

NVP entra in joint venture con HiWay Media

MENU NAVISSIA OSIVIA OTI DIRATEVOSO SOGALVISIA © 8 Aprile 2021. & redazione milano



Aggiunta di streaming end-to-end e gestione OTT ai servizi di produzione

La società di produzione NVP, che offre un'ampia gamma di servizi di trasmissione esterna a cienti broadcast e aziendati in tutto il mondo, unirà le forze con la start-up innovativa HiWay Media per fomire un servizio multimediale end-to-end completo per una vasta gamma di clienti, gestendo tutto, dalla creazione del contenuto alla consegna dei contenuti. Si tratta dei sempre più popolari servizi OTT

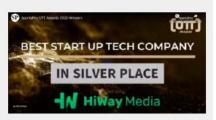




Basandosi sulla posizione di leader di mercato di NVP, che opera nel campo della produzione di eventi e sport da quasi 15 anni e gestisce una flotta di tre furgoni OB 4K, la partnership consentirià a NVP di estendere ulteriormente la fornitura di servizi e consolidare la propria posizione come innovatori o leader di mercato, formendo soluzioni end-to-end a società di media, federazioni, leghe, club, organizzatori di eventi e promotori.

Attraverso la collaborazione, NVP sarà in grado di sfruttare le innovazioni che HiWay Media ha apportato nel campo dello streaming e della consegna OTT, con un modello di business basato su un approccio personalizzato, incentrato sul cliente, completamente configurabile e flessibile per il controllo della rete e la consegna dei contenuti In effetti, i successi di HiWay in questo campo – con progetti già sviluppati in Italia, Spagna e Germania – sono stati riconosciuti attraverso gii SportsPro OTT Awards 2020, nella categoria "Best Tech Start Up" (Migliore Start Up Tecnica)

Per HiWay Media, il vantaggio principale sarà la capacità di ottenere una penetrazione molto più rapida nel mercato delle loro innovative soluzioni di consegna OTT, basandosi sulla già vasta base di clienti di NVP, tra cui DAZN, Endemol, Eurosport, Ferrari, IMG, Infront, ISU, Magnolia, Mediapro, Modiasot, Olympic Broadcasting Services, Rai, Sky Italia e UEFA



La joint venture, che è stata in parte facilitata da IES Italia (un incubatore e holding tecnologica), fonde parti delle operazioni di NVP con quelle di Tangram Technology, esperti di transcodifica basata su blockchain. Di conseguenza, sebbene HiWay Media rappresenti tecnicamente una startup, con tutta l'agilità e la mentalità innovativa che ne derivano, si basa anche su una base consolidata di conoscenza e competenza del settore nei servizi ai cilenti, riducendo la complessità e gli errori che possono derivare dal lavorare con fornitori diversi.

Inoltre, con entrambe le entità che mantengono una forte attenzione al coinvolgimento dei fan e all'esperienza dell'utente – elementi chiave all'interno di eventi dal vivo e produzione sportiva – i clienti acquisiranno la capacità di creare e fornire contenuti che non sono solo tecnologicamente perfetti, ma che utilizzano direttamente creatività e innovazione per migliorare l'esperienza del consumatore di contenuti





Ivan Pintabona CTO di NVP ha commentato. "In NVP, abbiamo sempre mantenuto un obiettivo futuro ben definito e HiWay Media è parte integrante dei culmine della nostra visione strategica quinquennale: la capacità di fornire ai partner attuali e futuri un servizio completo e coordinato. Questo non solo rende i loro media più efficienti, ma fornisce toro anche la capacità di offrire agli utenti finali nuove esperienze, nuove

funzionalità e nuovi modi di consumare e interagire con i contenuti ".



Giuseppe Sampino. CEO di HiWay Media ha dichiarato: "NVP è sinonimo di innovazione e affidabilità nel mercato, e come tali siamo estremamente orgogliosi di entrare neila loro rete. Nellera della rivoluzione digitale, i media sportivi e di intrattenimento giocano un ruolo centrale: la nostra missione è continuare a innovare offrendo ai nostri partner soluzioni che

permettano di snellire e semplificare i processi alla base della gestione dei video. Ovviamente, quando parliamo di live streaming da consegnare simultaneamente a centinaia di migliaia di utenti, la sfida è motto impegnativa: HiWay Media entra in gioco proponendosi come un "sarto digitale". sviluppando soluzioni completamente personalizzate che soddisfano ogni esigenza e che mantengono sempre al centro di ogni progetto la fan experience".

La transazione dovrebbe concludersi entro il 30 aprile 2021