

NEWS

Lada współmyśli

Jak cyfrowa recepcja przechodzi w trzecią generację i dokąd podróżują przy tym dane

6 października 2026, Tobias Engl



Szklany front, za nim puste krzesło, obok ekran na wysokości oczu. Kto wchodzi do foyer, dotyka nazwiska i sekundy później na obrazie pojawia się twarz, wita uprzejmie i kliknięciem otwiera drzwi do strefy oczekiwania. Recepcja jest obsadzona. Tylko jej forma się zmieniła.

Pod koniec czerwca magazyn branżowy invidis doniósł, że szwajcarski dostawca Etrocom podłącza swojego wirtualnego portiera natywnie do Microsoft Teams. Odwiedzający wybiera na ekranie dotykowym, pracownik odbiera wideorozmowę w zwykłym kliencie Teams, także z home office. Własna centrala telefoniczna odpada. To generacja trzecia: kiosk staje się drugą stroną, recepcja częścią codziennej komunikacji firmowej.

Jeden detal stoi w komunikacji małym drukiem i waży ciężko. Połączenie biegnie przez Azure Communication Services. Kto zna wzór branży, rozpoznaje go: także konkurent jak SCREENCOM prowadzi swoją platformę odwiedzających na Azure, nawet tam, gdzie reklamuje się szwajcarskim bezpieczeństwem danych. Każde powitanie, każdy obraz wideo, każda notatka o odwiedzającym bierze tę samą drogę do amerykańskiego hyperscalera.

Krótką drogą zostaje w budynku

Tu ScreenWay zaczyna inaczej. Ta sama scena, ta sama lada, to samo powitanie, a jednak rozmowa nie opuszcza budynku. Na Keeperze, lokalnym urządzeniu w recepcji, rozpoznawanie i synteza mowy działają bezpośrednio na miejscu. Dane zostają w Europie, przetwarzanie zostaje w budynku. Microsoft Teams da się podłączyć, gdy klient sobie życzy, jako jedne drzwi z kilku, a nie jako fundament.

Co przetwarzane jest lokalnie, da się też lokalnie kształtować. Recepcja mówi językiem odwiedzającego, wskazuje drogę na właściwe piętro i wyświetla pasującą informację dla kliniki, banku czy zakładu przemysłowego. Z trzynastu branż ScreenWay przynosi przygotowane treści, więc żadna recepcja nie zaczyna od zera.

Dla banków, przemysłu i każdej branży sprawdzającej swój łańcuch dostaw pod NIS2 to więcej niż techniczny przypis. To odpowiedź na pytanie, które w foyer rzadko pada, a w audycie zawsze musi zostać odpowiedziane: do kogo należy pierwsze wrażenie? U ScreenWay należy do domu, który je daje.