

NEWS

Recepția care gândește

Cum trece recepția digitală la a treia generație și încotro călătoresc datele pe drum

6 octombrie 2026, Tobias Engl



Un perete de sticlă, în spatele lui un scaun gol, alături un ecran la nivelul ochilor. Cine intră în foaier atinge un nume, iar câteva secunde mai târziu pe ecran apare un chip, salută prietenos și deschide cu un clic ușa spre zona de așteptare. Recepția este în continuare deservită. Doar forma ei s-a schimbat.

La sfârșitul lui iunie, revista de specialitate *invidis* relatează că furnizorul elvețian Etrocom își conectează nativ portarul virtual la Microsoft Teams. Vizitatorul alege pe ecranul tactil, iar angajatul preia apelul video în clientul Teams obișnuit, chiar și din home office. O centrală telefonică proprie nu mai este necesară. Aceasta este generația a treia: chioșcul devine interlocutor, iar recepția devine parte a comunicării zilnice din companie.

Un detaliu apare mărunț în știri, dar cântărește greu. Conexiunea rulează prin Azure Communication Services. Cine cunoaște tiparul din industrie îl recunoaște: și un concurent precum SCREENCOM își operează platforma pentru vizitatori pe Azure, chiar și acolo unde face reclamă cu securitatea elvețiană a datelor. Fiecare salut, fiecare imagine video, fiecare notă despre vizitatori ia același drum spre hyperscalerul american.

Drumul scurt rămâne în clădire

Aici ScreenWay abordează lucrurile altfel. Aceeași scenă, același ghișeu, același salut, și totuși conversația nu părăsește clădirea. Pe Keeper, dispozitivul local de la recepție, recunoașterea vorbirii și sinteza vocală rulează direct la fața locului. Datele rămân în Europa, prelucrarea rămâne în clădire. Microsoft Teams poate fi conectat dacă un client dorește acest lucru, ca una dintre mai multe uși, nu ca fundament.

Ceea ce este prelucrat local poate fi și configurat local. Recepția vorbește limba vizitatorului, arată drumul spre etajul potrivit și afișează informația potrivită pentru o clinică, o bancă sau un sit industrial. ScreenWay vine cu conținut pregătit pentru treisprezece domenii, astfel încât nicio recepție nu pornește de la zero.

Pentru bănci, industrie și orice domeniu care își verifică lanțul de aprovizionare conform NIS2, aceasta este mai mult decât o notă de subsol tehnică. Este răspunsul la o întrebare care se pune rar în foaier, dar care trebuie să primească mereu un răspuns la audit: cui îi aparține prima impresie? La ScreenWay, ea aparține gazdei care o oferă.