Posar al dia els ‘walkie talkie'

La firma Genaker duu la comunicació via ràdio cap a les xarxes IP

En temps de contínua mudança tecnològica, tenen un paper estratègic rellevant empreses com la desenvolupadora d'aplicacions i serveis mòbils multiplataforma i multimèdia Genaker, que ara mateix és una de les referències en la transició que estan fent els tradicionals walkie-talkie de ràdio a xarxes IP.

Els ‘partners' a diversos països li donen presència als mercats globals

Com explica David Viamonte, soci fundador i director de màrqueting de l'empresa, “en poc temps, les comunitats que habitualment fan servir el walkie-talkie, com ara el cos de bombers o una empresa de seguretat, el seguiran utilitzant, però a través de tecnologies 4G i 5G”. El servei que presta la companyia s'anomena Genaker Cloud PTT i es defineix com un servei que ofereix una comunicació instantània i permanent entre grups d'usuaris professionals amb telèfons mòbils amb els trets del walkie-talkie, és a dir, sense patir esperes, limitacions en la cobertura o una excessiva grandària del grup. El tret més definitori, però, és la senzillesa: n'hi ha prou de pitjar un botó per poder parlar de forma directa amb tots els integrants del grup. La localització i seguiment es fa per GPS, wi-fi o Cell-id. El servei pot ser gestionat també des d'un ordinador, un terminal de despatx que permet realitzar tasques de localització, conversa i coordinació.

explotar el nínxol.

El Genaker Cloud PTT ja suposa actualment entre el 70% i el 80% del negoci de l'empresa, que l'any passat va facturar una mica menys d'un milió d'euros. Amb aquest productes de nínxol, Genaker ja ha pogut configurar tres grans segments de mercat: en primer lloc tenim l'usuari professional, àmbit en què hi podríem encabir empreses com hotels, flotes de taxis i altres; una segona categoria seria el que s'anomena bussines critical, on s'allotgen empreses d'utilities, com ara petroquímiques o subministradores d'aigua; sectors com la logística i el transport (ferroviari o aeri) o grans esdeveniments, com congressos o celebracions esportives, i un tercer que s'estructura al voltant de serveis de seguretat i emergències, el que s'anomena en l'argot mission critical, i aquí hi trobaríem bombers, guàrdia urbana, serveis mèdics, etcètera, vinculats molt sovint a l'administració pública, que requereixen sovint cobertura sobre tot un territori.

Com explica David Viamonte, tot aprofundint en aquesta reconversió tecnològica del walkie-talkie, Genaker també ha transformat el seu model de negoci: “Abans treballàvem en grans projectes amb socis com Nokia i quan s'acabava un, es tractava de lluitar per aconseguir el següent.” Com afegeix, ara no és així: “En bona part pels condicionants de la crisi, tot i que no renunciem als grans projectes, hem optat per contractes de llicències en què es paga per ús mensual.” És un model que genera ingressos recurrents “interessants”, com diu Viamonte. Les previsions de l'empresa per a aquest mercat de migració de les tecnologies amb base de ràdio cap a xarxes IP són prou engrescadores, ja que segons els estudis dels consultors, fins a 40 milions d'usuaris han de realitzar aquesta transició en els pròxims anys.

Aquesta empresa fundada a Barcelona per antics enginyers de Nokia té una molt bona presència internacional, i actualment el 45% dels ingressos es generen fora d'Espanya. Genaker disposa per a la comercialització del seu producte del suport de partners internacionals que són líders en el desplegament de solucions d'alt valor afegit en segments com indústria, seguretat privada, serveis públics o logística, o proveïdors d'infraestructura. Amb uns vint partners, localitzats en una quinzena de països, Genaker té presència a la UE, els EUA, Llatinoamèrica,

Pròxim Orient i alguns països asiàtics. Si parlem de clients, hi trobem sovint els operadors mòbils que ocupen una posició de lideratge en el seu mercat, com ara Movistar i Vodafone a Espanya, Ooredoo a Algèria o Turkcell a Turquia.

reconeixement de la ue.

La capacitat d'innovació de Genaker està ben reconeguda a Europa, no debades va assolir la puntuació més alta entre el seguit d'empreses, fins a 1.944, que es van presentar al programa Horitzó 2020 de la Comissió Europea per a pimes amb gran capacitat d'innovació. En la seva primera fase, en què l'empresa rep un suport econòmic de 50.000 euros, la companyia ha presentat una proposta de negoci al voltant, precisament, dels sistemes de comunicació crítica que evolucionen cap a les xarxes 4G i altres.

Publicat a:
-L'econòmic 14-02-2016 Pàgina 19

Font del document:
http://www.elpuntavui.cat/noticia/article/4-economia/18-economia/939993-posar-al-dia-els-lwalkie-talkie.html?cca=1&piwik_campaign=rss&piwik_kwd=nacional&utm_source=rss&utm_medium=nacional&utm_campaign=rss&f=El+Punt+Avui