

# SWAN oslavuje a zostáva slovenský

## ROZHOVOR

Zo študentského nápadu vyrástla firma. Ako sa vybudovali na silného operátora, porozprával Roman Vavřík, generálny riaditeľ SWAN.

Petronela Lachová

©hn

petronela.lachova@mafrasslovakia.sk

### Aký je príbeh vzniku spoločnosti SWAN?

Značka SWAN vznikla v roku 2001, aj keď jej korene siahajú do roku 2000, keď na slovenskom telekomunikačnom trhu pôsobila spoločnosť Callino. Tá ako jedna z prvých získala prístup k frekvenčnému spektru v pásme 26 GHz a začala poskytovať bezdrôtové služby. V tom čase to bola jediná alternatíva k službám poskytovaným na metalickej sieti pôvodne štátnych Slovenských telekomunikácií.

Podobne ako pri mnohých iných podnikateľských príbehoch, stálo pri zrode SWAN-u päť priateľov z vysokej školy. Spojili spoločnú víziu, nadšenie a chuť investovať do telekomunikácií vlastný kapitál i osobné úsilie. Odkúpili podiel od nemeckých investorov v spoločnosti, ktorá už niesla názov SWAN, čo je, mimochodom, skratka pre Slovak Wireless Access Network (Slovenská bezdrôtová prístupová sieť). Tak sa začala 25-ročná tradícia poskytovania telekomunikačných služieb.

### Zakladatelia následne firmu predali, však?

Nie, naopak, všetci piati zakladatelia sú v spoločnosti dodnes aktívni. Postupne pribúdali ďalší investori, no väčšina akcií zostáva v rukách slovenských vlastníkov. V odvetví, ktoré je mimoriadne investične náročné a zároveň v ňom vládne tvrdá konkurencia, je dôležité, že významný hráč ostáva domáci. O to viac, že traja najväčší operátori na Slovensku sú už súčasťou nadnárodných skupín. Konkurovať im je náročné, pretože majú prístup k zahraničnému kapitálu, know-how a značným finančným zdrojom, ktoré im umožňujú realizovať rozvojové projekty vo väčšom rozsahu. Napriek tomu sa nám za 25 rokov podarilo vybudovať SWAN do dnešnej podoby. Upevnili sme si pozíciu štvrtého najväčšieho telekomunikačného hráča na Slovensku a druhého najsilnejšieho v segmente služieb pre malé i veľké firmy. Zároveň dnes obsluhujeme vyše 670-tisíc mobilných klientov a viac ako 127-tisíc služieb v oblasti pevnej komunikácie. V minulom roku sme dosiahli tržby 156 miliónov eur, čo znamená výsledok dlhodobého úsilia, na ktorý môžeme byť hrdí. Zároveň si veľmi vážim, že naši akcionári odmietli viaceré finančné atraktívne ponuky na odpredaj podielov. Aj vďaka tomu zostáva SWAN majoritne slovenskou spoločnosťou.

### Ako sa spoločnosť vyvíjala v priebehu rokov a ktoré



Kladíme dôraz na firemnú kultúru, individuálny prístup a motivujúce prostredie, v ktorom sa ľudia cítia dobre, hovorí Roman Vavřík.

FOTO: MIROSLAVA SPODNIÁKOVÁ/HN

### míľniky boli pre vás tie najvýznamnejšie?

Za uplynulých 25 rokov sme sa držali dvoch hlavných stratégií. Prvou bol organický rast - postupné budovanie siete, uvádzanie nových produktov na trh a takým spôsobom prirodzené získavanie nových zákazníkov. Druhou, zakotvenou v našej DNA, bol rast cez fúzie a akvizície. Uskutočnili sme viac ako 20 akvizícií, od menších dcérskych spoločností až po veľké zlúčenia, ktoré nám priniesli dnešnú veľkosť a stabilitu. Kľúčovým krokom bolo budovanie vlastnej optickej siete od roku 2005 a neskôr aj LTE siete, ktorá bola v tom čase alternatívou k DSL technológiám. Postupne sme absorbovali viacerých významných hráčov, napríklad BENESTRU (predtým GTS Nextra), ktorá sama predtým poskupovala operátorov ako Dial Telecom, eTel, Telenor Networks či Nextru. Vrcholom tejto stratégie bolo spojenie dvoch najväčších alternatívnych operátorov - pôvodného SWAN-u a spoločnosti BENESTRA. Po ukončení všetkých procesov od 1. januára 2019 vznikol najväčší alternatívny fixný operátor na Slovensku. Toto spojenie nás posunulo na úplne inú úroveň, dokázali sme ponúknuť komplexnejšie služby a stať sa silnejším konkurentom trojice veľkých nadnárodných operátorov.

### Ako prebiehal vstup SWAN-u na trh mobilných služieb?

Kľúčové bolo získanie frekvencií v roku 2014. Následne sme spustili predaj prvých komerčných služieb vo vybraných lokalitách a od 4. októbra 2015 celoslovensky pod značkou 4ka. Ako prvý operátor sme priniesli neobmedzené dátové balíky a spustili tak „dátovú revolúciu“ na Slovensku. Dnes má 4ka vlastnú sieť s viac ako 1 300 základňovými stanicami a vyše 647-tisíc zákazníkov. Od 1. janu-

ára 2022 sa SWAN a SWAN Mobile zlúčili do jedného konvergovaného fixno-mobilného operátora. Spoločnosť SWAN Mobile, a. s., fungovala od roku 2016 ako samostatná akciová spoločnosť, keďže mala odlišnú akcionársku štruktúru.

### Popritom ste naďalej budovali aj svoje portfólio pre firemnú klientelu.

Áno. Na poli pevnej infraštruktúry sme už od roku 2006 patrili medzi priekopníkov optickej siete, hoci na rozdiel od veľkých operátorov sme ju budovali selektívne - v mestách a regiónoch, kde to dávalo ekonomický zmysel. Tento prístup nám zabezpečil silnú lokálnu prítomnosť a stabilnú zákaznícku základňu. Dnes prevádzkuje dve moderné dátové centrá v Bratislave - v Devínskej Novej Vsi a v Petržalke. Táto infraštruktúra je zásadná pre firemný segment aj verejnú správu a predstavuje ďalší dôležitý míľnik v našom rozvoji.

### Aké konkrétne prvky dokazujú, že vaše dátové centrum dokáže zabezpečiť nepretržitý „uptime“ serverov a odlišuje sa od konkurencie?

V prvom rade ide o plne zabezpečené dátové centrá s 24-hodinovou strážnou službou a systémami na ochranu perimetra. Sú vybavené redundantným chladením, záložnými dieselovými agregátmi a viacnásobným napojením na elektrické i optické trasy. Všetky tieto prvky spolu garantujú stabilnú prevádzku aj pri neočakávaných udalostiach. Klienti si môžu umiestniť vlastné servery, prenajať si naše alebo využívať virtuálne zdroje v cloudovej platforme prevádzkovej SWAN-om. Obe naše dátové centrá sú navrhnuté redundantne, takže ani výpadok jednej linky či napájania neohrozí chod kritickej infraštruktúry. Dôležitou výhodou je aj poloha

“

DLHODOBO  
DOSAHUJEME  
VÝBORNÉ  
VÝSLEDKY  
V PRIESKUMOCH  
SPOKOJNOSTI, ČO  
NÁS MOTIVUJE  
UDRŽIAVAŤ  
VYSOKÚ KVALITU.

Roman Vavřík,  
CEO SWAN a.s.

- zákazník má svoje dáta fyzicky na Slovensku a vie si ich kedykoľvek skontrolovať, nainštalovať alebo odobrať zariadenia priamo na mieste. Pre medzinárodné firmy to môže byť vhodný doplnok ku globálnym cloudom, akými sú Google, AWS či Microsoft Azure.

### Čo je pre zákazníkov najdôležitejšie? Cena, technológia alebo podpora?

Rozhodovanie zákazníkov skutočne nezávisí len od technológie. Rolu hrá aj cenová politika, kvalita podpory a úroveň starostlivosti. Naša pridaná hodnota je v rýchlej a osobnej komunikácii - problémy riešime okamžite a proaktívne, často skôr, než ich klient vôbec zaznamená. Neustále investujeme do modernizácie - od nových optických trás cez výkonnejšie chladenie až po ďalšie záložné systémy. Cieľ je vždy rovnaký: aby servery našich zákazníkov fungovali v bezpečí, stabilne a bez výpadkov. A práve kombinácia technickej spoľahlivosti a ľudského prístupu nás odlišuje od konkurencie.

### Ako sa rozdeľuje celkový zisk spoločnosti?

Približne polovicu zisku, ktorý SWAN ročne vytvorí, používame na splácanie úverov voči financujúcim bankám. Druhá polovica smeruje do investícií nevyhnutných na ďalší rozvoj - od budovania telekomunikačných sietí a nákupu frekvencií až po akvizície či modernizáciu infraštruktúry. Týmto spôsobom dokážeme poskytovať kvalitné služby a zároveň prispievať ku konsolidácii trhu. Významná časť investícií smeruje do rozšírenia ponuky pre všetky segmenty, od domácností až po veľkých korporátnych klientov a verejnú správu. Len od našich prevádzkových systémov a platforiem investujeme každoročne milióny eur, aby sme udržiavali modernú IT infraštruktúru a prekonávali technologické cykly. Ak to zhrniem číselne, z celkového zisku pred úrokmi, zdanením, odpismi a amortizáciou (EBITDA) vo výške 42 miliónov eur v roku 2024 približne 50 percent ide na splátky úverov a 50 percent na rozvojové aktivity firmy.

### Aké sú nové služby alebo technológie, ktoré ste uviedli nedávno na trh alebo plánujete do budúcnosti?

V roku 2015 sme prostredníctvom značky 4ka uviedli na trh prvý neobmedzený paušál približne za 20 eur mesačne. Tento krok spustil dátovú revolúciu a zásadne prispel k liberalizácii cien dátových služieb na Slovensku. V roku 2019 sme v Banskej Bystrici predviedli funkčnú 5G sieť a vlni sme prišli s ďalšou inováciou - so zdieľaným neobmedzeným paušálom. Typickým príkladom je štvorčlenná rodina, ktorá si kúpi jeden balík dát a využíva ho spoločne, bez potreby samostatných taríf pre každého člena domácnosti. Cieľ je vždy rovnaký: aby servery našich zákazníkov fungovali v bezpečí, stabilne a bez výpadkov.

### KTO JE ROMAN VAVŘÍK

Vyštudoval strategický manažment na Fakulte managementu Univerzity Komenského v Bratislave a obchod na Webster University vo Viedni. V roku 2007 nastúpil ako konzultant pre stratégiu do spoločnosti Slovak Telekom, a. s. O tri roky neskôr sa stal vedúcim tímu korporátnej stratégie, kde ako poradca výkonného manažmentu pracoval na kľúčových celofiremných projektoch vrátane akvizícií firiem. Od roku 2012 bol vymenovaný za vedúceho marketingového oddelenia pre B2B segment, kde zodpovedal za riadenie marketingových aktivít pre korporátnych zákazníkov. V roku 2014 nastúpil na pozíciu riaditeľa marketingu a predaja v dcérskej spoločnosti DIGI Slovakia, v ktorej ako člen výkonného manažmentu zodpovedal za obchodné výsledky, definovanie a implementáciu obchodnej stratégie v oblasti rezidenčných služieb (televízie a internetu pre domácnosti). V spoločnosti SWAN pôsobil Roman Vavřík ako poradca predstavenstva a vo februári 2019 bol vymenovaný za generálneho riaditeľa.

### A aké inovácie ste priniesli pre firemnú klientelu?

Mimoriadne intenzívne sa venujeme oblasti informačnej a kybernetickej bezpečnosti. Mnohé firmy ešte nemajú adekvátne zabezpečenie siete či koncové zariadenia, a preto od telekomunikačných operátorov očakávajú komplexné riešenia. Ponúkame im na príklad rôzne typy firewallov, špecializované formy ochrany a bezpečnostné služby šité na mieru - od koncových zariadení až po celé siete. Novou kapitolou je aj využívanie umelej inteligencie. V našom call centre v Prešove už funguje AI robot, ktorý dokáže vybaviť základné požiadavky zákazníkov. Zároveň pomáhame firmám prepájať sa s AI platformami, aby zvyšovali svoju efektivitu.

### Aká je vaša aktuálna vízia a aké ciele máte na najbližšie roky?

Našou ambíciou je dosiahnuť milión zákazníkov a služieb, dnes ich máme približne 800-tisíc. Ak chcete rásť, musíte presvedčiť zákazníka, aby si zvolil práve vás. Konkurencia je tvrdá, nákladové vstupy rastú a operátori sú nútení postupne zvyšovať tak kvalitu, ako aj ceny, čo prináša len mierne rast. Preto sa sústreďujeme aj na anorganický rast, teda fúzie a akvizície. Aktívne sledujeme trh a hľadáme príležitosti na kúpu podielov regionálnych operátorov s vybudovanou optickou sieťou a relevantnou zákazníckou bázou. Uprednostňujeme stredne veľké až väčšie subjekty, ideálne s päť- až desiatimi rokmi, ktoré zapadnú do našej existujúcej infraštruktúry. SWAN dlhodobo dosahuje výborné výsledky v prieskumoch spokojnosti, čo nás motivuje udržiavať vysokú kvalitu produktov, služieb a servisu.



# Kyberbezpečnosť je živý organizmus

## OCHRANA

Kybernetické hrozby rastú, kľúčová je viacvrstvová ochrana, permanentný dohľad a profesionálne služby, hovorí obchodný riaditeľ Milan Dzilský.

**Petronela Lachová** <sup>©hn</sup>  
petronela.lachova@mafrasslovakia.sk

Telekomunikácie sú už neoddeliteľnou súčasťou nášho každodenného života. Kybernetická bezpečnosť sa tak stáva rovnako dôležitou ako samotné poskytovanie telekomunikačných služieb, a to nielen pre veľké firmy, ale aj pre malých podnikateľov a jednotlivcov.

### Hrozby v súčasnosti

Ak sa pozrieme na vývoj za posledných 30 rokov, všetko sa výrazne zmenilo. Kedysi stačilo vykonať aktualizáciu antivírusového softvéru z diskety raz za pol roka, dnes sa antivírusy aktualizujú denne. Spolu s tým narastá aj počet útokov.

„V súčasnosti sú najčastejším typom ransomvéry, pri ktorých sa útočník dostane do firmy, zašifruje jej dáta a žiada výpalné. Nedávno sme boli svedkami takýchto útokov na Slovensku a aj vo svete je tento typ veľmi známy. Ďalším bežným typom sú phishingové e-maily, ktorých snahou je získať citlivé informácie o cieľovej osobe,“ uviedol Milan Dzilský, obchodný riaditeľ pre B2B a ICT v spoločnosti SWAN.

Rozširujú sa aj e-mailové výzvy, napríklad na rýchle zaplatenie faktúry práve v čase, keď je generálny riaditeľ na dovolenke. Nazýva sa to sociálny inžiniering. Podvodné webové stránky a útoky cez sociálne siete, ako napríklad krádeže účtov v aplikácii WhatsApp alebo na Facebooku, sú už tiež bežnou súčasťou kybernetických útokov. Je to podobné ako

s poistkou na auto – človek si myslí, že ju nepotrebuje, až kým nerozbije auto.

### Úniky dát

Oblúbeným cieľom útoku sú mobilné zariadenia zamestnancov. Ako hovorí Milan Dzilský, slabé systémové ochrany a útoky smerované priamo na ľudí predstavujú veľké riziko. Cez ľudskú nepozornosť totiž môže dôjsť k úniku dát. „Preto je podľa mňa dôležité sústrediť sa na ochranu vlastných serverov a funkcionality firmy, aby sa zabezpečila jej celková bezpečnosť,“ dodáva obchodný riaditeľ SWAN.

Ďalšou veľkou výzvou je zneužívanie umelej inteligencie. Stačí totiž zadať jednoduché príkazy a postupne sa naučiť, ako s ňou komunikovať, aby sme získali potrebné informácie.

Často sa to deje s cieľom zrýchliť útoky, či už v rámci ochrany proti DDoS, alebo v prípade napadnutia serverov. Takýto útok si za pár eur môže kúpiť ktokoľvek a AI ho ešte viac zintenzívni.

### Úroveň povedomia o kyberbezpečnosti

„Kedysi dávno sme sa bavili o tom, aký je cieľ kybernetických útokov. Niektorí ľudia to robia zo zábavy, iní pre ekonomický zámer a hľadajú v tom potenciál ďalšieho zárobku,“ uviedol Milan Dzilský. Samozrejme, hlavným cieľom sú väčšie firmy alebo miesta, kde si ľudia vďaka tomu môžu spraviť meno.

Dnes poznáme aj takzvané etických hackerov, ktorí prešli z negatívnej strany na tú opačnú. Upozorňujú firmy a softvérové spoločnosti na potenciálne hrozby a využívajú sa aj na simulované útoky, aby preverili, či je sieť zabezpečená.

Povedomie o tejto problematike prirodzene rastie, ľudia sa čoraz viac dozvedajú o útokoch na rôzne firmy. Uvedomujú si, že to už nie je len záležitosť veľkých celosvetových korporácií.

„Aj takéto taktiky sa môžu v konkurenčnom boji objaviť.

Je to snaha oslabiť protivníka a vystaviť ho reputačnému riziku,“ upozorňuje Milan Dzilský. „Ide však o praktiky, ktoré sú neetické a môžu viesť k porušovaniu zákona.“

Mnohé malé firmy majú svoje servery poukladané rôzne a často si myslia, že na tom nezáleží. No pravdou je, že záleží.

Už len pre finančné údaje a účtovníctvo, ktoré sú povinné viesť v rámci štátu. Tieto údaje už nie sú len papierom, ktorý môže zhorieť alebo sa stratiť a byť nahradený. Prechod k používaniu cloudových služieb sa zrýchľuje a správanie firiem na trhu sa rýchlo mení.

### Niekoľkonásobná ochrana

Jedným z riešení, ktoré spoločnosť SWAN poskytuje, je prevencia prostredníctvom služby Managed Security, ktorá pokrýva všetky aspekty bezpečnosti firmy od A po Z.

„To znamená, že komunikácia prebieha buď na perimetri, alebo off perimetri zákazníka, čiže na našich serveroch alebo u zákazníka s pomocou našich odborníkov. Pre zákazníka bez hlbších znalostí o telekomunikačných službách je náročné byť v obraze. U nás máme špecializovaný tím, ktorý je neustále vzdelávaný a v kontakte s najnovšími technológiami a trendmi v oblasti bezpečnosti,“ vysvetľuje Milan Dzilský.

Medzi ľahko napadnuteľné miesta patria napríklad Wi-Fi prístupové body. Prevádzkovateľ hotela alebo reštaurácie môže bez toho, aby si to uvedomil, prilákať útočníka, ktorý si skúša útok iba pre zábavu. Ak to dokáže človek bez konkrétnej motivácie, čo potom dokáže niekto, kto je motivovaný a má jasný cieľ. Wi-Fi prístupový bod je spojený so servermi a všetci používatelia sa pripájajú cez jeden uzol. Je len otázkou času, kedy útočník „prerazí stenu“ a získa prístup dovnútra.

Dôležité je však ochrániť dáta nielen pred krádežou, ale aj pred poškodením, a na to existuje služba ochrany webových aplikácií pred útokmi. Keď sa ľudia prihlasujú do systémov, vytvárajú tým ďalšiu možnosť



Dnes už SWAN nie je len operátor, ale skôr integrátor kompletných riešení, hovorí Milan Dzilský.

FOTO: SWAN

pre hackerov, aby sa dostali dnu.

„Pri zavádzaní nových služieb je potrebné myslieť aj na to, aby si zákazník nevytvoril nové bezpečnostné riziká. Dôležité je chrániť biznis nielen zvnútra, ale aj zvonku, a tým predísť poškodeniu reputácie či krádeži citlivých údajov, ako sú účtovníctvo a dáta zákazníkov. Preto by som práve túto oblasť zabezpečil medzi prvými,“ hovorí Milan Dzilský.

### Dátové centrá

Dátové centrá spoločnosti SWAN sú chránené na viacerých úrovniach – jednak prostredníctvom dohľadového

centra a jednak zabezpečením proti výpadkom elektriny a iným rizikám. Keď zákazník uloží svoje dáta alebo servery do tohto dátového centra, buď virtuálne, alebo fyzicky, je zabezpečený permanentný dohľad zo strany odborníkov, ktorí sú neustále vzdelávaní a vyškolení na najnovšie bezpečnostné hrozby.

Len málo firiem je schopných zabezpečiť takúto úroveň ochrany. Zákazníci sa môžu venovať svojmu biznisu a nemusia sa starať o bezpečnostné otázky.

„V skutočnosti sa zákazník o 95, možno 98 percentách potenciálnych útokov ani nedo-

zvie, pretože ich riešia naši ľudia. Až keď je situácia vážna, informujeme zákazníka o potrebe obmedziť niektoré prístupy alebo blokovať určité IP adresy, aby sa útok zmiernil.

Máme približne päť zákazníkov z finančného sektora, pre ktorých sme vykonali GAP analýzu a aktívne pracovali na riešení pomocou SOC (Security Operations Center) a podobných nástrojov,“ vysvetľuje obchodný riaditeľ SWAN.

Tieto služby postupne nabiehajú, ako si firmy uvedomujú dôležitosť ochrany svojich dát a fungovania, a rozpočítavajú náklady spojené s týmito opatreniami. Bezpečnosť, samozrejme, narastá s vyzretosťou firmy.

„Každý by sa mal sústrediť na to, čo je jeho hlavnou oblasťou pôsobenia, a snažiť sa byť v tom najlepší. Oblasť, ktoré nie sú jeho hlavným zameraním alebo v ktorých nie je odborníkom, je rozumné zveriť špecialistom. Už to totiž nie je len o jednoduchom skladaní jednotlivých častí ako lego kociek. Dnes ide o prepojený, živý organizmus.“

### 25 rokov vývoja na trhu

Firma oslavuje tento rok 25. výročie. Počas tohto obdobia prešla dlhoročným vývojom, ktorý kopíroval vývoj telekomunikačného trhu. „Začali sme v čase, keď bolo najdôležitejšie mať vôbec pripojenie na internet, a prešli sme postupným vývojom cez spustenie mobilného operátora, potrebu dátových centier až k zameraniu sa na bezpečnosť,“ hodnotí Milan Dzilský.

Dnes už spoločnosť SWAN nie je len operátor, ale skôr integrátor kompletných riešení. Je schopná poskytnúť zákazníkovi široké spektrum služieb, od základného pripojenia na internet cez ochranu dát až po komplexné riešenia pre ich potreby.

„Výhodu vnímame aj v tom, že sme slovenská firma s lokálnym riadením. To znamená, že naše rozhodovacie procesy sú oveľa rýchlejšie, či už ide o investičné potreby, alebo o snahu dodať zákazníkovi to, čo potrebuje,“ ukončuje Milan Dzilský.

## MÍLENIKY

# SWAN: 25 rokov krok za krokom

## 2000 Získanie licencie na poskytovanie telekomunikačných služieb

V roku 2000 získala spoločnosť SWAN (ešte pod názvom Callino) licenciu na poskytovanie pevného bezdrôtového pripojenia (FWA) v pásme 26 GHz. V praxi jej to umožnilo budovať siete určené na prenos dát aj hlasu a poskytovať služby pre firemných zákazníkov. Išlo o jedno z prvých riešení vysokorýchlostného internetu mimo tradičných metalických káblov. Za tri roky firma pokryla až 55 slovenských miest.

## 2005 Prvé akvizície

V roku 2005 sa SWAN spojil s EuroWebom. V tom čase išlo o jedného z najväčších alternatívnych poskytovateľov internetových služieb pre firemných klientov, ktorý poskytoval aj služby pre domácnosti. V rovnakom čase vzniká GTS Nextra zlúčením piatich alternatívnych fixných operátorov (Aliatel, Quadia DCT, Telenor Networks, Nextra, GTS). Obe spoločnosti sa v roku 2017 spoja. Podobných akvi-

ziíci najmä lokálnych operátorov urobili tieto firmy za svoju históriu viac ako dvadsať. Prispeli tak k významnej konsolidácii telekomunikačného trhu.

## 2006 Začiatok budovania vlastnej optickej siete

V roku 2006 začal SWAN s výstavbou vlastnej optickej siete. Prvé trasy boli realizované v Bratislave a Trnave, neskôr pribudli aj ďalšie krajské a okresné mestá. Optická infraštruktúra umožnila poskytovať stabilné vysokorýchlostné pripojenie a pripravila pôdu na rozšírenie služieb pre firmy aj domácnosti. Výstavba prebiehala paralelne s akvizíčnou stratégiou, vďaka ktorej firma získavala aj existujúce regionálne siete.

## 2009 Výstavba dátových centier

V dátovom centre Perpetuus v Devínskej Novej Vsi využívajú zákazníci SWAN-u kolokačné a cloudové služby, zálohovanie, virtualizáciu a ďalšie infraštruktúrne riešenia. Po fúzii so spoločnosťou BENESTRA (bývalá GTS Nextra) pribudlo do portfó-

lia SWAN-u aj ďalšie dátové centrum na Úderníckej ulici v Bratislavskej Petržalke. SWAN tak dnes poskytuje služby v dvoch geograficky oddelených dátových centrách na území Slovenska, čo umožňuje vyššiu dostupnosť, redundanciu a možnosť distribuovaných riešení s vysokou dostupnosťou pre kritické systémy.

## 2011 Prvá ponuka pre domácnosti Max Multimedia

V roku 2011 SWAN uviedol novú značku Max Multimedia na kombinovanú ponuku služieb pre domácnosti, ktorá zahŕňala internet, digitálnu televíziu a hlasové služby pre rezidenčný segment. Firma neskôr svoju B2C ponuku rebrandovala na SWAN Multimedia a od roku 2022 predáva svoje služby pre domácnosti pod značkou 4ka.

## 2014 Licencia na mobilného operátora

Úspech v aukcii na pásmo 1 800 MHz otvoril SWAN-u cestu na mobilný trh. O rok spustil predaj služieb pod značkou 4ka,

s revolučnou ponukou – 4 centy za minútu, SMS či 1 MB dát. Vďaka predaju na 1 600 pobočkách Slovenskej pošty sa 4ka okamžite dostala aj do menších miest a obcí.

## 2015 Masívne budovanie LTE siete

Po získaní licencie na fixné LTE pripojenie v pásme 3,5 GHz začal SWAN s masívnym budovaním tejto siete. Patril medzi prvých operátorov v Európe, ktorí túto technológiu nasadili vo veľkom rozsahu na poskytovanie fixných služieb. LTE umožnilo ponúknuť stabilné a rýchle pripojenie domácnostiam aj firmám, najmä v lokalitách, kde nebolo technicky alebo ekonomicky možné využiť káblové siete. V priebehu jediného roka dosiahol SWAN pokrytie v 11 mestách vrátane Bratislavy.

## 2016 Prvý nekonečný paušál na Slovensku

Mobilný operátor 4ka predstavil prvý paušál s nekonečnými dátami na Slovensku. Paušál TO.∞ umožnil prístup k mobilnému internetu bez dátového stro-

pu v sieti operátora. Operátor sa v tom čase dlhodobo profiloval ako dátovo orientovaný a cieľil najmä na mladších používateľov. Tento program sa ukázal ako úspešný – dnes si nekonečný paušál vyberá viac ako polovica zákazníkov 4ky.

## 2017 Fúzia SWAN so spoločnosťou BENESTRA

SWAN a BENESTRA roky pôsobili ako dvaja najväčší alternatívni operátori podobnej veľkosti. BENESTRA sa sústredila najmä na firemných zákazníkov. Spojením vznikol spoločný podnik s rovnakým podielom Danubia-Telu a Sandberg Capital. Po konsolidácii a dokončení fúzie oznámil Sandberg Capital v roku 2021 svoj odchod zo spoločnej firmy. Fúzia priniesla efektívnejšie riadenie, jednotnú ponuku a umožnila ďalší rozvoj siete.

## 2019 Spustenie 5G siete

V roku 2019 predbehla 4ka konkurentov a ako prvá spustila komerčnú prevádzku 5G siete na Slovensku. Zákazníci sa po prvý raz mohli do 5G siete pripojiť

v časti Banskej Bystrice. Operátor tím zároveň testoval praktické výhody 5G v oblasti kapacity, rýchlosti a stability pripojenia. Získané skúsenosti následne slúžili ako základ na plánovanie ďalšej výstavby.

## 2022 Fixno-mobilný operátor

Po rokoch, keď sa firma rozdelila na dve entity, pričom jedna prevádzkovala mobilné a druhá fixné služby, sa spoločnosti SWAN a SWAN Mobile znova spojili. Vznikol tak štvrtý fixno-mobilný operátor na slovenskom trhu. Pod značkou SWAN spoločnosť naďalej predáva služby pre firmy a verejnú správu, kompletné portfólio služieb pre domácnosti od tohto roku zjednotila pod brand 4ka.

## 2024 Zdieľaný nekonečný paušál

SWAN pod značkou 4ka uviedol nový a inovatívny produkt, ktorý umožňuje zdieľať neobmedzené dáta, minúty a SMS medzi už štyrmi SIM kartami. Nový typ služby reagoval na potrebu jednoduchého a cenovo dostupného riešenia.



# Sme väčší, no stále rovnako osobní

## ĽUDSKÉ ZDROJE

Aj po rokoch SWAN zostáva firmou s ľudským prístupom. Rastíme a profesionalizujeme sa, no zachovávame rodinnú atmosféru, hovorí Andrea Gubová, HR riaditeľka spoločnosti SWAN.

### Ako by ste opisali firemnú kultúru SWAN-u po 25 rokoch existencie?

K tejto otázke mám blízko. Kedysi som firmu spoluzakladala a stála pri zrode názvu SWAN-u. Po rokoch som sa vrátila späť a sledovala, ako sme sa zmenili. Prirodzene sme rástli, profesionalizovali procesy a rozširovali tímy. Ale niečo podstatné sa nezmenilo: stále nás definuje ľudský prístup, zdravý ťah na bránku a úprimná snaha robiť veci, ktoré dávajú zmysel. Nie sme už malý tím, no stále si na seba nájdeme čas. Sme technologická firma, ktorá nezabudla, že biznis robia ľudia. A to je podľa mňa naša najväčšia devíza. Rastíme, ale nestrácame svoju typickú DNA.

### Čím sa práca vo SWAN-e odlišuje od veľkých korporácií?

Vo SWAN-e nie ste anonymné meno, číslo v tabuľke. Ľudia sa poznajú menom, tykajú si, komunikujú priamo cez dvere, nie cez hierarchie. Jedna kolegyňa to vystihla presne: „Tu je dobrota.“ Nepretiekame, ale pomáhame si, nehrajú sa tu mocenské hry. Keď niekto niečomu nerozumie, vysvetlíme si to. V korporáciách je často „proces nad človeka“. U nás sa snažíme o opak. Udržať si ľudskosť aj v rastúcom prostredí. Riešime veci osobne a priamo, nie cez formuláre alebo päť schvaľovacích úrovní. Nie sme bezchybní, ale držíme spolu.



Vieme, že život nie je len o práci, a tak to berieme aj u nás.

FOTO: SWAN

### SWAN má dnes viac než 500 zamestnancov. Ako sa vám darí udržať rodinnú atmosféru?

Veľa ľudí u nás pracuje dlhé roky a vyrástli spolu so SWAN-om. Naši majitelia sú súčasťou každodenného života firmy, bežne ich stretnete na chodbách, majú otvorené dvere, môžete za nimi kedykoľvek prísť a ľudia si cenia, že pracujú spolu s nimi. Tá blízkosť sa u nás jednoducho žije, nie len deklaruje.

### Hovorí sa, že na slovenskom trhu nie sú ľudia a je problém ich nájsť. Ako to máte u vás?

Áno, cítíme to aj my. Najšť vhodných ľudí je čoraz náročnejšie. Nejde len o počet uchádzačov, ale o súlad hodnôt, prístup k práci a ochotu sa rozvíjať sa. Často hľadáme dlhšie, než by sme chceli. Preto sme sa naučili nehľadať iba „hotových“ ľudí, ale pozeráť sa na potenciál, motiváciu a ochotu učiť sa. Investujeme do rozvoja a dá-

“

SÚ TO DROBNOSTI, KTORÉ ROBIA VEĽKÉ VECI A UDRŽUJÚ KULTÚRU ŽIVÚ A ĽUDSKÚ.

Andrea Gubová,  
Riaditeľka divízie ľudských zdrojov, SWAN a.s.

vame šancu aj tým, ktorí možno nespĺňajú všetky požiadavky na papieri, ale vedľa, kam chcú smerovať. A práve v takých prípadoch často nájdeme tých najlepších kolegov.

### Ako sa staráte o rovnováhu medzi pracovným nasadením a súkromným životom?

Vieme, že život nie je len o práci, a tak to berieme aj u nás. Nehovoríme kolegom „porieš si to sám“, ale naozaj hľadáme spôsoby, ako im pomôcť zlaďiť pracovné povinnosti s osobným životom. Okrem toho radi spájame ľudí aj mimo pracovných úloh. Či už je to divadlo, Mikuláš, Medzinárodný deň detí, novoročný večierok alebo naša legendárna Vypni party. Všetko robíme s cieľom dodať energiu, načerpať inšpiráciu a podporiť duševné zdravie.

### Čím uľahčujete novým kolegom, aby sa rýchlo cítili ako doma?

Od prvého dňa sa snažíme, aby sa u nás človek necítil ako „nový“. Na našom Welcome Day sa stretne nielen s HR tímom, ale aj s kolegami z rôznych častí firmy a s naším CEO. Nie formálne, ale ľudsky, cez príbehy a praktické ukážky. Kolega spravia nováčikom exkurziu do dátového centra a vysvetlí súvislosti. Noví kolegovia sa hneď zapájajú do projektov, ovplyvňujú veci a nastavujú si úlohy. Majú priestor klásť otázky, pochopiť kontext. Nie sú len „ruka na klávesnici“, ale partneri. Často sami hovoria, že sa u nás cítia ako doma už po pár dňoch.

### Ako pristupujete k zamestnancom, ktorí majú v práci nejaký problém?

Najskôr počúvame. Potom hľadáme riešenie. Nie univerzálne, ale individuálne. Každý problém má svoj kontext. Vytvárame prostredie, kde sa ľudia neboja povedať, že niečo nefunguje. Pretože len tak sa

## KTO JE ANDREA GUBOVÁ

Má dlhoročné skúsenosti s budovaním firiem od základov (greenfield projekty) aj s transformáciou zavedených procesov. HR divízie zakladala naprieč sektormi vo výrobe, v telekomunikáciách aj vo financiách. Od októbra 2019 je HR riaditeľkou spoločnosti SWAN. Vo svojej pozícii prepája obchodné ciele s HR iniciatívami a podieľa sa na raste a rozvoji firemnej kultúry.

s tým dá niečo robiť. Niekedy pomôže koučing, inokedy zmena úlohy, a občas aj dobrá káva a úprimný rozhovor.

### Ako sa za 25 rokov zmenili potreby zamestnancov a ako na to reagujete?

Istota, rešpekt a dôvera sú u nás stále základom. Ale pravda je, že generácie sa menia rýchlejšie než módné trendy a s nimi aj očakávania. Dnes už flexibilita nie je „prídavok navyše“, ale must-have. Ľudia hľadajú viac než len výkon. Chcú rásť, rozvíjať sa a cítiť sa v práci prijatí presne takí, akí sú. Žiadne masky a pretváranky. Máme skvelý mix. 38 percent žien, čoraz viac oteckov na rodičovskej a širokú paletu vekových generácií. Od čerstvých absolventov po kolegov, ktorí u nás pracujú aj dve dekády. Spájame skúsenosť s mladickou zvedavosťou a odborné know-how s pružnosťou.

### Aké benefity ľudia vo SWAN-e najviac oceňujú?

Okrem home office, dovolenky navyše pre každého bez rozdielu, ako dlho u nás pracuje, či flexibilitného času, je to hlavne kolektív. Dobré vzťahy, férovosť a atmosféra. Veľmi si vážime aj našu iniciatívu Náš hrdina/Naša hrdinka, kde kolegovia navrhujú kolegov za výnimočný prístup. Sú to drobnosti, ktoré robia veľké veci a udržuujú kultúru živú a ľudskú.

Pripravené v spolupráci so spoločnosťou SWAN

## ANKETA

Prečo ste si ako partnera pre váš biznis vybrali SWAN?

### Referencie od zákazníkov:



Ivan Chovanec,  
Global Head of IT, General Manager at Optotune Slovakia

V Optotune sme hľadali partnera, ktorý posunie našu IT infraštruktúru na vyššiu úroveň, a našli sme ho vo SWAN-e. Poskytli nám stabilné pripojenie, bezpečnostné prvky aj cloudové riešenia presne podľa potrieb. Oceňujeme ich flexibilitu, odborný prístup a podporu – SWAN je pre nás dôveryhodný technologický partner.



Viktor Hrobák,  
konateľ spoločnosti Victor, s. r. o.

SWAN sme si vybrali pre ich

profesionálny, spoľahlivý a ľudský prístup. Presvedčili nás technickou odbornosťou, komunikáciou aj flexibilitou pri riešení požiadaviek. Sme maximálne spokojní a vieme, že sme si vybrali správneho partnera.



Ondrej Borguľa,  
predseda predstavenstva, generálny riaditeľ STEFE SK, a. s.

SWAN sme si zvolili na základe referencií a ponuky služieb, ktoré presne splňali naše potreby. Po rokoch spolupráce oceňujeme najmä ich profesionalitu, spoľahlivosť a rýchlu technickú podporu. Môžeme ich odporučiť ako flexibilitného a dôveryhodného partnera.



Miroslav Jaško,  
Head of IT Regional Card Processing Centre, s. r. o.

SWAN je pre RPC spoľahlivým partnerom pri zabezpečení kritických služieb a platobnej platformy pre celú Európu. Prináša stabilitu, vysokú odbornosť a istotu bezproblémového fungovania. Naša spolupráca je založená na dôvere a dlhodobom partnerstve.



Peter Solovic,  
IT manager TERN real estate, s. r. o.

SWAN je našim partnerom od roku 2004 a odvtedy rástol spolu s nami. Dnes nám poskytuje dátové služby pre viac než 170 predajní, centrálu aj centrálny sklad. Dlhodobá spolupráca potvrdila, že výber SWAN-u bol správnym rozhodnutím.



Ivan Bobošik,  
CMO CINEMAX, a. s.

SWAN je pre nás partner, ktorý rozumie našim potrebám. Poskytuje nám flexibilitné riešenia na mieru, moderné technológie a podporu, na ktorú sa môžeme spoľahnúť, čo sú pre nás dlhodobé kľúčové parametre.



Peter Krajča,  
IT Director VERMONT Services Slovakia, s. r. o.

Pri výbere partnera sú pre nás dôležité osobné vzťahy a dôvera, ktorú sme našli v SWAN-e. V čase kríz, ako bola pandémia, sme si navzájom podržali chrbát

a riešili veci férovo. Spoľahlivosť, profesionalita a ľudský prístup robia zo SWAN-u partnera s pridanou hodnotou.



Igor Ostradecký,  
IT Manager IDC Holding/Valeo Foods CEE

Kvalitné služby, flexibilita partnera z hľadiska dodaných služieb a ceny, ochota partnera vyhovieť v akejkoľvek situácii a požiadavkám biznisu (v našom prípade výroby).



Milan Baláž,  
obchodný riaditeľ Prvá stavebná sporiteľňa

Spoločnosť SWAN je našim

partnerom už viac ako dve desaťročia. Počas tohto obdobia nám poskytuje komplexné ICT riešenia a ISP služby s dôrazom na bezpečnosť, dostupnosť a podporu – od konektivity cez hardvérové a softvérové vybavenie až po nonstop technickú asistenciu a bezpečnostný monitoring. Prostredníctvom služieb SWAN v oblasti IT technológií a bezpečnosti získava PSS, a.s., benefity vo zvyšovaní prevádzkovej odolnosti. Vďaka službe Front Office majú naši obchodníci zabezpečený rýchly a bezpečný prístup k systémom bez ohľadu na miesto výkonu práce.



Jozef Granec,  
Chief Information Officer SATUR

SWAN je partner, na ktorého sa dá spoľahnúť. Profesionáli chápujúci zmysel dlhodobej a obojstranne výhodnej spolupráce.



# Dátový bunker pre banky i štát



V areáli Matadorky sa nachádza pravdepodobne najlepšia technologická infraštruktúra svojho druhu u nás – dátové centrum spoločnosti SWAN.

FOTO:HN/PETER MAYER



SWAN – dátové centrum Bratislava

FOTO: HN/PETER MAYER



SWAN – dátové centrum Bratislava

FOTO: HN/PETER MAYER

**DÁTOVÉ CENTRUM**  
Teplo i chlad,  
monotónny hluk  
ventilácie a všade  
vôkol bezchybne  
„ustajnený“  
štruktúrovaný svet  
dát.

**Jaroslav Pavliga** @hn  
jaroslav.pavliga@mafraslovakia.sk

**K**ed v roku 2011 hľadáli odborníci zo SWAN-u priestor na nové dátové centrum, padlo rozhodnutie pre lokalitu industriálneho areálu Matadorka v Bratislave. A nebolo to len kvôli dostupnosti. „Museli sme riešiť záplavové zóny, blízkosť energetickej infraštruktúry, hlučnosť našich záložných generátorov, dokonca sme testovali vzdialenosť od známeho výškového komína, či by nás nemohol ohroziť jeho pád,“ hovorí s úsmevom, ale pritom úplne vážne Juraj Lechner, riaditeľ technickej divízie spoločnosti SWAN, ktorý nás dnes spolu s ďalšími technikmi bude sprevádzať.

Samotná budova nepripadá človeku nijako zvlášť zaujímavá a, popravde, moje pôvodné obavy, či je vôbec dobrým nápadom zvoliť si reportáž ako formu prezentácie dátového centra, ešte vzrastú. Nuž potom nás naši hostitelia pozývajú nahor, do kancelárskych priestorov, odkiaľ nič netušiacieho redaktora cez okienko „ovalí“ výhľad na priestornú halu dátového centra a ten mu nieže zaženie všetky obavy, ale

rovno vyrazí dych. Pod špeciálne navrhnutou strechou a nad ešte prešpekulovanejšou dvojitou podlahou sa nachádza pravdepodobne najlepšia technologická infraštruktúra svojho druhu u nás, ktorú využívajú zákazníci od malých startupov až po nadnárodné bankové inštitúcie.

**20 kW v jednom racku?**  
Prvá z dvoch sál má rozlohu približne 550 štvorcových metrov. Druhá je zatiaľ v zálohe, pripravená na dobudovanie pri väčšej obchodnej príležitosti.

„Na chladienie hardvéru využívame takzvané studené uličky. Studený vzduch vháňame pod podlahu, cez perforované dlaždice a racky, teda ‚skrine‘ so servermi a s diskovými poliami,“ vysvetľuje Data Center Specialist a prevádzkar celého centra Peter Novák, ukazujúc na robustné klimatizačné jednotky.

V prípade potreby vedia dodať chladný vzduch až s výkonom 20 kW na jeden rack. „Mali sme tu klienta s 13 rackmi, kde každý ťahal takmer 19 kW. Išlo o prevádzku na ťažbu kryptomien. Dokázali sme to uchladiť bez problémov, bez nutnosti ochladzovať celý priestor.“

Na Slovensku ide o výnimočný výkon – v bežných dátových centrách je takáto záťaž už na hranici technologických možností.

**A, B, n + 1, n + 2**  
Každý rack má dve nezávislé napájacie vetvy – takzvanú A a B. „V prípade výpadku jednej vetvy okamžite prechádzame na druhú. Samozrejme, bez prerušenia prevádzky,“ dodáva Peter Novák a pripomína, že svetlá výška pod podlahou je takmer jeden meter, čo umožňuje pohodlný servis aj počas plnej pre-

**“**  
**V BEŽNÝCH**  
**DÁTOVÝCH**  
**CENTRÁCH JE**  
**TAKÁTO ZÁŤAŽ UŽ**  
**NA HRANICI**  
**TECHNOLGIC-**  
**KÝCH MOŽNOSTÍ.**

**Juraj Lechner,**  
riaditeľ technickej divízie  
SWAN a.s.

vádzky. Energiu do centra privádzajú dve nezávislé trafostanice. Ak zlyhá distribúcia, spúšťajú sa dieselové generátory. Tie sú tiež dva – každý pre jednu vetvu a po ich zapnutí má človek pocit, že by hravo utiahli aj plne naložený nákladný vlak. „Generátory sa naštartujú do 30 sekúnd. Počas toho beží celé centrum na UPS-kách a batériách. Tie vydržia minimálne päťdesiat minút.“

Naftová nádrž má kapacitu 20-tisíc litrov. „Zatiaľ sme nikdy nemuseli núdzovo dotankovávať, ale máme aj servisnú zmluvu s dodávateľom. V prípade krízy dokážeme tankovať aj počas chodu. Taktiež všetky ostatné technológie u nás fungujú v režime minimálne n + 1, teda s jedným, ale mnohé aj s dvomi redundantnými systémami navyše,“ spresňuje Juraj Lechner.

**Ochrana ani v elektrárni**  
My novinári máme to „privilegium“ navštevovať aj nezvy-

čajné miesta. Dátové centrum SWAN-u nám svojím zabezpečením a kontrolou pripomenulo ochranu niektorého z významných vojenských objektov či jadrovej elektrárne. Chýbajú tu hádam iba ochranné kovové siete proti lietadlám či dronom.

Prístup je prísne kontrolovaný. Od upratovačky cez zamestnancov, zákazníkov až po vedúceho celej prevádzky. Ak príde niekto iný, pracovník bezpečnostnej služby kontaktuje zodpovednú osobu a overuje totožnosť. Vstupy sú zabezpečené dvojitém systémom – kým sa nezavráu jedny dvere, druhé sa neotvoria.

„Niektorí špeciálni klienti majú svoje dedikované kliecky. Sú uzatvorené od vrchu až pod podlahu. Disponujú senzormi na dverách i magnetickými kontaktmi. A aj keby sa dovnútra niekto chcel dostať cez podlahu, narazí na fyzické zábrany,“ vysvetľuje špecialista Novák a dodáva, „testy, aj tie protipožiarne, robíme každý týždeň. Všetko musí byť sto-percentné.“

SWAN prevádzkuje aj druhé dátové centrum, v Devínskej Novej Vsi. Klienti si tak môžu svoje služby rozložiť medzi dve fyzicky oddelené lokality. „Máme zákazníkov, ktorí fungujú v aktív-aktív režime. To znamená, že ak by teoreticky vypadlo jedno centrum, druhé okamžite preberá jeho úlohu. Klient nič nepocíti,“ pridáva sa k rozhovoru Tomáš Benčurík, Head of NOC.

Obe centrá sú prepojené optickou sieťou vedenou nezávislými trasami. Redundancia je aj tu samozrejmosťou. SWAN uvádza dostupnosť 99,982 percenta, čo zodpovedá prísny štandardom Tier 3.

„Ďalšou vecou sú cloudy. Keď sa povie cloud, ľudia si predstavia nejaký virtuálny obláčik. Ale za tým obláčikom sú stovky serverov, diskové polia, redundantné napájanie, klimatizácie, hasiace systémy... To všetko je tu,“ ukazuje navôkol Benčurík.

SWAN prevádzkuje vlastné virtuálne dátové centrum, ktoré ponúka služby typu IaaS, PaaS a DBaaS. Klient si prenajme výkon, kapacitu, RAM, a dostáva prístup do prostredia, ktoré spravuje sám. Alebo ho za neho spravuje tím SWAN-u.

**Monitoring a dostupnosť 24/7**

Zákaznícka skladba SWAN-u je pestrá. „Od malých podnikateľov, ktorí si prenajmú jedno účko v zdieľanom racku, až po banky s vlastnými bezpečnostnými požiadavkami vrátane zahraničných klientov. Dokážeme sa prispôsobiť každému,“ pokračuje vo vysvetľovaní riaditeľ technickej divízie Lechner.

Riešenia sú modálne – od prenájmu fyzickej infraštruktúry až po plne virtualizované prostredie. Výhodou je, že všetky dáta zostávajú fyzicky na Slovensku. „Zákazníci to čoraz viac vnímajú ako výhodu. Keď je niečo v zahraničí, nevidíte na to. Tu máte všetko pod kontrolou,“ dodáva.

Pre klientov, ktorí nemajú vlastný IT tím, SWAN ponúka službu remote hands. Technická podpora je dostupná nonstop – telefonicky alebo e-mailom. „Zákazník zavolá, že potrebuje reštartovať server. Urobíme to za neho,“ dopĺňa Tomáš Benčurík.

Každý klient má navyše prístup do monitoringu. „Vidí vy-

ťaženie procesora, siete, diskov. Ak niečo nefunguje, dokáže to zistiť skôr, než mu zavolá vlastný zákazník.“

**Certifikácia pre štát**  
SWAN aktuálne pracuje na získaní certifikácie vládneho cloudu úrovne U3. „Ide o najvyššiu možnú certifikáciu pre štátne inštitúcie. Dnes máme úroveň U1, ktorá umožňuje ukladať otvorené dáta. Úroveň tri znamená, že k nám budú môcť ukladať aj citlivé, utajované, šifrované informácie.“

Takáto certifikácia by otvorila dvere štátnym organizáciám a zároveň uľahčila situáciu dodávateľom verejnej správy. „Nemusia si budovať vlastné certifikované riešenia. Využijú naše, ktoré budú plne v súlade so zákonom,“ hovorí s hrdosťou v hlase Juraj Lechner.

Aj po viac ako desiatich rokoch od spustenia prevádzky vyzerá centrum čisto, uhladene a mimoriadne moderne. S dlhými futuristickými chladiacimi uličkami, ktoré pripomínajú kulisy zo sci-fi filmov. „Udržiavame to. Aj obal predáva. Čistota je dôležitá, lebo prach je nepriateľ technológie,“ pripomína vedúci centra Peter Novák a na záver dodáva, že „dátové centrum nie je len o tom, že niekde postavíte serverovňu a napracete ju zariadeniami. Je to živý organizmus, ktorý musí fungovať každý deň. Na sto percent. Bez kompromisov a výhovoriek“.

Bežný konzument vníma SWAN predovšetkým ako mobilného operátora 4ku, teda toho najmladšieho a štvrtého do partie. Čo sa však týka ich dátových centier, je to podľa môjho skromného odhadu v našich končinách bezkonkurenčná 1ka.

CSR

## Pomáhať technológiou. SWAN digitalizoval dobročinnosť

Mirka po náhlej mozgovej príhode bojovala o život. Do svojho predošlého života sa už 45-ročná mama nikdy nevrátila. Turistiku či prácu v záhrade vystriedali náročné operácie. Po nich jej lekári odporučili rehabilitáciu – tie si však rodina nemohla dovoliť. Príbeh Silvie je iný. Od narodenia trpí rázštepom chrčnice a je pripútaná na vozík. Okrem množstva ďalších diagnóz ju trápi aj zvýšená kazivosť zubov. Vzhľadom na

ľahké mentálne postihnutie a neochotu spolupracovať jej však zuby musia opravovať v celkovej anestézii, ktorú poisťovňa prepláca len čiastočne.

**Darcovský portál**  
Možno ste už o týchto príbehoch počuli. Objavili sa na darcovskom portáli ĽudiaĽuďom.sk, kde Mirke aj Silvii prispeli stovky darcov, aby si mohli dovoliť liečbu a rehabilitácie. Tento portál za 14 rokov fungo-

vania využili tisíce ľudí v núdzi, autori dobrých nápadov, školy či neziskové organizácie, aby efektívne oslovili verejnosť so svojimi výzvami na podporu. „Pred rokmi sme si povedali, že chceme pomáhať. Rozhodli sme sa digitalizovať darcovstvo. Naprogramovali sme preto prvý plne otvorený a nízkoprahový darcovský portál na Slovensku. Každý darca vie presne, koho podporil, každý dar sa online pripisuje na stránke

výzvy. A príjemca dostáva vždy 100 percent daru,“ hovorí marketingový riaditeľ SWAN-u Roland Kyška, ktorý stál pri zrode ĽudiaĽuďom.sk.

**Servery zdarma**  
Na portáli si môže ktokoľvek bezplatne zaregistrovať výzvu a osloviť širokú verejnosť. K dnešnému dňu sprostredkoval tento projekt pomoc už za bezmála 25 miliónov eur. „V začiatkoch bol priemerný dar

niečo vyše desať eur. Dnes je to 28 eur. Znamená to, že tieto milióny sú vyskladané skutočne z mozaiky drobných darov od desaťtisícov ľudí,“ dodáva Kyška. Spoločnosť SWAN stála nielen pri vzniku portálu, ale odvtedy je aj jeho hlavným donorom. „Nerobíme to preto, že potrebujeme mať CSR projekt. Robíme to preto, že tejto myšlienke veríme. Zmenili sme životy stoviek, možno tisícok ľudí, a preto vieme, že to má

zmysel,“ vysvetľuje generálny riaditeľ SWAN-u Roman Vavrík. Prístup spoločnosti je originálny aj v tom, že nepodporuje projekty či organizácie cez grantové výzvy. Namiesto toho sama vytvorila nástroj, ktorý bezplatne poskytuje verejnosti. Projekt zároveň dotuje aj tým, že zdarma poskytuje servery na jeho fungovanie či odborné služby, od právnych po účtovné. Do pomoci sa zapájajú aj zamestnanci ako dobrovoľníci.

MS217373