

SISTEMSKA INTEGRACIJA

TEKST: *Vlatka Lebinac Milinović**FOTO: *Zoran Kurtin, Robert Štimac*

Rješenja po principu "ključ u ruke"

Telekomunikacijski obzor se radikalno mijenja. Krajnji korisnici i tvrtke imaju više izbora nego ikada prije, a njihovi zahtjevi prema dobavljačima telekomunikacijskih proizvoda, rješenja i usluga sve su brojniji i veći. Na taj način, imajući na umu princip ponude i potražnje, povećava se konkurencija na tržištu te dolazi do neminovnog pritiska na cijene opreme i usluga. S druge strane, operatori su stalno izloženi potrebi za operativnom efikasnošću i konsolidacijom svog poslovanja.



Telekomunikacijska, informacijsko-komunikacijska i medijska industrija prolaze proces konvergencije što omogućuje nove prilike na temelju inovativnih poslovnih modela kroz povećanje broja usluga i korisnika. Mobilni i fiksni operatori, davatelji usluga širokopoljarnog interneta, kabelski operatori i internetske kompanije često djeluju u istim tržišnim segmentima s ciljem zadržavanja postojećih i privlačenja novih korisnika. Stalan napredak tehnologije također stvara nove usluge te omogućava troškovno-učinkovito planiranje te isporuku dodane vrijednosti kupcima.

Slikovito rečeno, systemska integracija je zapravo upravljanje mogućim poslovnim prilikama za operatore te razvoj u komunikacijskom okruženju. Nije riječ o prodaji određenog proizvoda, već je riječ o cjelovitom rješenju potpuno prilagođenom potrebama svakog pojedinog kupca. Cjelovito

rješenje podrazumijeva sve aktivnosti; od poslovnog savjetovanja do izrade tehničkog rješenja, integracijskih vještina, upravljanja partnerima, dobavljačima i slično. Za realizaciju systemsko integracijskih projekata potrebna su multifunkcionalna stručna znanja i iskustvo stečeno na sličnim projektima. Upravo znanje i iskustvo omogućuju Ericssonu Nikoli Tesli osiguravanje kvalitetnih e-rješenja svojim klijentima. Ova rješenja u potpunosti zadovoljavaju visoke zahtjeve vezane uz skalabilnost sustava, njegovu pouzdanost i otvorenost za daljnji razvoj.

KORIŠTENJE GLOBALNE PRAKSE PRI IZRADI RJEŠENJA

Ponudeno rješenje mora biti učinkovito bez obzira na složenost i tehnologiju, te mora podržavati poslovne ciljeve i operativne procese u skladu sa sveukupnim zahtjevima i očekivanjima kupca. Razumijevanje zahtjeva naših kupaca ostvarujemo pažljivim slušanjem i postavljanjem pravih pitanja. Tek tako možemo shvatiti potrebe i ciljeve kupca prije samog definiranja rješenja. Korištenjem globalno najbolje prakse pri izradi rješenja te učinkovitim razmjenom znanja među stručnjacima koji su uključeni u projekte širom svijeta, ostvarujemo znatnu prednost pred drugim konkurentima na tržištu u ovom poslovnim segmentu. Systemska integracija uključuje fokusirani poslovni i tehnički konzalting radi realne procjene opsega bilo kojeg projekta. Pri tom se analizira sveukupna poslovna strategija kupca imajući na umu potrebne resurse i uz potpuno razumijevanje zahtjeva kupca već u fazi planiranja i implementacije projekta. Kod cjelovitog rješenja važno je naglasiti da takvo rješenje obuhvaća isporuku po sistemu "ključ u ruke".

To znači da je kupcu, kvalitetno i na vrijeme, isporučeno cjelovito rješenje ili usluga, softverski i hardverski proizvodi sa širokim rasponom jedinstvenih svojstava prilagođenih potrebama kupca, kao i tehničke savjetodavne usluge. Važan i vitalan aspekt svakog projekta systemske integracije vezan je uz upravljanje partnerima i dobavljačima. Naime, treba imati na umu da je systemski integrator onaj pojedinac ili tvrtka koja je specijalizirana za izgradnju najmodernijih i najsloženijih informacijskih sustava za klijente. Pri tom, integrator mora kombinirati hardverske i softverske proizvode od više dobavljača, unaprjeđivati poslovne procese kod svojih kupaca te kod implementiranja sustava prilagođavati aplikacije, pa čak razvijati i implementirati softverska rješenja posebno kreirana za određenog kupca.



Ericsson Nikola Tesla ima potrebna znanja i iskustva u području systemske integracije odnosno cjelovitih komunikacijskih rješenja. Niz referenci i aktualni projekti na kojima radimo daju nam potrebno samopouzdanje da u zajedničkom radu s našim kupcima pridonosimo razvijanju njihovog poslovanja i stvorimo preduvjete za našu i njihovu konkurentnost na telekomunikacijskom tržištu.

** Autorica teksta radi u kompaniji u kao menadžerica za komunikacijska rješenja*