



Cisco Systems Slovenija, Bravničarjeva 13, 1000 Ljubljana

OGLASNA  
PRILOGA

FINANCE PLUS



▶▶ Vstopite v človeku  
prijazno omrežje in se  
nam 27. in 28. marca  
pridružite na Bledu.

▶ Mag. Anton Petrič, direktor slovenske  
podružnice podjetja Cisco Slovenija

[ INTERVJU ] Mag. Anton Petrič, direktor slovenske podružnice podjetja Cisco

## Tehnološki inovator, ki spreminja okolje IT

»Cisco je najbolj prepoznaven po nenehnih tehnoloških inovacijah in integracijah različnih področij. V prvih letih so bile to predvsem inovacije na področju usmerjevalnikov in samega protokola IP, nato pa so si inovacije z različnih področij kar sledile druga za drugo.« je povedal Anton Petrič, direktor slovenske podružnice podjetja Cisco. Z njim smo se pogovarjali pred že šesto konferenco Cisco Expo, ki bo konec marca potekala na Bledu.

■ Na katerih področjih je Cisco najmočnejši?

Na trgu usmerjevalnikov in stikal imamo danes v globalnem merilu približno 70-odstotni tržni delež in smo sinonim za internet. Zaradi tega nas mnogi poznajo zgolj po teh dveh skupinah izdelkov, čeprav smo že leta 1998 dobavili tudi prvi IP telefon. Prodali smo jih že več kot osem milijonov in imamo globalno skoraj četrtinski tržni delež, kar nas na področju

IP telefonije uvršča v sam vrh. Leta 2000 smo ponudili prve naprave za brezžično komuniciranje. Doslej smo inštalirali tri milijone brezžičnih dostopnih naprav in si tako priborili dobro polovico tržnega kolača. V IKT industriji smo poznani tudi kot vodilni proizvajalec varnostnih naprav (požarnih zidov, naprav za preprečevanje vdorov v omrežja ipd.), ki uporabnikom zagotavljajo varen vstop v omrežja in dostop do podatkov. Na tem področju obvladujemo 34-odstotni tržni delež. Poleg tega imamo rešitve tudi na področju optičnih komunikacij in rešitve, ki se uporabljajo za povezovanje znotraj podatkovnih centrov (storage stikala). Naše načelo je, da smo na področjih delovanja prvi ali vsaj drugi. Če temu ni tako, na področje niti ne vstopimo.

■ Po čem pa boste prepoznavni jutri?

Jutri nas boste zagotovo poznali tudi na področjih videa ter rešitev za mala podjetja in rezi-

dente. Pred časom smo namreč prevzeli dve vodilni podjetji na omenjenih področjih, Scientific Atlanta na področju videa in Linksys na področju rešitev za mala podjetja in rezidente. Smo edini proizvajalec, ki omenjena področja integrira v enotno omrežno platformo, kar zagotavlja »end to end« rešitve za uporabnike.

■ Kakšna je temeljna vizija podjetja Cisco?

Izum internetnega protokola, in s tem interneta ter njegov vpliv, lahko danes zagotovo primerjamo z največjimi izumi v zgodovini, kot so tiskarski stroj, Morsejeva koda oziroma telegrafija, telefon itd. Vsem je skupno, da so spremenili svet in so imeli globalni vpliv. Naša vizija je »Spreminjamo način, kako delamo, živimo, se igramo in se učimo« (angl. »Changing the Way We Work, Live, Play and Learn.«)

■ Kakšni so zadnji kazalci poslovanja?

V zadnjem četrtletju smo tako na področju novih linij produktov,

razvoja storitev in poslovnih segmentov kot tudi novih trgov dosegli rekordne poslovne rezultate. Udejanjanje naše strategije in nenehne inovacije nam omogočajo izkoriščanje novih trendov tako v poslovnem kot IT svetu. Kot primer naj navedem vzpon videa. S tem, ko medmrežje postaja platforma, se hkrati širi tudi naš trg. V drugem četrtletju smo v primerjavi z istim obdobjem lani prihodke povečali za 18 odstotkov. Če upoštevamo še 21-odstotno rast prihodkov iz naslova prevzema Scientific Atlanta, smo presegli tudi lastna pričakovanja.

■ Eden temeljev uspeha podjetja so verjetno tudi vsakoletne visoke naložbe v nadaljnji razvoj tehnologij, opreme in rešitev.

Rastemo na dva načina. Prvi je organski – z vlaganjem sredstev v raziskave in razvoj, za kar namenimo do 15 odstotkov prihodkov. Z drugimi besedami to pomeni 12 tisoč razvojnih inženirjev, več kot 1.110 laboratorijev po vsem svetu in več kot 2.000 patentov.

Rastemo pa tudi anorgansko – s prevzemi drugih podjetij dosežemo hitrejši razvoj in vstopamo na nova tehnološka področja. Doslej smo uspešno prevzeli že več kot 110 podjetij.

■ Ali položaj podjetja Cisco Slovenija pri nas odraža položaj podjetja na svetovni ravni?

Vsekakor. To se odraža v številu naših uporabnikov, izpeljanih projektov in partnerjev. Slovenija na področju IKT v ničemer ne zaostaja za ostalim svetom. Eden od razlogov je zagotovena penetracija širokopasovnih priključkov, kjer Slovenijo uvrščamo v zgornjo polovico držav. Širokopasovni priključki namreč narekujejo uporabo omrežja kot platforme. Uporabniki zaradi interoperabilnosti, nižjih stroškov izobraževanja in rezervnih delov ter prihodnjega razvoja vse bolj in bolj uporabljajo Ciscovo tehnologijo in si s tem zagotovijo »end to end« rešitev, ki bo nadgradljiva tudi v prihodnje.

Nadaljevanje na strani 34 ▶

### ► Nadaljevanje s strani 33

#### ■ Kako bi na kratko opisali razvojno pot in vzpon podjetja v Sloveniji?

Cisco je v Sloveniji s svojo podružnico prisoten od leta 1998, pred tem pa smo bili prisotni prek naših partnerjev. Naš poslovni model je zasnovan na partnerskem modelu, kar pomeni, da naša prodaja poteka izključno prek partnerjev. Zaradi potreb trga smo slovenski tim v zadnjem letu več kot podvojili in tudi v prihodnje načrtujemo nadaljnje kadrovske širitve.

#### ■ Kako uspešno je podjetje Cisco Slovenija v poslovnem pogledu?

Konkretne številke so poslovna skrivnost, lahko pa povem, da je bila naša letna rast v preteklih letih vseskozi 35-40-odstotna. Letos načrtujemo približno 50-odstotno rast. Smo na dobri poti k uresničitvi tega cilja.

#### ■ Kako bi komentirali dejstvo, da se Cisco vse bolj širi tudi na trg, namenjen malim in srednje velikim podjetjem (SMB)?

Za segment SMB sta povsod po svetu značilna velika rast in pomemben vpliv na razvoj celotne države. V Sloveniji govorimo o zahtevnem, obsežnem in hitro rastočem ter dinamičnem trgu. SMB podjetja sama se zavedajo, da je pravilna in pravočasna uporaba ustreznih tehnologij in rešitev poglavitnega pomena za njihov razvoj in prilagajanje zahtevam trga. Potreba po povezovanju z drugimi je prisotna tudi pri njih, seveda ob enakih varnostnih standardih, ki jih zahtevajo velika podjetja. Našo tehnologijo smo zaradi novih zahtev prilagodili tudi temu segmentu in tako vstopili na to področje. Ciscova tehnologija jim omogoča rešitve s področja varnosti, IP telefonije, brezžičnega omrežja in druge. Da bi izpolnil zahteve trga, Cisco s pomočjo programa SMB Select Partner razvija tudi nove specializirane lokalne partnerje za to področje.

#### ■ Kaj pa je značilno za Cisco vstop na trg rezidenčne opreme in rešitev?

Video na zahtevo, IP telefonija in želja po mobilnosti nas nekako silijo, da se selimo tudi v domove naših uporabnikov. S pomočjo varnostnih rešitev in interneta je mogoče zagotoviti mobilnost, kar omogoča delo od koderkoli, tudi od doma. Danes se na primer vaš namizni telefon lahko seli z vami, ne glede na to, ali ste doma ali kjerkoli v tujini. Pogoj je le, da ste priklopljeni na internet.

## Kultura na načelih odprte komunikacije

**Cisco, danes vodilno podjetje na področju računalniških in internetnih omrežij, je leta 1984 ustanovila skupina znanstvenikov s področja računalništva z Univerze v Stanfordu.)**

Računalniška omrežja so danes osrednji del poslovnih, izobraževalnih, vladnih in domačih komunikacij, osnova teh omrežij pa so Ciscove omrežne rešitve, ki temeljijo na internetnem protokolu (IP). Cisco je vodilno podjetje na trgu na več področjih, kot so usmerjanje in preklapljanje, ponotene komunikacije, brezžične rešitve in varnost; prek svojega oddelka Linksys pa se je razširil tudi na trg omrežij za hitro razvijajoči se trg končnih potrošnikov.

Prek programa Cisco Networking Academy Program (Net Acad), ki združuje izobraževanje

Skupaj z Nokio smo razvili tudi mobilni telefon, ki ima vgrajen vmesnik wi-fi in lahko prevzame funkcijo IP telefona tako doma kot tudi v podjetju. Tako omogoča brezplačne klice znotraj podjetja. Novim generacijam otrok in mladostnikov, ki odraščajo ob računalniku, so novi načini komunikacije nekaj povsem normalnega. Spletne igre, video vsebine, večje število računalnikov znotraj enega gospodinjstva, IP telefonija in ostale storitve na podlagi IP protokola narekujejo vse večje potrebe uporabnikov po opremljenosti s tehnologijo, ki vse to omogoča. Prevzemi podjetij Linksys, Scientific Atlanta in Kiss omogočajo, da rezidenčni uporabnik na enostaven način vpelje spremembe v svoj dom.

#### ■ Kako v Cisco vidite nadaljnji razvoj IP tehnologij?

Današnji trendi, ki jih opažamo tudi v Sloveniji, so prenos videa, podatkov in govora s pomočjo IP tehnologij v kombinaciji z mobilnostjo, kar pomeni zlivanje fiksnih in mobilnih komunikacij ob zagotovitvi vseh varnostnih mehanizmov, ki preprečujejo zlorabe. Naslednji trend je priključevanje in uporaba storitev prek najrazličnejših naprav, ki so med seboj kompatibilne (IP in mobilni telefon, iPod, PDA, igralna konzola...). V Cisco vidimo razvoj IP tehnologij v smeri omrežja kot platforme, ki omogoča »end to end« rešitve in s tem podpira nove načine komuniciranja. Tako bomo omogočili, da se bo delovno mesto selilo z delavcem, da bo varnost zagotovljena prek celotnega omrežja, da bodo podatki vedno na voljo v podatkovnih skladiščih, da bo ljudem, povezanim prek različnih naprav, omogočena interakcija in izmenjava idej, ki jih bo tako lažje ustvarjati in razvijati.

#### ■ Kaj pričakujete od šeste konference Cisco Expo?

Glavni namen je prenos znanja, izkušenj in informacij tako velikim kot manjšim podjetjem. Program in vzporedne dejavnosti so zasnovani tako, da bo prav vsak, ki se pri svojem delu srečuje s tehnologijo IT, od upravljalcev telekomunikacijske infrastrukture in informacijske tehnologije do vodilnih kadrov podjetij in funkcionalnih enot, našel nekaj zanimivega za svoje področje. Med konferenco bodo udeležencem na voljo tako domači kot tuji Ciscovi strokovnjaki in verjamemo, da bomo izpolnili vsa pričakovanja. Vstopite tudi sami v človeku prijazno omrežje in se nam 27. in 28. marca pridružite na Bledu. ●

in internet, prenaša potrebna znanja in usposablja študente za načrtovanje, izgradnjo in vzdrževanje računalniških omrežij in jih pripravljajo na opravljanje služb na področja IT, za višjo izobrazbo v inženirstvu, računalniških znanostih in sorodnih področjih. Do danes se je na več kot 10 tisoč akademijah na srednjih, tehničnih in visokih šolah, univerzah in organizacijah skupnosti v več kot 163 državah vpisalo več kot 1,6 milijona študentov.

Cisova kultura še danes temelji na načelih odprte komunikacije, krepitve, zaupanja, integritete in skrbi za družbeno okolje. Cisco goji in se osredotoča na tri področja podjetniške človekoljubnosti: zagotavljanje osnovnih človekovih potreb, omogočanje izobraževanja in krepitve zavesti o osebni odgovornosti. ●

# Rešitve, prilagojene vsaki dejavnosti

## Dolgoletno sodelovanje s končnimi uporabniki in sistemskimi integratorji celovitih rešitev

**Velika podjetja so za Cisco strateško pomemben del trga. »Cisco je začel svoje poslanstvo ravno na področju velikih podjetij in jih zato tudi dobro pozna. Prav na tem področju imamo najcelovitejšo ponudbo, razlaga mag. Iztok Visočnik, vodja prodaje velikim podjetjem na slovenskem trgu.**

Skupna točka vseh velikih podjetij je komunikacijsko omrežje, ki mora biti zanesljivo, razpoložljivo in varno. Cisco ima za vsako od pomembnejših gospodarskih dejavnosti posebej prilagojene rešitve.

#### Celovite rešitve za velika podjetja

Finančni sektor je eden najbolj zahtevnih in je tudi najbolj odvisen od komunikacijske infrastrukture, razlaga Visočnik. Dejavnost je specifična, zahteva najvišjo stopnjo varnosti, razpoložljivosti in zanesljivosti, po drugi strani pa nenehno prilagajanje novim storitvam. Slednje zahtevajo nove komunikacijske kanale v smislu zagotavljanja enake ravni kakovosti in uporabnosti na vseh področjih dostopa, bodisi klasično prek poslovalnice ali prek novih informacijskih tehnologij. Hkrati je prav v

finančnem sektorju zelo prisotna previdnost pri uvajanju novih sistemov.

V proizvodnih panogah so izzivi predvsem v migraciji vseh vrst komunikacij na enotno IP platformo. V smislu poslovanja govorimo predvsem o okolju, kjer je omogočeno transparentno sodelovanje med posameznimi procesi, njihova popolna preglednost na vseh ravneh – vse od dobaviteljev pa do prodajnih kanalov. V Cisco imajo za to področje poseben model, ki ga imenujejo inteligentno omrežje za proizvodnjo, in upošteva vse omenjene zahteve.

#### Novi izzivi za večino panog

Veliki trgovski centri in močne trgovske verige so trgovcem omogočili povsem nove vrste prihodkov, ki niso neposredno vezani na temeljno trgovsko dejavnost in jih je moč ustvariti prav s pomočjo novih informacijsko-komunikacijskih tehnologij. Sodoben človek veliko časa preživi v trgovskih centrih, zato imajo velik vpliv nanj, hkrati pa se navade kupcev zelo hitro spreminjajo. Wal Mart TV in Starbucks Music burning kiosks sta le dva zelo drzna in hkrati zelo uspešna prodora.

Tudi v turizmu zahtevne gostov narekujejo večja



► Zaradi močne in kakovostne mreže partnerjev je Cisco postal vodilni ponudnik v velikih podjetjih, pravi mag. Iztok Visočnik, vodja prodaje velikim podjetjem.

vlaganja v komunikacijsko infrastrukturo. Prihajajo hoteli naslednje generacije, kjer IP tehnologija omogoča združevanje vseh segmentov – od obvladovanja poslovanja prek naprednih storitev za goste do avtomatizacije zgradb. Rešitve, ki so na voljo, so interaktivni mediji, brezžične komunikacije, širokopasovni dostop do interneta, avdio-vi-

deo konference, video varnostni sistemi, telefonija, klicni centri itd.

Tehnologija je zelo pomembna tudi v prometu. Govorimo o inteligentnih cestnih omrežjih, kjer je glavni poudarek na večji varnosti, pretočnosti in obveščenosti. V železniškem prometu je potniku med potovanjem lahko na voljo še kakšna do-

# S partnerji razvili rešitve za javni

**Med ponudniki storitev, s katerimi sodeluje Cisco, ima javni sektor posebej pomembno mesto. O posebnostih tega tržnega segmenta smo se pogovarjali z mag. Matjažem Savnikom, vodjo prodaje v javnem sektorju.**

Evropska komisarka za informacijsko družbo Viviane Reding trdi, da informacijsko komunikacijska tehnologija (IKT) prispeva polovico k rasti produktivnosti v moderni družbi. »V Cisco se zavedamo, da h globalni konkurenčnosti države prispeva predvsem inovativna uporaba tehnologije. Prav zato ima javni sektor prav poseben pomen v dejavnosti vsake lokalne Ciscove podružnice,« poudarja Matjaž Savnik.

#### Tehnološke rešitve niso le uvedba tehnologije

V raziskavi svetovnega gospodarskega foruma, ki zajema prek sto držav, so ugotovili 89-odstotno povezanost med globalnim indeksom konkurenčnosti države ter razširjenostjo uporabe IKT. Cisco v zainteresiranih državah izvaja tudi lastno raziskavo Net Impact, ki bolj določeno ugotavlja učinke komunikacijske tehnologije na spremembe v družbi. Rešitve niso le uvedba tehnologije, temveč splet sprememb v poslovnih procesih, organizacijski kulturi in storitvah za državljanje. Rezultati se merijo v povečanju učinkovitosti,

obsegu opravljenih storitev, nižanju stroškov in zadovoljstvu uporabnikov.

Cisco je s svojimi partnerji razvil posebne rešitve za področje državne uprave, lokalne samouprave, šolstva in zdravstva, razlaga Savnik. Zdravstvo je tradicionalno decentraliziran in razpršen sistem, po drugi strani pa je izjemno informacijsko intenziven. »V današnjem času tako rekoč neomejenih komunikacijskih možnosti in visoko razvitih metod zdravljenja žal še vedno velja, da se bolnik premika hitreje, kot podatki o njem,« pravi sogovornik. »Zanesljiva, varna in visoko proputna komunikacijska infrastruktura in podatkovno-storitveni center zdravstva je temelj kakovostne nadgradnje zdravstvenega sistema.«

#### Mrežna akademija tudi v Sloveniji

Znanje in veščine so podlaga vsake e-strategije, pravi Savnik. Inovativnost in kreativnost izhaja iz kakovostnega izobraževalnega sistema, ki je sposoben ponuditi tudi specifična tehnična znanja. Po študiju IDC bo v Sloveniji v naslednjih dveh letih primanjlovalo prek 600 strokovnjakov za računalniško komunikacijo. Zato ima Cisco tudi v Sloveniji posebne študijske programe, razvite v sodelovanju z univerzo, ki so jih poimenovali Mrežna akademija. Študent tako že ob študiju pridobi med-



► »Ko smo se v Cisco kadrovske razširili, smo lahko tudi na slovenskem trgu začeli izkoriščati vse iniciative korporacije,« je povedal mag. Matjaž Savnik, vodja prodaje v javnem sektorju.

narodno priznan industrijski certifikat.

#### Zanimive Ciscove rešitve za mesta

Državna uprava v komunikacijski tehnologiji vidi orodje za ponujanje storitev državljanom in povečanje notranje učinkovitosti. Mestne uprave se zavedajo pomena demonopolizacije infrastrukture za nadaljnji razvoj mest. V modelih javno-zasebnega partnerstva dosežejo lastništvo mesta nad optično kablensko infrastrukturo. To vna-

daljevanju ponujajo operaterjem pod enakimi pogoji za izvajanje storitev občanom in ne samo za povezavo do interneta.

#### Projekti, na katere smo lahko ponosni

Matjaž Savnik razlaga, da je Slovenija informacijsko dobro razvita. To nam priznavajo tudi statistike Evropske unije. Žal pa smo po Savnikovih besedah kljub temu slabo prepoznavni, ker svojih projektov mednarodno ne promoviramo dovolj. Tradicionalno

# ti posebej Sodelovanje z vsemi ponudniki storitev

rji je pripeljalo do

datna storitev – na primer dostop do interneta ipd.

## Vodilni ponudnik v velikih podjetjih

Za vsa velika podjetja so zanimive predvsem tehnologije in rešitve s področja varnosti, razpoložljivosti in zanesljivosti, medtem ko ima vsaka panoga svojo značilnost, kot je na primer brezžična tehnologija za proizvodnjo in logistiko. Za vsa velika podjetja so značilni kompleksni podatkovni centri, kjer Cisco ponuja vrhunske rešitve.

Omeniti velja tudi vse bolj aktualno IP telefonijo in Združene komunikacije (Unified Communications). Zaradi močne in kakovostne mreže partnerjev, ki so odnos s strankami gradili skozi leta, je Cisco postal vodilni ponudnik v velikih podjetjih.

## IP omrežje kot storitvena platforma

»Ko z nekim podjetjem pripravljamo projekt, je to sodelovanje intenzivnejše in po zaključku preraste v fazo podpore obratovanju in vzdrževanja,« pravi Visočnik in dodaja, da so Ciscovi glavni izzivi uveljavitev IP omrežja kot platforme za aplikacije in storitve. V ospredju bodo IP telefonija, IP video, virtualizacija in rešitve za podatkovne centre.

**Cisco v Sloveniji sodeluje z vsemi ponudniki storitev. O posebnostih, praktičnih rešitvah in možnostih tovrstnega sodelovanja smo se pogovarjali z mag. Miho Mesojednikom, vodjo prodaje ponudnikom telekomunikacijskih storitev.**

Cisco je bil sprva aktiven predvsem na področjih stikalnih in usmerjevalnih tehnologij, namenjenih velikim podjetjem. Zaradi ukinjanja tradicionalnih protokolov in vedno večje dominantne vloge IP protokola na prostranih omrežjih pa je svoje vire usmeril v razvoj tehnoloških rešitev na področju operaterjev. Danes prihodki od prodaje na tržnem segmentu ponudnikov storitev predstavljajo pomemben delež, pojasnjuje Mesojednik.

Prihod konkurence na trg ponudnikov internetnih storitev je vzpodbudil pestrejšo ponudbo vsebin. Včasih se je moral uporabnik prilagajati ponujeni vsebini, danes pa želi izbirati storitve po meri in na zahtevo. Na trgu se zato uveljavljajo personalizacija, virtualizacija in mobilnost storitev, poudarja Mesojednik. Vse to narekuje zlivanje video vsebin, govora in podatkov ter

povečevanje obsega oziroma nabora storitev.

## Inteligentne rešitve

Sogovornik razlaga, da Cisco omrežja ponudnikov storitev vidi kot temeljno platformo za ponujanje obstoječih in uvanjanje novih storitev. Sodobne tehnologije, utemeljene na IP NGN arhitekturi, slonijo na logični konvergenci več ravni omrežja (omrežne, servisne in aplikativne). Bistvo IP NGN omrežij je transparentno zagotavljanje določene storitve, ne glede na izbrano dostopovno omrežje. Cisco ponuja inteligentne rešitve, ki omogočajo ponujanje storitev uporabniku, povezovalje storitev z njihovim omrežjem ter povezovanje omrežij s storitvami in končnim uporabnikom. Je vodilni telekomunikacijski ponudnik pri izgradnji IMS in preIMS arhitekturnih rešitev.

Na slovenskem trgu sodelujejo z vsemi fiksnimi in mobilnimi ponudniki storitev. Raven sodelovanja je odvisna od potreb vsakega posameznega ponudnika posebej, predvsem pa od njegove vizije in strategije. Cisco ima poleg vloge ponudnika telekomunikacijskih

rešitev vidno vlogo tudi pri oblikovanju nadaljnjih smernic na tem področju, pravi Mesojednik.

## Svetovanje, planiranje, dizajniranje, integracija

Interaktivnost končnih uporabnikov pri sooblikovanju ponujenih vsebin, in s tem povečane potrebe po pasovni širini, so prinesle na trg vrsto odličnih produktov. Med njimi velja omeniti trenutno najzmogljivejši hrbtenični usmerjevalnik CRS-1 in revolucionarno rešitev Telepresence za področje videokonferenčnih storitev.

Cisco ponudniku storitev zagotavlja celovite rešitve. Uveljavljena blagovna znamka in številne reference so porok za kakovost. Poleg telekomunikacijskih rešitev Cisco sam ali prek razširjene partnerske mreže po vsem svetu ponuja storitve svetovanja, planiranja, dizajniranja in integracije rešitev. Integraciji rešitve sledijo številne operative storitve in optimizacije ter raznovrstna šolanja.

## Nove storitve – nove dostopovne tehnologije

Pri prilagajanju vsebin uporabniku bodo imele velik pomen personalizirane



► Imamo vidno vlogo pri oblikovanju smernic na področju telekomunikacij, pravi mag. Miha Mesojednik, vodja prodaje ponudnikom telekomunikacijskih storitev.

vsebine (filmi, izobraževalni programi) in družbene socializirane storitve (community/social services). Konkurenca bo zahtevala stalne izboljšave omrežne infrastrukture in približevanje inteligence omrežja čim bolj končnemu uporabniku, ki bo tako imel večjo možnost izbire. Smernice narekujejo nadaljnje povezovanje operaterjev, izgradnjo IMS ter preIMS arhitekturnih rešitev ter razvoj novih dostopovnih tehnologij (FTTH, VDSL, Wi-max, itd.).



# Podpora celotni infrastrukturi

www.cisco.com/si

## sektor

smo delaven narod, za lastno hvalo pa kot da nam zmanjka volje. »V globalnem, konkurenčnem mednarodnem okolju se te upošteva samo toliko, kot se te vidi in sliši. V slovenski podružnici Cisca vidimo možnost, da za projekte, na katere smo upravičeno lahko ponosni, vzpostavimo ugoden teren za promocijo,« pravi Savnik.

»S tem, ko smo se v Ciscu kadrovske razširili, smo lahko tudi na slovenskem trgu začeli izkoriščati vse pobude korporacije. Tudi partnerjem lahko aktivnosti Cisca koristijo pri ponudbi njihovih celovitih rešitev. Naše poslanstvo je, da lokalni partnerji tudi z našo pomočjo s svojimi specifičnimi branžnimi rešitvami presežejo kritično maso majhnega slovenskega trga in postanejo upoštevanja vredni globalni igralci,« je povedal Savnik.

**Cisco ni več le proizvajalec visoko kakovostne omrežne opreme, temveč s pomočjo svojih ljudi na terenu in posebnih svetovalnih služb dejansko lahko vpliva na trg storitev pri operaterjih, pravi Aleš Bešter, vodja prodaje ponudnikom telekomunikacijskih storitev v Sloveniji.**

Med ponudniki storitev, s katerimi sodeluje Cisco, so tudi operaterji mobilne telefonije, ponudniki dostopa do interneta in kabelski operaterji. Meja med različnimi ponudniki je vedno bolj zbrisana, razlaga Bešter. To se dogaja zaradi prenosa vseh storitev na IP protokol, ki je skupen vsem ponudnikom. Ko so ponudniki začeli prehajati na isto tehnologijo, je bila konvergenca storitev logični naslednji korak.

## Konvergenca je voda na Ciscov mlin

Konvergenca storitev in omrežij na področju telekomunikacij je voda na mlin podjetjem, kakršno je Cisco,



► IP odpira neštete možnosti nadaljnega širjenja ponudbe storitev, je poudaril Aleš Bešter, vodja prodaje ponudnikom telekomunikacijskih storitev.

ki je pionir na področju IP komunikacij. V zadnjem času Cisco prevzema primat tudi na bolj nestandardnih področjih, kot so ponudniki storitev mobilnih komunikacij, pojasnjuje Bešter. Cisco mobilnim operaterjem že sedaj lahko ponudi

rešitev prenosnega omrežja IP/MPLS, ki omogoča enostavno in hitro uvedbo novih storitev, tudi takih, ki v celoti ne temeljijo na mobilnem omrežju. Predvsem se s tem poveča hitrost uvedbe novih storitev na trg.

## Celovite rešitve za končne uporabnike

Sogovornik poudarja, da imajo mobilni operaterji v rokah največji kapital, ki se mu reče mobilna zveza in s tem uporabnike, ki se ji težko odpovedo. Z novimi generacijami omrežij in storitev ponudniki mobilnih komunikacij vstopajo v svet ponudnikov internetnih storitev.

Na področju kabelskih operaterjev je Cisco postal s prevzemom podjetij Scientific Atlanta, Kiss in Arroyo ponudnik celovite rešitve, saj ponuja opremo tako za ponudnike kot uporabnike storitev, razlaga Bešter. Cisco sedaj predstavlja eno izmed vodilnih gonil za prehod na IP način prenosa podatkov, ki omogočajo, da kabelski operaterji poleg klasične ponudijo tudi internetno televizijo (IPTV), IP telefonijo in prenos podatkov.

## Sodelovanje na vseh plasteh za večjo uspešnost

Aleš Bešter pojasnjuje, da Cisco dejansko lahko vpliva na trg storitev pri operaterjih.

Zaradi globalne prisotnosti lahko na slovenski trg prinese tako poslovno znanje kot tudi izkušnje, ki si jih je pridobil na podobnih projektih druge. Rezultati so ponavadi nove storitve, novi modeli za pristop k trgu in sredstva (omrežje in storitve), ki to omogočajo. »Tako s sodelovanjem na vseh plasteh pripomoremo k večji uspešnosti projektov in konkurenčni prednosti operaterja,« dodaja Bešter.

## Cisco Capital

Različne možnosti financiranja so vedno bolj zanimive za ponudnike telekomunikacijskih storitev. Razlog je v ceni denarja na trgu, ki je danes nizka, zato so investicijske naložbe lahko bolj profitabilne od obrestnih mer. Cisco Capital je oddelek, ki omogoča financiranje projektov v obliki klasičnega kredita, finančnega lizinga ali operativnega lizinga, kjer Cisco ostane lastnik opreme, operater pa vzame opremo v najem za določen čas.

Spreminjamo način, kako



CISCO

# Cisco vpliva na razvoj celotne panoge

Cisco razvija najsodobnejše tehnologije, ki so temelj njegovega uspeha in uspeha tisoče podjetij po svetu, ki uporabljajo njegove tehnologije, rešitve in storitve, pravi mag. Beno Ceglar, vodja sistemskih inženirjev v podjetju Cisco.

Precejšnji poudarek dosedanjega Ciscovega tehnološkega razvoja je bil na tehnologijah izgradnje različnih podatkovnih omrežij. Ob začetku razcveta interneta je bila glavna Ciscova pozornost usmerjena v razvoj gradnikov internetne infrastrukture. Kasneje je močno poudaril razvoj tehnologij omrežnih storitev, kot so varnost, upravljanje, optimizacija omrežij idr. V zadnjih letih pa se stopnjuje predvsem razvoj rešitev multimedijskih komunikacij z uporabo IP protokola kot platforme.

Cisco se torej čedalje bolj usmerja v ponudbo različnih omrežnih storitev, ki jih uvršča v program naprednih tehnologij. S tem želi razširiti svojo prepoznavnost na trgu tudi v smislu zagotavljanja celovitih uporabniških komunikacijskih rešitev.

## Človeku prijazno omrežje

Ciscovo geslo »Dobrodošli v človeku prijaznem omrežju« pravzaprav pomeni ponudbo omrežij, storitev in aplikacij v zaključenem sistemu, ki omogoča izboljšane in učinkovitejše komunikacije oziroma delovanje podjetij in posameznikov nasploh, pravi Ceglar. Govorimo torej o preobrazbi klasičnih omrežij v omrežja, prilagojena uporabniku, ki ponujajo vse potrebne komunikacijske vire, ustrezno stopnjo varnosti in nadzorljivo dostopnost podatkov kjerkoli v omrežju. V tehničnem smislu to pomeni predvsem razvoj prijaznih uporabniških multimedijskih vmesnikov, ustrezno kontrolno opremo ter omrežno infrastrukturo, ki mora zagotavljati kakovostno delovanje uporabniških aplikacij.

Kot primer Ceglar navaja rešitev Cisco Unified Communications System. To je obsežen, vsestranski, varni komunikacijski sistem, sloneč na uporabi IP protokola. Zajema rešitve za IP telefonijo, glasovno pošto, sporočilne sisteme, kontaktne centre, konferenčne sisteme, rešitve prisotnosti, mobilnosti itd.

## Inteligentna informacijska omrežja

Cisco izredno močno vpliva na razvoj panoge v celoti, poudarja Ceglar. Poleg aktivnega sodelovanja v standardizacijskih telesih in tehnoloških forumih oblikuje trg tudi z novimi inovativnimi pristopi, omrežnimi arhitekturami, idejami. Primer tega sta recimo arhitektura ServiceFlex za podporo gradnji širokopasovnih omrežij ponudnikov storitev in model Service Exchange Framework, ki predstavlja Ciscovo videnje podpore aplikacij IMS (IP Multimedia Subsystem).



► Cisco stopnjuje razvoj tehnologij in rešitev multimedijskih komunikacij, je povedal mag. Beno Ceglar, vodja sistemskih inženirjev v podjetju.

[www.cisco.com/si](http://www.cisco.com/si)

Cisova kratkoročna vizija za obdobje 3-5 let temelji na razvoju gradnikov in rešitev t.i. inteligentnih informacijskih omrežij. Model predstavlja prestavitev širšega vidika komunikacijskih aplikacij in storitev v sklop delovanja samih omrežij, razširitev omrežne inteligence torej.

Primer, ki omogoča transformacijo obstoječih poslovnih (kompleksnih) omrežij s pripadajočimi medsebojno povezanimi komponentami v enovita inteligentna informacijska omrežja, je arhitektura SONA (Cisco Service-Oriented Network Architecture). SONA daje glavni poudarek na srednjo interaktivno storitveno raven arhitekture, ki predstavlja povezavo med infrastrukturo in aplikacijami. S posegi na storitveni ravni SONA pomaga izdelati učinkovito omrežje, ki bo povečalo zmogljivost komunikacijskih orodij in poslovnih aplikacij, je zaključil Ceglar.

# V Sloveniji že 70 partnerjev

Cisco je prek svojih partnerjev v Sloveniji prisoten že od leta 1989

Cisco je razvil program za vodilne prodajne partnerje, ki jih vzpodbuja k razvoju znanja o omrežnih komunikacijah v globino in širino. Tako lahko svojim strankam izvedejo integracijo in optimizacijo omrežja, je povedal Sebastjan Lavrič, vodja prodaje poslovnih partnerjev. Pri tem je zajet celoten življenjski cikel, ki vsebuje postavitve, uporabo in optimizacijo Ciscovih rešitev.

V Sloveniji je trenutno registriranih 70 Ciscovih partnerjev, ki zaposlujejo več kot 300 certificiranih strokovnjakov. Po vsem svetu pa je certificiranih preko 200 tisoč strokovnjakov pri 20 tisoč neodvisnih prodajnih partnerjih.

## Cisove partnerske certifikacije

Vsi Ciscovi certificirani partnerji izpolnjujejo stroge standarde za omrežno kompetenco, storitve in podporo ter zadovoljstvo strank. Partnerji so certificirani na treh ravneh. Vsaka raven predstavlja globino znanja in zmožnost integriranja omrežnih rešitev. Na kratko opisujemo vse tri ravni.

- **Premier certifikacija (Cisco Premier Certified Partner)** je prvi korak pri ustvarjanju kredibilnosti na trgu. Partnerji dosežejo svojo prvo Ciscovo certifikacijo z zaključenim prodajnim in tehničnim šolanjem najmanj treh oseb ter izpolnjevanjem drugih temeljnih zahtev. Poleg tega je Premier Certified Partner pridobil Express Foundation specializacijo, ki vsebuje temeljno znanje iz vseh tehnologij.
- **Srebrna certifikacija (Cisco Silver Certified Partner)** je priznanje partnerju za vlaganje v znanje in hkrati partnerja nagraduje s kredibilnostjo na trgu. Partnerji dosežejo certifikacijo z zaključenim prodajnim in tehničnim šolanjem osem oseb, vsaj dve z najvišjim CCIE nazivom. Cisco Silver Certified Partnerji so poleg temeljnega znanja iz vseh tehnologij pridobili tudi ekspertizo na dveh tehnoloških področjih in dosegli visoko raven zadovoljstva strank.



► Vsi Ciscovi certificirani partnerji izpolnjujejo stroge standarde za omrežno kompetenco, storitve in podporo ter zadovoljstvo strank, pravi Sebastjan Lavrič, vodja prodaje poslovnih partnerjev.

Partnerji so poleg temeljnega znanja iz vseh tehnologij pridobili tudi ekspertizo na dveh tehnoloških področjih in dosegli visoko raven zadovoljstva strank.

šolanjem najmanj 16 oseb, od tega vsaj štiri z najvišjim CCIE nazivom. Partnerji, ki dosežejo naziv Cisco Gold Certified Partner, zagotavljajo najvišjo možno raven podpore, so običajno specializirani za vsa štiri tehnološka področja in so dosegli visoko raven zadovoljstva strank.

## Izkoristite priložnost, poiščite svojega partnerja

Vsem partnerjem so na voljo bogat nabor prodajnih in marketinških informacij, različna orodja in podpora. »Ne glede na to, kam vas zanese vaša poslovna pot, boste naleteli na Ciscove certificirane partnerje, ki lahko pripomorejo k vašem uspehu,« poudarja Sebastjan Lavrič. Izkoristite priložnost in poiščite svojega partnerja na spletni strani [www.cisco.com/go/partnerlocator](http://www.cisco.com/go/partnerlocator).

## Zavezani prenosu znanja

Zanimanje za prihodnost in uporabo najnovejših tehnologij in trendov ter njihova izraba pri preobrazbi podjetij, izboljšanje poslovanja ter razvoju poslovnega okolja je le nekaj razlogov za obisk dogodkov, ki jih Cisco namenja uporabnikom in partnerjem.

Čeprav je Cisco že leto prej organiziral srečanje za uporabnike in partnerje, se uradno šteje Cisco konferenc v Sloveniji začne leta 2001. 29. in 30. novembra 2001 se je skoraj 100 strokovnjakov srečalo v Portorožu, kjer so bile pod naslovom »Cisco danes ... z vami jutri« predstavljene najbolj vroče teme takratnega poslovnega okolja. Na 2. Cisco konferenco je Cisco v Mariboru leto pozneje ponudil priložnost za oblikovanje foruma, izmenjave izkušenj in iskanja skupnih priložnosti v izrabi internetnih tehnologij.

3. Cisco konferenca je leta 2004 številnim vodilnim menedžerjem predstavila najnovejše tehnološke dosežke in številne praktične primere uporabe Cisco rešitev ter njihove poslovne vidike. 4. konferenca v Portorožu je prvič potekala pod imenom Cisco Expo. Na njej je Cisco ponudil vsebine, povezane z osnovami za rast in doseganje konkurenčne prednosti ter predstavil vizijo ob oboježitvi 20-letnice obstoja in zavezavnosti k inovacijam omrežnih in naprednih tehnologij.

Bled je lani gostil 5. Cisco Expo konferenco, katere ključna usmeritev so bile prednosti naprednih tehnologij za javni sektor. Prvič je Cisco v Sloveniji predstavil Cisco Networking Academy Program (CNAP) in Technical Assistance Centre (TAC). Tudi letos 6. Cisco Expo konferenca ostaja na Bledu. Med 27. in 28. marcem bodo predstavljene najnovejše, uporabnikom prijazne tehnologije in rešitve.

[www.cisco.com/si](http://www.cisco.com/si)

# Cisco Expo 2007

27. in 28. marca, Hotel Golf, Bled

Dobrodošli v človeku prijaznem omrežju.

CISCO