



Petar Bakota i Hrvoje Ogrresta



**Petar Bakota**, menadžer RAN transportnog područja:

„Povećanjem kapaciteta kao i uvođenjem LTE tehnologije krajnjem se korisniku u 3G mrežama povećavaju zahtjevi na kapacitete u transportnom segmentu mobilnih mreža. Time transport postaje sve važniji pa je unutar domene radio pristupnih mreža kreirana posebna podjedinica nazvana "RAN (Radio Access Networks- radio pristupne mreže) transport". Djelatnici odjela imaju potrebne kompetencije u svim dijelovima transportne mreže uključujući optiku, mikrovalnu tehnologiju, IP kompetencije, sustave za nadzor i sl. Od trenutanih projekata ističu se projekti održavanja i upravljanja transportnih mreža za operatore u Belgiji i Italiji, a aktivno smo uključeni i u pružanje usluga podrške našim kupcima u regiji. U budućnosti se želimo pozicionirati unutar regije kao primarni centar za održavanje i upravljanje mreža na daljinu te za usluge dizajna i optimizacije transportnih mreža.

Našom prisutnošću na seminaru u Dubrovniku uspjeli smo se snažnije povezati sa stručnjacima diljem Ericssona te smo započeli s realizacijom nekoliko aktivnosti na razini korporacije Ericsson za mobilnu sporednu vezu. Zahvaljujući entuzijazmu i proaktivnosti naših kolega Hrvoja Ogreste, konzultanta za transportne mreže i Ljiljane Podrepšak iz Marketinga i komunikacija na najbolji smo mogući način predstavili Ericsson Nikolu Teslu i mogućnosti koje naše kompetencijske domene imaju u području transportnih mreža. Sudeći prema komentarima svih prisutnih ovo je bio jedan od najbolje i najzanimljivije organiziranih seminara do sada.“

Adam Wia i Lena Kvarnstrom komentirali su seminare, a Leif Stensson komentirao je situaciju na tržištu te Ericssonovu ulogu u ovome području

**Adam Wia**, product manager:

„Osnovna namjena Transport & BBA KS seminara za osobe koje se bave uslugama u sklopu Ericssona je ostvariti kontakte i razmijeniti iskustva s projekata. Seminar pomaže oko stvaranja identiteta u ponudi usluga u sklopu NRO-a te gradi povjerenje u pripadnost globalnom timu i pristupu globalnom znanju. Na seminaru su sudjelovala 94 polaznika te je ukupno održana 21 prezentacija vezana za isporuku servisa te 8 prezentacija vezanih uz mreže. Grad Dubrovnik i izvrsni kongresni objekt su ponudili sjajne prilike za umrežavanje te je mnogo novih kontakata ostvareno. Kompetencije zauzimaju ključno mjesto u Ericssonu a podupiranje razmjene znanja jako je bitno komponenta u našem poslu.“

Adam Wia



**Lena Kvarnstrom**, odgovorna za upravljanje znanjem:

„Teško je naći trening ili tečaj koji se može usporediti s razmjenom projektnih iskustava ljudi iz svih regija i

Lena Kvarnstrom



aktualnim informacijama o proizvodima i uslugama. Aranžman gdje su polaznici ujedno i predavači je također cjenovno prihvatljiviji za sve polaznike u usporedbi s plaćanjem učitelja na tečaju. Interes za sudjelovanje u seminarima se povećao zadnjih par godina i to je glavni razlog zašto smo ih otvorili za više polaznika. Tijekom 2010. godine smo imali četiri seminara i najvjerojatnije ćemo i sljedeće godine zadržati isto tempo.“

Leif Stensson



**Leif Stensson**, direktor zadužen za upravljanje proizvodima:

„Ogroman rast u paketskom prometu u fiksnim i mobilnim mrežama veliki je izazov za operatore. Da bi ostali kompetitivni, operatori moraju razvijati svoje mreže. Ovo pak znači da im trebaju usluge te često i nova oprema kako bi optimizirali performanse mreže koja mora odgovoriti na potrebe kupaca. Efekti široke ekspanzije mobilnog širokopojsnog pristupa su povećane potrebe za kapacitetom mobilne sporedne veze te „IP-fikacija“ RAN transportnih sustava. Ericsson je jako dobro pozicioniran te može odgovoriti na te izazove, a naše usluge optimiziranja, procjene mreža i analize mrežnih performansi često otvaraju vrata prodaji opreme ili nadogradnji. Kao posljedicu velikih zahtjeva kupaca za širokopojsnim uslugama, Ericsson je postavio visok cilj rasta za NRO usluge. U ovom kontekstu moramo odgovarati na specifične potrebe kupaca uz inovativnost i efikasnost te nalaženje novih usluga koje možemo učinkovitije raditi umjesto kupca.“