



Softbankov tim s hrvatskim domaćinima u ENT

KAKO SMO POSTIGLI VRHUNSKU EFIKASNOST

TEKST: Zdenka Hrabar
FOTO: Ljiljana Podrepšak

Suradnja jednog od vodećih japanskih mobilnih operatera Softbanka i naše kompanije (preko Ericsson Japan) traje već jedno desetljeće (od komercijalnog puštanja u rad 3G tehnologije u Japanu). Suradnja cijelo to vrijeme bilježi uzlazni trend, a posljednji rezultati daleko su premašili početne ideje i očekivanja.

Upravljanje susjedskim relacijama vrlo je kompleksan problem u uvjetima velikih promjena u mreži jer svaka promjena uzrokuje lančanu reakciju drugih promjena. Čak i kod mreža manje veličine, riječ je o kompliciranom poslu. U mrežama sa stotinama tisuća čelija

kompleksnost eksponencijalno raste, što iziskuje vrhunske kompetencije i profesionalnost.

IZNIMNO KOMPLEKSNA MREŽA

Takav je primjer mreža japanskog operatera Softbank koji je prije dvije godine pokrenuo ambiciozan plan širenja u kratkom vremenu, što je uključivalo dodavanje čak 200 baznih stanica svakodnevno, uz istovremene aktivnosti roaminga, zamjene starih kabineta novim, ekspanzije novih frekvencija i sektora. Dubinskom analizom mreže, stručnjaci Softbanka ustanovili su da im je za ručno obavljanje navedenog posla potreban tim od gotovo 200 ljudi, koji nisu imali. Za pomoć su se obratili lokalnom Ericssonu u Japanu, a koji je, zahvaljujući dugogodišnjoj uspješnoj suradnji i znajući kvalitete hrvatskog tima, posao prebacio timu mladih stručnjaka iz Ericssona Nikole Tesle.

Smiljan Pilipović, direktor Poslovnih inovacija i novih mogućnosti, ističe kompleksnost zadatka koji je bio pred njima: "Ovo je bio izuzetno kompleksan problem jer za dodavanje jedne nove relacije je potrebno obrisati drugu relaciju, a kad se u kratko vrijeme rade toliko velike promjene, često se događa i ping-pong efekt (da različiti projekti dan za danom jedni drugima brišu i dodaju relacije jer su im različito važne). Tim je nakon pola godine izuzetno napornog rada kreirao sjajan alat, nazvan NMS koji je uspješno riješio kompleksne probleme i umjesto početnih 200 ljudi, za posluživanje alata bilo je dovoljno 6 djelatnika."

1,5 SAT UMJESTO TRI TJEDNA

Nakon početne skepse, Softbank se brzo uvjerio u efikasnost razvijenog rješenja: priznali su da im je za posao, koji NMS danas odradi za 1,5 sat, prije

bilo potrebno puna 3 tjedna (priprema, koordinacija i implementacija). NMS je postao jedan od ključnih dijelova sustava za upravljanje konfiguracijom u Softbanku pa je sukladno daljnjim ambicioznim planovima razvoja ovog operatora, trebalo jednakim intenzitetom pratiti i razvoj daljnjih funkcionalnosti na NMS alatu.

Tijekom ljeta završena je daljnja ekspanzija mreže koja je još ambicioznija (do 700 siteova na dan, uključujući LTE tehnologiju te ekspanziju 3G-a na 900 i 2100 MHz).

Svjesni složenosti transformacije, a još više kratkoće danih rokova, ekspertna skupina Softbanka predvođena Tetsuya Nagano iz Softbankove jedinice za planiranje mreže u radio dijelu i Kohei Ito iz jedinice za radio tehnologiju napravila je presedan i umjesto uobičajene procedure da se prihvaćanje alata prije puštanja u živu mrežu napravi u Japanu dopustila je da se obavi u Hrvatskoj. Prezentirana inovativna rješenja, predanost zaposlenika i sjajan timski rad uvjerali su delegaciju kupca i kolege iz

Ericssona Japan u garanciju još jednog uspjeha.

IMPRESIJE JAPANSKIH PARTNERA

Tetsuya Nagano i Kohei Ito posjet kompaniji ocjenili su vrlo visokim ocjenama:

- Prva pozitivna impresija svakako se odnosi na Gordanu Kovačević, predsjednicu Ericssona Nikole Tesle čiji su nas se energičnost i liderstvo snažno dojmili kao i sama kompanija. Uslijedile su uspješne demonstracije rješenja u kojem nisu uočeni nikakvi nedostaci. Posebno korisnim smatram upoznavanje s kompanijskim timom i njihovim načinom rada. Smiljana Pilipovića osobno poznajem jer smo zajedno vodili NMS, a sada poznajem i druge stručnjake. Iz poslovne perspektive, posjet je za nas pun pogodak jer vidimo da su naši partneri tehnički iskusni profesionalci, fokusirani i motivirani za

kontinuirano unaprjeđivanje, komentira Nagano-sama (sama = gospodin, nastavak na prezime iz učtivosti).

Kohei Ito nastavlja: „Slažem se s ocjenama kolege. Istaknuo bih da je uz navedeno ovaj posjet bio i nama prilika za nove ideje i pozitivne prakse. Svjesni smo da inovativnost kompanije leži u talentiranim zaposlenicima. Suradnja Ericssona Nikole Tesle i vodećih fakulteta predstavlja odličan model koji garantira zapošljavanje top talenata. U Japanu bismo svakako voljeli primijeniti neke od prikazanih praksi što će zasigurno naići na podršku g. Masayoshi Sona, čelnika Softbanka, koji je ujedno i utemeljitelj Saiba Univerziteta na Sveučilištu u Tokiju.“

Kolege iz Ericssona Japan Takeki Goto i Yuya Saito sumirali su ovaj susret s kupcem:

„Demo je bio odličan jer je obuhvatio sve segmente projekta. Sa zadovoljstvom najavljujemo skori susret i nastavak suradnje na sljedećem velikom projektu.“

REPREZENTATIVNA FINANCIJSKA PRAKSA NA STRUČNOM SKUPU

TEKST: Davorka Župić Uroda i Zdenka Hrabar
FOTO: Kristian Krog

Visoka razina znanja naših stručnjaka u resornim područjima rezultira njihovim čestim izlaganjima na specijaliziranim skupovima. Tako je Davorka Župić Uroda, rukovoditeljica Odjela riznice Ericssona Nikole Tesle bila pozvana predavač na netom održanoj Konferenciji Udruge korporativnih rizničara u Osijeku, devetoj po redu.

UPRAVLJANJE RADNIM KAPITALOM – VRLO VAŽNO

Predavanje pod nazivom “Radni kapital“ održano je u cilju edukacije korporativnih rizničara i direktora financija u domaćim kompanijama o važnosti upravljanja radnim kapitalom kao pokazateljem uspješnosti upravljanja novčanim tokom kompanije. Uz poznate formule izračuna i opis procesa građenja radnog kapitala pri zaključivanju i izvršenju ugovornih uvjeta, prezentirane su i brojne preporuke poput preporuke kako što ranije konvertirati radni kapital u novac.

NAŠA KOMPANIJA PRIMJER DOBRE PRAKSE

Istaknuto je da se u Ericssonu Nikoli Tesli spoznaja o važnosti upravljanja radnim kapitalom već godinama komunicira i na visokom je stupnju izvršenja. Isto tako, naglašene su i aktivnosti poput pravovremenog fakturiranja, skupljanja gotovine i dr. koje relevantne organizacijske jedinice u našoj kompaniji poduzimaju kako bi se uspješno upravljalo radnim kapitalom. Opisane preporučene aktivnosti provode se svakodnevno, a rezultati potkrepljuju njihovu primjenu. Navedeni su i općeniti primjeri kako neupravljanje radnim kapitalom limitira rast, a sukladno tome i profit i novčani tok (Cash Flow). Zaključak kratke diskusije nakon prezentacije bio je da je naša kompanija, s definiranim procedurama, primjer dobrog upravljanja radnim kapitalom.