

INTERVJU Ditka Maučec in Milan Berlič o Telemachovih načrtih po prevzemu Tušmobila

Le najsodobnejša omrežja so kos naprednim storitvam

Milan Berlič, direktor mobilnih tehnologij v družbi Telemach, nam je zapal, da bo podjetje letošnje leto izkoristilo za temeljito posodobitev in širitev mobilnega omrežja ter uvajanje številnih sinergij s storitvami fiksne omrežja. Ditka Maučec, direktorica prodaje in marketinga v omenjenem podjetju, pa obljublja, da bo ponudba telekomunikacijskih storitev kmalu postala veliko preglednejša in še prijaznejša do posameznikov, gospodinjstev in podjetij.

Telemach pridno sestavlja svojo telekomunikacijsko sestavljanko. Že prej ste bili vključeni v področje mobilne telefonije, z nakupom družbe Tušmobil pa bržkone nameravate ta segment storitev še okrepiti. Kaj ste pridobili z nakupom Tušmobila?

Maučeceva: Telemach je zrasel kot operater fiksne storitve. Najprej smo ustvarili izjemno zgodbo na področju televizije z ekskluzivnimi vsebinami in programi, nato pa zgradili najsodobnejše optično-koaksialno omrežje, dodali digitalno telefonijo in s povezavami operaterjev skupine United Group ponudili brezplačne klice v skupini in ugodne klice v tujino. Prav tako smo zgradili brezžično omrežje, tako imenovani Unifi, ki uporabnikom omogoča nemoteno uporabo interneta po regiji z eno samo registracijo oziroma prijavo. Ob tem smo ves čas razmišljali tudi o mobilnem delu in leta 2012 postali virtualni mobilni operater (MVNO). Letošnji nakup mobilnega operaterja Tušmobil naročnikom prinaša veliko ugodnosti in prednosti ob uporabi fiksne in mobilne storitve. Ustvarili smo številne organizacijske in infrastrukturne sinergije, ki vodijo v ugodnejše, zanesljivejšo in kakovostne storitve. Povezujemo fiksni in mobilni internet ter telefonijo. Najboljše televizijske vsebine bodo po nadgradnji mobilnega omrežja dostopne tudi na prenosnih napravah v realnem času.

Ena izmed strateških prednosti skoraj vseh mobilnih operaterjev je omrežje. Koliko sredstev vlagate vanj in katerim elementom namenjate največ pozornosti?

Berlič: Gradimo mobilno omrežje prihodnosti s tehnologijo LTE, hkrati pa bomo do septembra nadgradili zdajšnje omrežje v celoti na tehnologijo 3G. Uporabnikom želimo ponuditi kar najboljše in zanesljivo omrežje. Zato veliko vlagamo v prenovno. Več deset milijonov evrov bomo vložili do konca leta in naložbe nadaljevali tudi prihodnje leto. V prihodnjih letih želimo zgraditi najsodobnejše omrežje LTE, katerega signal bo dosegel večino prebivalstva v Sloveniji.

Kakšen pa je vaš termiski načrt prenovne omrežja? Koliko odstotkov prebivalstva želite pokriti s signalom LTE in 3G do konca leta?

Berlič: V pol leta od nakupa Tušmobila smo opravili veliko dela - tako z vidika prenove delujočega kot izgradnje novega omrežja. Načrtujemo, da bo do konca



Naši paketi bodo prinesli prerod miselnosti in odpravo kompleksnosti na slovenskem telekomunikacijskem trgu.

Ditka Maučec, direktorica prodaje in marketinga v Telemachu



Načrtujemo, da bo do konca leta pokritost s signalom 3G dosegla okoli 99 odstotkov prebivalstva, pokritost s signalom LTE pa približno 80 odstotkov prebivalstva.

Milan Berlič, direktor mobilnih tehnologij v družbi Telemach



leta pokritost s signalom 3G okoli 99-odstotna, pokritost s signalom LTE pa približno 80-odstotna. Na terenu imamo številne ekipe, ki nadgrajujejo omrežje, zato rast zmogljivosti našega mobilnega omrežja uporabniki vidijo vsprti. V prihodnje bomo seveda nadaljevali dodajanje novih lokacij.

Industrija stavi na tehnologije LTE in LTE-Advanced. Letos bomo vendarle pričali več pametnim telefonom, ki podpirajo omrežja 4G, in bo tudi ponudba storitev pestrejša. Kako nameravate z govornimi in podatkovnimi storitvami konkurirati največjim domačim operaterjem?

Berlič: Imamo veliko možnosti sinergij v idejnih, aplikacij, povezave fiksne in mobilnega sveta, na vseh treh segmentih, torej televizije, interneta in telefonije. Sodobno omrežje uporabnikom omogoča, da si vsebine ogledajo v kar najvišji kakovosti, poleg tega pa si jih tudi izmenjujejo med seboj, nalagajo v družabna omrežja, oblak in podobno. Podpirali bomo interaktivnost tako na televizijskem kot internetnem delu. Podpisali smo pogodbo s podjetjem Huawei, ki v svetovnem merilu velja za enega največjih in najbolj inovativnih dobaviteljev mobilne opreme za omrežja 4G/5G. Konkurenca je dobrodošla, mi smo nanjo pripravljani in se je veselimo, saj je dobra za razvoj panoge in vsebin, uporabniki pa so deležni kakovostnih storitev.

Kdaj lahko pri Telemachu pričakujemo napredne storitve, kot so glasovanje in videoklici prek omrežja LTE - VoLTE in ViLTE?

Berlič: Skladno z razvojem omrežij LTE in naprednih storitev v njih bo tudi Te-

lemach omenjene storitve in še kakšno drugo v prihodnosti ponudil v svojem omrežju.

Višja zmogljivost celic LTE je za mobilne operaterje tudi donosnejša. Ali morebiti v prihodnosti načrtujete prenehanje uporabe omrežij 2G in 3G?

Berlič: Tehnologija LTE kot nosilna tehnologija za ponujanje mobilnih podatkovnih storitev in z njo povezani hitrosti in zmogljivosti je neposredno odvisna od frekvenčnega spektra. Danes na trgu velja spektralna nevtralnost, kar pomeni, da se lahko posamezen spekter uporablja za različne tehnologije 2G/3G/4G, četo podpirata terminalna oprema in omrežje. Spremembe ali ukinitve določenih tehnologij so povezane z zagotavljanjem storitev na drugih tehnologijah. Mobilna omrežja 2G in 3G bodo tako v Sloveniji kot svetu delovala še vrsto let.

Na trgu prevladujejo paketi z ogromnimi, celo neomejenimi količinami minut pogovorov in vsa omrežja in razkosno odmerjenimi količinami podatkov. Njihove cene se gibljejo med 20 in 30 evri. Zdi se, da so si mobilni operaterji zaslužek omejili navzgor. Kolikšen povprečen donos na uporabnika (ARPU) danes dosega Telemach in kakšnega bi si želeli?

Maučeceva: Donos na uporabnika je odvisen od storitev, ki jih uporablja posamezen naročnik. Težko je govoriti o tem, kakšnega bi si želeli, saj v različnih segmentih vladajo različne okoliščine. Slovenija je majhen trg, a ima izredno razvito telekomunikacijsko infrastrukturo, ki je od operaterjev zahtevala velika vlaganja. V Sloveniji svetovnim smernicam ne le sledimo, ampak jih deloma celo narekuje-

mo, saj bomo tako uporabnike lažje prepričali o rabi novih storitev. Telemach si prizadeva zadržati donos na uporabnika, pri čemer pa naročniku ponuja vse več storitev in vsebin. Verjamem, da smo na pravi poti, saj sta tako Telemach kot Tušmobil vsak v svojem segmentu zadnja leta veljala za najhitreje rastoča ponudnika storitev. Z združitvijo in novim omrežjem bomo ta trend nadaljevali.

Telemach je že danes izjemno priljubljen samo na področju storitev televizije in IP-telefonije. Kako boste spodbudili svoje naročnike, da presedlajo na ponudbo četverčkov in tako tudi Telemachove mobilne storitve?

Maučeceva: Telemach je prožen ponudnik telekomunikacijskih storitev, ki sledi željam in potrebam uporabnikov ter smernicam na trgu. Danes smo največji ponudnik televizijskih storitev z najboljšo vsebino. Zgradili smo izjemno fiksno omrežje, kjer s tehnologijo EuroDocsis 3.0 uporabnikom že ponujamo internetne hitrosti do 200 megabitov na sekundo, v testnih sobah pa kabelski modem že dosega gigabitne hitrosti. Ob združitvi smo Tušmobilovim mobilnim naročnikom ponudili ugodnosti Telemachovih fiksne storitve ter prenovili pakete mobilne telefonije za Telemachove naročnike. Seveda ne želimo razkriti ponudbe, ki bo na vrsti po prenovi mobilnega omrežja, je pa že jasno, da bosta napredno fiksno in mobilno omrežje temelj odlične ponudbe storitev.

Z nakupom Tušmobila ste pridobili tudi veliko uporabnikov. Kakšni so vaši načrti za zadržanje uporabnikov in novačenja novih? S katerimi argumenti jih boste prepričali?

Maučeceva: Pridobili smo več kot 300 tisoč mobilnih uporabnikov, hkrati pa smo najhitreje rastoči ponudnik na fiksni in mobilnem delu. Verjamem, da nam bodo naročniki zaupali tudi v prihodnje in da bomo s svojo ponudbo storitev prepričali nove stranke. Prednjačimo predvsem v praktičnosti ponudbe, ki je prilagojena realnim razmeram gospodinjstev in uporabnikov. Ljudje bi se morali ob izbiri operaterja natančneje izprašati, si postaviti vprašanja, denimo koliko televizorjev imajo v svojem domu, koliko članov gospodinjstva biva pod isto streho in uporablja hitri internet, kako pogosto kličejo v tujino in kam, koliko mobilnih paketov potrebujejo. Sodobno gospodinjstvo nameni kar lep mesečni znesek za fiksno ter mobilno komunikacijo in digitalno zabavo. Če lahko vse potrebe pokrije v enem paketu pri enem ponudniku, je to zanj v vsakem primeru ugodnejše od upravljanja in kombiniranja različnih storitev različnih ponudnikov.

Kako segmentirana bo vaša ponudba mobilnih storitev? Boste odločneje ločili pakete za posameznike, gospodinjstva in poslovni svet?

Maučeceva: Ponudba bo jasna in preprosta, brez skritih stroškov, brez drobnega tiska. Pripravljena bo za rezidenčni del in za poslovni del. Naši paketi bodo prinesli prerod miselnosti in odpravo kompleksnosti na slovenskem telekomunikacijskem trgu. Danes ljudje ne vedo, katera ponudba je najboljša oziroma zanje optimalna. Prepričana sem, da bodo to v prihodnje natančno vedeli.

Eno glavnih vprašanj pri izbiri ponudnika je tudi njegov odnos do strank. Kakšno podporo lahko pričakujejo vaši naročniki?

Maučeceva: V minulih letih nismo rasli samo z vidika infrastrukture in nabora storitev, ampak tudi organizacijsko. Vedno smo poudarjali kakovosten odnos do uporabnika, vemo, da ta pričakuje hiter odziv, preproste razlage in človeški pristop. Za to si tudi prizadevamo, prepričani smo, da je prav odnos do naročnikov naša velika prednost. Hitro reševanje morebitnih težav je nareč ob dejstvu, da uporabniki različne storitve potrebujejo skoraj v vsakem trenutku, ključnega pomena. Zato veliko pozornosti namenjamo izobraževanju sodelavcev v klicnem centru in poslovalnicah.

Vse več mobilnih operaterjev postaja tudi ponudnikov IT-storitev. Gre tudi vaš razvoj v to smer? Kaj lahko na področju storitev iz oblaka pričakujemo od Telemacha?

Berlič: Poleg zanesljivega in hitrega interneta dostopa Telemach že danes zagotavlja številne IT-storitve. Ponujamo storitve plačevanja prek interneta, spletnega gostovanja, zakupa domen in druge. Naše storitve v oblaku so na primer prilagojene vsakemu poslovnemu naročniku posebej. Ob tem bomo sledili trendom in razvoju ter se s tem še bolj približali zahtevam poslovnega trga.

Kyocera omogoča resno delo z dokumenti na mobilnih napravah

Vsako je verjetno že poskusil urejati dokumente na pametnem telefonu ali tablici. Z nekaj vaje se lahko lotimo tudi zahtevnejših posegov, vendar se pri tem znajdemo pred izzivom, kje in kako dokument natisniti, ga varno shraniti ali ustrezno deliti s sodelavci. Kyocera MyPanel zna vse to in še več.

Kyocera MyPanel je mobilna aplikacija, ki se zna brezžično povezati na združljive Kyocerine tiskalniške naprave ter uporabniku omogoča bogat nabor funkcij in opravil. Na voljo je za operacijske sisteme iOS, Android in Windows Phone. Poleg najočitnejše funkcije tiskanja različnih vrst dokumentov aplikacija podpira tudi njihovo skeniranje in pošiljanje prek različnih digitalnih in elektronskih poti. Pozna različna prednastavljena področja dejavnosti in opravila v poslovnih okoljih, uporabnik pa si lahko izdelava naloge po lastnem okusu in potrebah. Aplikacija samodejno najde vse podprte tiskalniške naprave v omrežju in uporabniku omogoča tiskanje ali skeniranje dokumentov nanje (če ima seveda ustrezne pravice do dostopa). Za še lažje ravnanje z napravami je podprta tudi raba identifikacijskih kod QR.

Skoraj neomejen dostop do dokumentov

Razveseljuje tudi tako rekoč neomejen dostop do dokumentov, ne le tistih, ki so v posamezni mobilni napravi ali omrežju podjetja, temveč tudi dokumentov v storitvah oblachne hrambe, kakršne so Dropbox, Evernote in OneDrive. Takšna mobilno-oblachna integracija, ki deluje v obe smeri - z oblaka na mobilno napravo in nasprotno -, prinaša izjemno svobodo ter razpoložljivost dokumentov in drugih datotek zaposlenim. Mobilno tiskanje je tako postalo realnost.

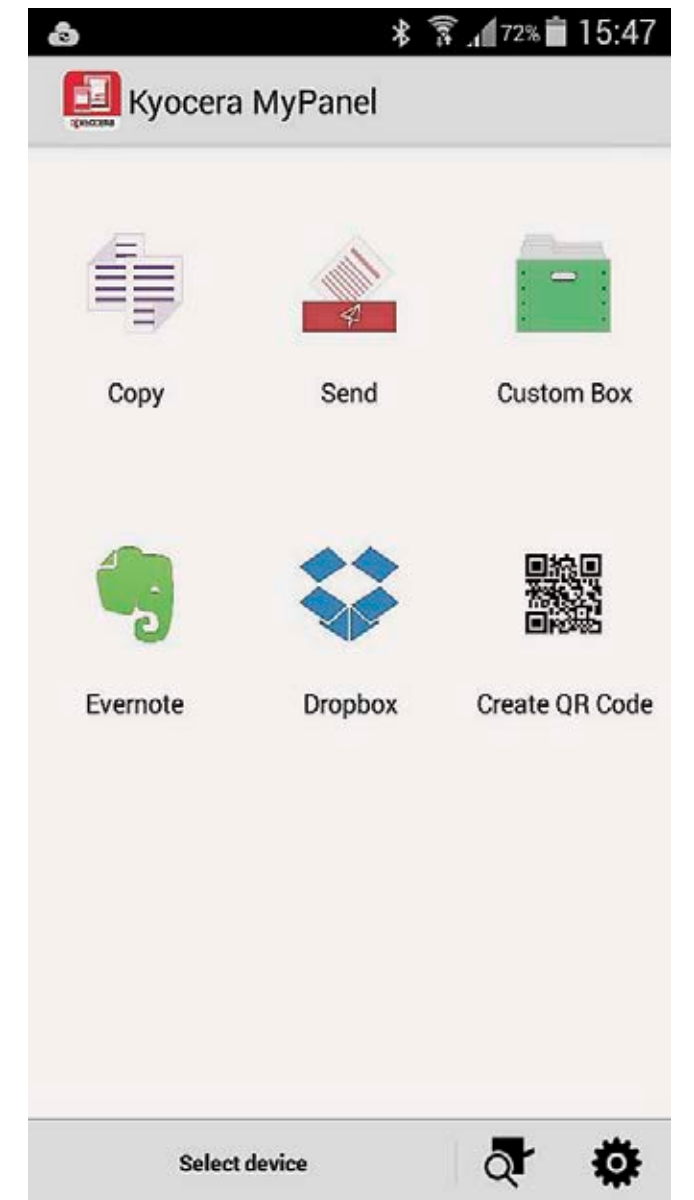
Popoln nadzor nad tiskalniškimi okoljem

Dodatno Kyocera podjetjem, ki uporabljajo njene tiskalniške rešitve, svetuje rabo strežniške aplikacije Kyocera Net Manager (KNM), ki usmerja in varuje upravljanje dokumentov v poslovnem okolju. Vgrajena aplikacija Print & Follow dodatno povečuje učinkovitost in pospešuje proces tiskanja: namesto da pošilja dokument na izbrano napravo, ga uporabnik pošlje na strežnik KNM, od katerega lahko dostopajo vse naprave v omrežju. Dokument nato uporabnik natisne

na katerikoli prosti napravi. Tako sistem pomaga zmanjševati vrste in izboljšuje varnost dokumentov, saj naprava ne dovoli tiskanja, dokler se uporabnik ne prijavi v sistem in izbere ustreznega dokumenta za tiskanje.

Veliko možnosti za prihranke

»Sistem Kyocera Net Manager podpira obširen nabor funkcij in področij delovanja, ki povečujejo učinkovitost uporabnikov in hkrati utrjujejo z dokumenti povezane procese v podjetju. Posebni procesi skeniranja in delovnih tokov, ki jih je mogoče dodeliti posameznim uporabnikom ali delovnim skupinam, ponujajo veliko možnosti za prihranke. KNM hrani podrobne statistike o stroških glede na posamezne projekte, oddelke ali uporabnike. S tem povečuje zavedanje o opravljenih tiskalniških opravilih in pomaga zniževati stroške,« pravi Cyril Kraševac, direktor podjetja Xenon Forte.



Kyocera MyPanel je mobilna aplikacija, ki se zna brezžično povezati na združljive Kyocerine tiskalniške naprave ter uporabniku omogoča bogat nabor funkcij in opravil.

ODKRIJTE SKRITE STROŠKE V VAŠEM PODJETJU. KYOCERINE STORITVE UPRAVLJANJA Z DOKUMENTI.

Stroški izpisa dokumentov so vedno podcenjeni.
V resnici predstavljajo skoraj 3% prihodkov vašega podjetja. S storitvami upravljanja z dokumenti KYOCERA MDS (Managed Document Services) boste zmanjšali stroške izpisa do kar do 30%*. Ne glede na to, ali gre za strojno opremo, programske ali delovne tokove, lahko odkrijemo generatorje vaših stroškov in razvijemo prilagojeno strategijo optimizacije. S stalnim nadzorom bomo poskrbeli, da bo vse delovalo brezhibno. Za kar najboljši učinek priporočamo povezavo MDS z našimi sistemskimi napravami ECOSYS TASKalfa, ki temeljijo na tehnologiji z dolgo življenjsko dobo. S tem bo zagotovljena tako vrhunska zmogljivost, kot izjemna kakovost odtisov.
Vir: *Gartner Group, **Photizo Group

Za več informacij obiščite: XENON FORTE d.o.o. - www.xenon-forte.si
KYOCERA Document Solutions Europe B.V. - www.kyoceradocumentsolutions.si
KYOCERA Document Solutions Inc. - www.kyoceradocumentsolutions.com

KYOCERA
Document Solutions