



[TEKST I FOTO: Frane Biočić]

USPJEH NAŠE EKIPE NA ZLARINSKOJ REGATI

I ove godine jedriličarska sekcija Ericsson Nikole Tesle se natjecala na Zlarinskoj regati. Posada se sastojala od zaposlenika naše kompanije; Drage Marina, Renata Romana i Ivana Barbarića.

Skiper ove mlade i entuzijastične posade bio je Boris Žižić. Naša je jedriličarska sekcija ostvarila sveukupno 2 mjesto u OPEN grupi 5 s regatnim brodom Fast Wave 30 pod imenom Jomi.

zaposlenika te nastaviti s akcijama u tom smjeru. Također, vrlo je važno proslaviti i proširiti uspješnice kako bi daljnje potaknuli učinak zaposlenika te ohrabрили rukovoditelje da investiraju u izgradnju i energiju tima.

U kojim područjima OCC planira investirati u razvoj kompetencija?

- Moramo uskladiti naše kompetencije s Ericssonovim i regionalnim poslovnim planom za razdoblje do 2015. godine te usmjeriti kompetencije prema najnovijim proizvodima i platformama poput LTE-a, IP-a, IMS-a, IPTV-a, itd. kao i ojačati upravljanje projektima u regiji. Trebamo institucionalizirati planiranje lidera te ponovno pokrenuti planiranje vodstva i karijere kao i olakšati mobilnost naših stručnjaka na lokalnim ugovorima širom regije. Nužno je i daljnje unaprijediti vještine zaposlenika u području konzaltinga i poslovanja.

Koje se akcije planiraju s ciljem jasnijeg angažmana vezanog uz kupca?

- OCC treba pomoći prodaji u upravljanju očekivanjima kupca. Da bismo to učinili, moramo osigurati pravilno upravljanje opsegom rada te isporučivati u skladu s razinom ugovorene usluge i obvezama iz ugovora te komunicirati rezultate kupcu. Važno je i uskladiti Ericssonove čelne ljude u području operacija te voditelje upravljanih usluga s kolegama na kupčevoj strani. Konačno, moramo proaktivno mjeriti kvalitetu i utjecaj na troškove isporuke i rokove isporuke kupcu.

Kako promicati organizaciju vođenu uslugama?

- Treba razviti konzalting kompetencije 's kraja na kraj', predvoditi transformaciju mreža i upravljane

usluge. Nužno je procijeniti i uskladiti naše regionalne sposobnosti u području systemske integracije te surađivati s poslovnim jedinicom za globalne usluge u najučinkovitijem upravljanju resursima. Zadrnje, no ne i najmanje važno je da poznavanjem potreba kupaca povećamo bliskost s njima s ciljem povećanja vrijednosti ponude kupcu te minimiziranja erozije cijena.

Kako stimulirati rast i profitabilnost?

Moramo iskoristiti prednosti globalnih isporuka u optimizaciji projekata u tijeku te upravljanju poslovanjem. Jedan od načina je proširiti upravljane usluge horizontalno te preuzeti cijelo područje rada u planiranju, implementaciji, integraciji i upravljanju radom. Drugi je vertikalni rast upravljanih usluga te preuzimanje upravljanih usluga u području systemske integracije i poslovanja u području dijeljenja mreža.