform**

Strokovnjaki na konferenci TV Connect so se strinjali, da prihodnost prinaša TV-storitve iz računalniških oblakov. Oblak ne bo zgolj platforma za IT-storitve, temveč ga bodo s pridom izkoristili tudi televizijski studii in medijske hiše. Nekatere med njimi že danes gradijo velike medijske platforme za ponujanje pretočnih video vsebin, saj bo prav video kmalu zavladal vsemu podatkovnemu prometu na svetu.

**INTERVJU** Katja Šajnovič, direktorica za prodajo in marketing v Amisu

# Ponudnik telekomunikacij kot razvojni partner

Družba Amis je v slovenskem telekomunikacijskem prostoru navzoča že več kot 18 let. V tem času je za domače in poslovne uporabnike uvedla vrsto tehnoloških platform s hitrim internetom prek širokopasovnih povezav, kakovostno IP-telefonijo ter odlično storitvijo IP-televizije. Kot pravi Katja Šajnovič, direktorica sektorja za prodajo in marketing, družba razvoj usmerja v oblikovanje celovitih rešitev, zato telekomunikacijskim storitvam dodaja popolno ponudbo varnostnih rešitev za podjetja vseh velikosti, priložnosti pa išče tudi v storitvah v oblaku.

■ Na kakšne vrste podjetij ciljate s svojimi storitvami? Amisove storitve v Sloveniji danes uporabljajo vse vrste poslovnih subjektov - od samostojnih podjetnikov in malih podjetij do največjih podjetij ter različnih mednarodnih korporacij, ki poslujejo na slovenskem trgu. Amis namreč velja za zaupanja vrednega partnerja, saj uživa ugled zelo zanesljivega ponudnika telekomunikacijskih storitev tudi zunaj naših meja. Med storitvami so v ospredju širokopasovni dostopi do interneta prek najrazličnejših povezav - xDSL, optika - storitve poslovne IP-telefonije ter široka paleta varnostnih rešitev. Podjetja v Sloveniji se tako rekoč vsak dan odločajo za prehod na Amisove storitve.

■ Kako uspešno so uveljavljene storitve IP-telefonije med vašimi naročniki? Zelo uspešno. Zgovoren je že podatek, da je Amis leta 2013



Velik dejavnik za Amisov uspeh je razumevanje naročnikov in zmožnost hitrega prilagajanja njihovim potrebam.

Katja Šajnovič, direktorica sektorja za prodajo in marketing v Amisu

znova preselil največ fiksnih telefonskih števil v svoje omrežje in tako po številu prenesenih fiksnih telefonskih števil ostal številka ena med ponudniki telefonije v Sloveniji. Vseh prenesenih števil v Amisovo omrežje od leta 2006, ko je bila omogočena njihova prenosljivost, je že več kot 130 tisoč, kar je največ na trgu. Amis po obsegu govornega prometa na področju IP-telefonije dosega že 20-odstotni tržni delež.

■ Po čem se najbolj ločijo poslovni uporabniki IP-telefonije od rezidenčnih?

V poslovnih okoljih ni prostora za napake in povprečno ka-

kost. Šteje le maksimalno zanesljiva in varna komunikacija, ki hkrati v podjetja prinaša optimizacijo poslovanja in nižje stroške, same rešitve pa morajo biti prilagojene potrebam posameznega podjetja. Odlični primer je naš IP-telefonski sistem oziroma storitev Amis Xpert, ki združuje tehnološko izpopolnjeno in celovito storitev IP-telefonije, saj nadomešča telefonske sisteme v obliki telefonskih central ali sistema Centrex. Rešitev odlikujejo preprosta uporaba, popoln nadzor ter optimizacija stroškov, ponuja pa tudi možnost integracije telefonskega sistema z različnimi poslovno-informacijskimi sistemi

v podjetju, s čimer se še poveča produktivnost zaposlenih.

■ O kakšnih praktičnih izboljšavah poslovanja govorimo? Poslovni uporabniki imajo na voljo vrsto naprednih storitev, kot so upravljanje telefaks sporočil brez naprave za faksiranje kjerkoli in kadarkoli - storitev Amis Fax, učinkovitejša telefonska komunikacija prek dodatka za Microsoft Outlook, glasovna pošta, funkcionalnosti klicnega centra in podobno. Amis Xpert skrbi tudi za mobilnost zaposlenih. Omogoča dosegljivost uporabnikov in delo na več različnih lokacijah - na službeni poti,

od doma, z drugih lokacij (tudi v tujini) - prek enotne telefonske številke. Uporabnikom je tako omogočen popoln nabor funkcionalnosti in storitev ne glede na to, kje so, vse več rešitev, storitev in aplikacij pa je na voljo tudi za pametne mobilne naprave.

■ Kakšno vlogo igra varnost in zanesljivost pri poslovnih uporabnikih?

Zanesljivo, stabilno in varno delovanje telekomunikacijskih storitev igra zelo pomembno vlogo in je Amisova prva in hkrati najpomembnejša skrb pri zagotavljanju storitev. Amisova poslovna telefonija je in-

tegrirana na redundantnem hrbtnem omrežju, ki deluje v primeru izpada primarnega omrežja. Vse več podjetji prepoznava pomen varnosti, zato povpraševanje po varnostnih rešitvah strmo narašča. Amis s svojim partnerji F-Secure, iStor in Netasq uvaja sodobne varnostne rešitve za računalnike, strežnike in mobilne postaje. Nepogrešljive postajajo tudi varnostne rešitve za omrežja poslovnih uporabnikov - požarni zidovi, sistemi za preprečevanje vdorov - in mobilne naprave ter storitve varne hrambe podatkov, ki zagotavljajo strogi zakonodaji EU glede hrambe občutljivih podatkov.

■ Kako pa je zahtevnejši naročnik - podjetje, ki si želi ali nemara kar zahtevajo nekaj več?

Velik dejavnik pri Amisovem uspehu je ravno razumevanje naročnikov in zmožnost hitrega prilagajanja njihovim potrebam. Vsak večji poslovni naročnik ima tudi Amisovega osebnega skrbnika oziroma svetovalca. Za vse poslovne naročnike je prav tako organizirana ločena tehnična podpora s področja in zagotavljanju visoke odzivnosti in strokovnosti. Veliko podjetij danes družbo Amis prepoznava kot strateškega partnerja, ki jim na področju telekomunikacijskih storitev pomaga pri razvoju in optimizaciji lastnega poslovanja. Dolgletne izkušnje, znanje in nenehni razvoj storitev nam omogočajo pripraviti in izvedbo celovitih in prilagodljivih rešitev za podjetje, za piko na i pa postanemo njegov svetovalec in dolgoročni partner.

## Hitre in varčne kyocere

Prenovljena družina večopravilnih naprav Kyocera ECOSYS ob zgledni varčnosti prinaša tudi zanesljivost ter velike hitrosti izpisovanja in zajemanja dokumentov.

Novi modeli ECOSYS iz Kyocere zmorejo v minuti natisniti med 40 in 60 dokumentov formata A4, prav tako pa lahko v 60 sekundah zajamejo (skenirajo) prav toliko fotografij ali dokumentov.

**Stroškovno učinkovito tiskanje**

Manjšim in srednje velikim podjetjem, ki potrebujejo predvsem stroškovno učinkovito tiskanje dokumentov, Kyocera namenja modela ECOSYS M3040dn in M3540dn, medtem ko oddelkom in delovnim skupinam, kjer uporabniki več časa namenjajo tudi skeniranju dokumentov, pripravljamo modela ECOSYS M3040idn, M3540idn in M3560idn, ki so opremljeni s sedempalčnim barvnim in za dotik občutljivim zaslonom, ki omogoča še bolj intuitivno rabo vseh funkcij.

**Precej manj odpadkov**

Prenovljene naprave gradimo na Kyocerini tehnologiji ECOSYS in so opremljene z obstojnim predstavnim sistemom in valjem, ki brez vzdrževanja



■ Po zaslugi Kyocerine programske platforme HyPAS lahko podjetja dodatno optimizirajo vire in delovne tokove dokumentov.

zdrži do 500 tisoč odtisov, zato so stroški vzdrževanja nizki, hkrati pa tako Kyocera precej zmanjšuje količino odpadkov v celotnem življenjskem obdobju naprave. Nove večopravilne naprave se ponasajo še z najnižjo ceno na stran izpisa v svojem razredu, saj ta pri vstopnih modelih znaša le 0,68 centa, pri najzmogljivejših pa vsega 0,45 centa.

**Majhna poraba energije**

Inženirji so se posvetili tudi optimizaciji porabe električne energije, zato nove kyocere dosegajo standarda Blue Angel (RAL-UZ 17) in Energy Star 2.0. Skupna poraba energije je glede na prejšnjo generacijo naprav manjša do 43 odstotkov. Čeprav so naprave ohranile velike hitrosti izpisa, se lahko

pohvalijo še s tšjim tiskanjem in skeniranjem, kar pripomore k mirnejšemu delovnemu okolju in večjemu zadovoljstvu zaposlenih.

**Optimizacija delovnih tokov**

Večopravilne naprave podpirajo brezžično tiskanje (AirPrint) ter tiskanje in skeniranje z mobilnih naprav. Od dražjih profesionalnih modelov so prevzelo tudi možnost kodiranja dokumentov PDF. Ti so zdaj pri morebitnem pošiljanju po e-pošti bolj zaščiteni pred vplegledi nepooblaščenih uporabnikov. Po zaslugi Kyocerine programske platforme HyPAS lahko podjetja opravijo dodatno optimizacijo virov in delovnih tokov dokumentov ter uporabnikom izpolnijo različne posebne zahteve.



NAŠI NAJBOLJ EKOLOŠKI  
IN NAJVARČNEJŠI  
TISKALNIKI DOSLEJ.



Visoko zmogljiva ECOSYS naprava serije FS-4300DN ponuja velik prihranek in hkrati izjemno majhno obremenitev za okolje. Tehnologija komponent z dolgo življenjsko dobo zagotavlja delovanje bobna za neverjetnih pol milijona odtisov. To pomeni, da je v življenjski dobi naprave edini potrošni material toner - kar znižuje tako stroške, kot odpadke. Še več, naprave sodijo med najnižje porabnike električne energije\* v svojem razredu. Na voljo so možnosti tiskanja s hitrostjo 60 strani na minuto, več varnostnih funkcij in prilagodljivi načini podajanja papirja. Predvsem pa je serija zmogljivih, varčnih in okolju prijaznih tiskalnikov, namenjena izboljšanju kakovosti vašega dela.

\* Povprečna poraba energije oktobra 2012

XENON FORTÉ d.o.o. - www.xenon-forte.si  
KYOCERA Document Solutions Europe B.V. - www.kyoceradocumentsolutions.eu  
KYOCERA Document Solutions Inc. - www.kyoceradocumentsolutions.com



## Poslovna komunikacija naslednje generacije

**Ponudniki storitev telefonije so se na začetku osredotočali na (najnižje cene klicev v domovini in tujini, saj so jim te prinašale nove stranke, ki so iskale predvsem prihranke. Danes so stvari drugačne. Podjetja na področju komunikacij iščejo predvsem celovite rešitve in storitve, ki jim pomagajo dvigniti produktivnost in znižati stroške poslovanja. Temu trendu se prilagajajo tudi ponudniki.**

Klasična telefonija se je razmeroma počasi umaknila IP-telefoniji, saj so rezidenčne uporabnike prepričali šele razni komunikacijski paketi ponudnikov, ki so v obliki dvojčkov, trojčkov in četverčkov, v katerih sta bila po-

leg telefonije zajeti še storitvi IP-televizije ter dostopa do interneta, ponudili cenovno dostopno komunikacijo z zunanjim svetom. Poslovna okolja so na IP-telefonijo prešla že veliko prej, saj so izračuni stroškov jasno kazali večdesetodstotne prihranke pri klicih, še posebno v tujini, kjer so bili prihranki tudi do 80-odstotni. Vendar so dandanes pričakovanja naročnikov večja, saj širokopasovne tehnologije prinašajo novo paradigmo komunikacij. Zato se morajo ponudniki dokazovati s kakovostjo svojih storitev in zanesljivostjo delovanja.

**Zahtevi podjetij - zanesljivost in prilagodljivost**

Zanesljivost delovanja, modularnost in prilagodljivost te-

lekomunikacijskih rešitev in storitev so v poslovnem svetu povsem pričakovane, saj je to eden temeljev sodobnega poslovanja. Za podjetja tako pogosto šteje le kakovostna in varna komunikacija, ki je popolnoma prilagojena potrebam posameznega podjetja. Ne glede na to, za kakšno vrsto širokopasovne povezave se podjetje odloči, ima na voljo vrsto učinkovitih, naprednih rešitev v področju IP-telefonije. Prilagojene ponudnikom glede na potrebe in pričakovanja naročnika je najbolj očitno v primeru srednjih in velikih podjetij, saj imajo ta kompleksnejše potrebe, medtem ko malim podjetjem in samostojnim podjetnikom navadno zadostujejo

že paketi storitev, ki jih oblikujejo ponudniki.

**Mobilnost zaposlenih in konvergenca storitev**

Danes vse več zaposlenih opravlja delo na službeni poti, od doma, z drugih lokacij (tudi v tujini), za njihovo učinkovitost pa je pomembno, da jim podjetje z naprednimi rešitvami omogoča delo iz oddaljenih lokacij, kot bi delali od doma. Vse to omogočajo tudi sodobni telekomunikacijski sistemi, ki premorejo tako funkcionalnost klicnega centra kot tudi integracijo z drugimi poslovno-informacijskimi sistemi ter aplikacijami. Fiksno-mobilna konvergenca ni posredna, ampak direktna, kar pomeni, da se za nižje cene govornih storitev, temveč tudi za to,

da so lahko zaposleni dosegljivi na enotni telefonski številki, kjerkoli pač so. Uporabnik lahko enostavno upravlja svoj telefonski priključek - si prekliče vmesnika spremeni namestitev telefona, nalaga svoje posnetke za klic na čakalju, upravlja glasovno pošto in podobno. Poenostavitev sodobnih telekomunikacij je pripeljala do točke, ko ima uporabnik vse komunikacijske možnosti, kontakte in dokumente na voljo v obliki aplikacij na namizju.

**Podjetja potrebujejo svetovalca in partnerja**

Ob vseh rešitvah, ki jih imajo podjetja na voljo, je zelo pomembno, da pred izbiro rešitev in storitve naredijo analizo stanja ter lastnih potreb,

da bi se izognila sprejemanju napačnih odločitev, ki so lahko za podjetje tudi škodljive. Uporabniki prav tako premalo pozornosti posvečajo cenam klicev v vsa domača in tujina omrežja. Le podrobna razčlenitev prometa v vsa omrežja in dejanska primerjava cen pri operaterjih lahko pokaže pravo sliko, saj gre v nekaterih primerih za velika, tudi do 10-kratna odstopanja med domačimi ponudniki telekomunikacijskih storitev.

Zamenjava ponudnika danes ni več težaven poseg, saj boljši ponudniki novo komunikacijsko rešitev uvedejo ob starti in tako prehod na nov telekomunikacijski sistem in storitve izvedejo brez motenj poslovanja.