

# Širokopasovne povezave za hitrejši izhod iz krize



► Mlad in ustvarjalni kolektiv sledi hitremu razvoju sodobnih telekomunikacij in skrbi za nenehno širitev palete storitev.

**Potrebe po razvitem širokopasovnem omrežju so vse večje. Znano je, da so dobro razvite sodobne telekomunikacije na nekem geografskem območju gonilo razvoja. Spodbujajo povečanje produktivnosti, gospodarske rasti, zaposlenosti in blaginje. To je v teh časih gospodarske krize še toliko pomembnejše.**

Telekomunikacije so področje z najhitrejšim razvojem. Nove tehnologije in storitve se razvijajo praktično čez noč. Slediti tako hitremu razvoju je velik izziv za vsakogar. Teleing si je v minulih letih v lokalnem okolju zgradil prepoznavnost kot inovativen ponudnik telekomunikacijskih storitev, ki pospešuje tudi razvoj lokalnih skupnosti. Svojo konkurenčno prednost gradi na ponudbi sodobnih telekomunikacijskih storitev v omrežjih kableske tele-

vizije. Omrežja so večinoma gradili naročniki z lastnimi sredstvi in so zato tudi njihovi solastniki. Gradili so jih z namenom sprejema novih televizijskih in radijskih programov. Teleing kot upravljavec pa jim zagotavlja sprejem raznovrstnih televizijskih in radijskih vsebin po nižjih cenah kot operaterji, ki so lastniki omrežij.

#### Pospešena gradnja lastnih optičnih omrežij

Svoje znanje in izkušnje so v Teleingu izkoristili tako, da so obstoječa enosmerna omrežja nadgradili in omogočili dvosmerni prenos signalov, kar je temelj za ponudbo sodobnih širokopasovnih telekomunikacijskih storitev. Enosmerna omrežja so obnovili z lastnimi sredstvi in tudi prevzeli vsa tveganja, ki so s tem povezana.

Tudi v prihodnje želijo v lokalnih okoljih, kjer so prisotni,

zagotavljati najsodobnejše telekomunikacijske storitve. Sledijo hitremu razvoju prenosnih tehnologij, zato pospešeno gradijo lastna optična omrežja v okoljih, kjer so že kabelski operater. Zavedajo se hitrega razvoja na področju elektronskih komunikacij in potreb po čedalje večjih prenosnih hitrostih, ki jih lahko zagotovi le optični kabel.

#### Celosten pristop h gradnji infrastrukture

V Teleingu so se gradnje optičnega omrežja na območju, ki ga pokrivajo, lotili v sodelovanju z lokalnimi skupnostmi. Občine namreč intenzivno gradijo drugo komunalno infrastrukturo, zato se že v fazi načrtovanja vključujejo v izdelavo tehnične dokumentacije, usklajene z drugimi posegi v prostor. V Teleingu so prepričani, da je v interesu vseh, da se s celostnim pristopom h gradnji komu-

nalne infrastrukture hkrati zgradi čim več različne infrastrukture. Takšen način je dober tako zaradi racionalizacije stroškov kakor tudi zaradi tega, da se gradbena dela po nepotrebnem ne izvajajo po praktično istih trasah večkrat zaporedoma. Tako se zmanjšujejo neugodni vplivi gradnje na okolje in ga prebivalci zato odobravajo.

#### Pomoč okolju, v katerem delujejo

Uspeh v Teleingu gradijo na korektnem odnosu do naročnikov in poslovnih partnerjev na eni strani in zadovoljstvu sodelavcev na drugi strani. Družbeno odgovornost razumejo kot prizadevanje za podporo in pomoč okolju, v katerem delujejo. Tako so se odločili za akcijo Poveži se, s katero želijo osebni računalnik, ki je danes nujen učni pripomoček, priskrbeti tudi tistim, ki si tega ne morejo privoščiti.

[INTERVJU] Matjaž Šajn, direktor

# Če dobro ponudiš d

**CGS plus je v Sloveniji vodilno podjetje v razvoju programske opreme za računalniško podprto projektiranje v nizkogradnji, geodeziji in arhitekturi, kar je plod tesnega sodelovanja z mnogimi slovenskimi in tujimi projektivnimi biroji. Dejavnost so z razvojem razširili tudi na področje GIS, okoljskih analiz, računalniške opreme in računalniškega izobraževanja. O razvoju podjetja, dejavnosti in načrtih za prihodnost smo govorili z direktorjem Matjažem Šajnom.**

#### ■ Kako in zakaj je nastalo podjetje CGS?

Ustanovitelja podjetja sva s kolegom Tomažem Dimnikom. Ob študiju gradbeništva me je začelo zanimati računalništvo. Že med študijem smo si pomagali z malimi namiznimi računalniki, v katerih smo na roko programirali osnovne programe v basicu. To so bili programi za izračun konstruk-

cij in porodila se je ideja, da bi te pripomočke vpeljali k projektantom, gradbenikom. Ko sem se zaposlil v SCT, so se takšnega načina dela najbolj oprijeli projektanti cest, ki so jim ti programi prihranili marsikateri dan dela. V 90. letih je na področju gradbeništva zavlada kriza in takrat sva s Tomažem odprla svoje podjetje ter z SCT podpisala pogodbo o sodelovanju. Za projektivni biro smo nato vzdrževali sistem, pisali programe in podobno, dokler se niso pojavili zunanji kupci, ki so jih zanimali naši programi. V prid nam je bil tudi takrat razvijajoči se avtocestni program.

#### ■ Kakšna je bila osnova za programe?

Za osnovo smo uporabljali AutoCAD kot okolje za računalniško projektiranje, risanje. Na tej podlagi smo začeli in pri tej izbiri smo imeli kar precej sreče, da se je AutoCAD z vsemi svojimi vertikalami razvil v vodilni svetovni program za projektiranje.

# POVEŽI SE

in pomagaj nepovezanim.

■ Če ne veš kam s staro, rabljeno računalniško opremo, jo prinesi na **TELEING INFO točko**, Glavni trg 9, Ljutomer ali pokliči na **02 58 48 490**.

■ S strokovnjaki podjetja HAKL IT bomo računalnike usposobili in jih za simbolično ceno namenili tistim, ki si le-teh ne morejo kupiti po redni ceni.

**Končni zbrani znesek pa bomo namenili izgradnji E-učilnice za otroke.**



POVEZANI PA BOSTE TUDI Z NAŠO AKTUALNO PONUDBO, SAJ SMO PONUDNIK:

- kableske televizije
- digitalne televizije
- IP televizije
- kableskega interneta
- kableske telefonije
- optike do doma (FTTH)

## TELEING

Vaša povezava v IP svet.



podjetja CGS plus

# obvladaš stroko, lahko obre rešitve



▶▶ V izhodišču smo gradbeniki, hkrati pa računalnikarji in skupaj smo znali narediti program za gradbenika.

▶ Tako pravi Matjaž Šajn, direktor podjetja CGS plus.

## ■ Kakšna pa je vaša izkušnja s tujimi trgi?

Začetek prodaje v tujini je pomenil prelomnico. Hrvaška kot prvi tujni trg ni bil zahteven, ko pa smo začeli prodajati proizvode v Avstriji in Nemčiji, smo morali še marsikaj popraviti. Sledilo je kakih pet let intenzivnega dela, da smo s proizvodi dosegli in presegli raven nemških in drugih tujih programov.

## ■ Ali večino posla opravite v tujini?

Da, večino posla opravimo v tujini, čeprav je zanimivo, da je Slovenija v letu 2008 še vedno pomenila 40 odstotkov posla na področju nizkih gradenj. Tujina pa je seveda za nas velik potencial, kajti Slovenija je praktično izkoriščena, vsaj na področju programov za nizke gradnje. Odpirajo se tudi nova področja, še posebno smo aktivni na področju vzdrževanja objektov, to pa nas že privede na področje geografskih informacijskih sistemov (GIS) ter inteligentnih transportnih sistemov, poleg tega pa smo se specializirali na področju okoljske tehnologije.

## ■ Na prvi pogled gre za veliko različnih področij. Ali se povezujejo med seboj?

Temelj za uspeh je povezava različnih področij in ponudba rešitev. V izhodišču smo gradbeniki, hkrati pa računalnikarji in skupaj smo znali narediti program za gradbenika. Če torej vključimo še GIS in okoljske storitve, pridemo do spektra rešitev, ki jih ponuja le malo podjetij. Gre za kombinacijo znanj. Lahko si odlični programer, a to le malo pomaga, če si šibek na drugem strokovnem področju. Podobno je na področju okolja, kjer je potrebno zelo dobro poznavanje merilnih instrumentov, fizike, kemije in drugih strok, da lahko interpretiraš podatke. Potrebujemo celo meteorologe, ki znajo interpretirati podatke, a s tem znanjem lahko uspemo pri projektih, kot je denimo sistem za zimsko službo vzdrževanja cest ter cestno vremenski informacijski sistem, ki smo ga razvili za DARS.

## ■ Torej je velik poudarek tudi na izobraževanju kadrov?

Kader je treba usmerjati, izo-

brazevati, saj na trgu ne dobiš kadra, ki ga potrebuješ. Več let smo iskali strokovnjaka za področje železnic, a ga nismo našli, zato smo v podjetju izobrazili študenta, ki je delal pri nas. Začeli smo hoditi po kongresih, nabirali znanje pri strankah, na fakultetah in tako imamo danes pokrito tudi to področje. Včasih se najde primeren kader tudi na razpisih, a vseeno je na koncu treba najti človeka, ki bo dobro funkcioniral v kolektivu.

## ■ Kaj prinaša prihodnost?

Predvsem moramo ostati dobri v svoji stroki, izpopolnjevati strokovno znanje s področja gradbeništva, GIS, okoljskih tehnologij. Če dobro obvladaš stroko, lahko ponudiš dobre rešitve. Vedno več je konkurenčnih izdelkov in splošna raven ponudbe se dviguje. Autodesk, ki nam je bil na začetku dobavitelj tehnologije, je pred petimi leti izdelal svoj program za ceste, a to je le platforma, ki ne zadovolji vseh želja in potreb.

Zato smo njihov proizvod nadgradili, s čimer smo se uveljavili kot zanesljiv in strokoven partner, tako da zdaj redno razvijamo njihova orodja. Gre za enakopravno sodelovanje. Imamo določena znanja, izkušnje, ki jih zelo močno zanimajo.

## ■ Kako je gospodarska kriza vplivala na poslovanje?

Na splošno je to leto uspešnejše od lanskega, a to je posledica vlaganj od prej. Kriza se čuti na posameznih segmentih de-

lovanja. Na nekaterih segmentih ponudbe je prodaja lahko padla tudi za polovico, a smo na drugih naredili precej več. Že pred pojavom krize smo širili ponudbo na železnice, hidrotehniko ter Autodeskovo platformo Civil 3D. Vedno se pojavi dilema, ali se usmeriti na več področij in si zagotoviti varnost ali pa se osredotočiti na eno področje in biti v tem najboljši na svetu. V tej krizi se je izkazalo, da je bolje, če si dejaven na več področjih. ●



## Navdušujoča ponudba paketi Povezani



**Samsung  
SGH-G810**

GPS MMS INTEGRAL HSDPA UMTS WLAN

**1 €\***



**Sony  
Ericsson  
C902**

HSDPA UMTS

**1 €\***



**LG KM900  
Arena**

HSDPA UMTS WLAN

**79 €\***

Jesen je razlog za veselje. Bogata izbira mobilov za vse okuse, paketi Povezani po vaši meri in številne prednosti najboljšega slovenskega omrežja.

Ko si z nekom res močno povezan, čutiš z njim v vsakem trenutku. In z njim deliš navdušenje tudi nad bogato jesensko kolekcijo novih mobilov. Izberite si enega od paketov Povezani po svoji meri in med odlično izbiro mobilov takega po svojem okusu ter delite navdušenje s tistimi, ki so vam blizu.



\* Akcijska ponudba velja do odprodaje zalog ob sklenitvi/podpisu naročniškega razmerja Povezani 44 ali 77 za 24 mesecev, za vse, ki nimate veljavnega aneksa UMTS št. 14/2005 ali UMTS št. 14/2005 Povezani in izpolnjujete ostale pogoje. Mobilna prodajna mreža uporabnikom omogoča nakup različnih aparatov na več kot 350 prodajnih mestih po vsej Sloveniji. Zaradi tega je mogoče, da določen model mobilna ni na voljo na vseh prodajnih mestih hkrati. Cene vključujejo DDV. Družba Mobitel si pridržuje pravico do spremembe cen in programov. Slike so simbolične. Za dodatne informacije, cenik pogovorov in storitev ter ostale pogoje v paketih Povezani obiščite spletno stran [www.mobitel.si](http://www.mobitel.si) ali pokličite Mobilni center za pomoč uporabnikom na 041 700 700.

041 700 700 • WWW.MOBITEL.SI



Najmočnejše vezi so tiste, ki jih ne vidimo.