

Što znači proizvoditi Ericssonovu tehnologiju?

To pitanje smo postavili našim stručnjacima koji rade na različitim poslovima pa s različitim aspekata mogu na njega odgovoriti. Zanimalo nas je na kojim tehnologijama rade, koje poslove i za koja tržišta i, ono najvažnije, kakvo je zadovoljstvo kupaca za koje isporučujemo komunikacijsku opremu, softver i usluge.

Među prvima u svijetu stječemo nova znanja o najsuvremenijim tehnologijama

Naša organizacijska jedinica koja broji četrdesetak zaposlenih, što je gotovo trećina ukupno zaposlenih u Uslugama, pokriva radio-pristupne i transmisijske mreže. Produkti na kojima radimo za razna tržišta na području radio-pristupnih mreža spadaju u najsuvremenije tehnologije, a riječ je o UTRAN produktima na CPP platformi te GSM baznim stanicama. Kada govorimo o mikrovalnim vezama, kupcima isporučujemo MiniLink i Traffic Node sustave, a pokrивamo i sve Marconijeve transmisijske i radio sustave od kada je Marconi u sastavu Ericssona. Tu prvenstveno mislim na SDH i DWDM tehnologije za velike temeljne transmisijske mreže. Za sve te produkte nudimo usluge integracije, podrške, održavanja, produkt konfiguracije itd., a nerijetko sudjelujemo i na tenderima u *pre-sales* fazi na kojima su servisi značajniji dio posla.

Imamo i odgovornost u novim poslovima koje su ugovorili naši KAM-ovi za održavanje kompletne mreže (*Field Maintenance -Managed Services*) za mobilnog operatora Tele2 Hrvatska na području cijele zemlje. U začetku razvoja 3G mreža bili smo prisutni u Švedskoj, Austriji, Velikoj Britaniji, a trenutačno smo angažirani u Bugarskoj i Švedskoj. Stekli smo veliko iskustvo i kompetencije pa nas angažiraju na mnogim projektima na Ericssonovom tržištu Europe, Srednjeg istoka i Afrike. Veliko je zadovoljstvo raditi za Ericsson, vodećeg proizvođača na području mobilne telefonije i među prvima u svijetu stjecati nova znanja o najsuvremenijim tehnologijama.

Saša Vučinić,
šef odsjeka WRAN, Radio i transmisijske mreže, Usluge

Sistemska integracija – uvijek nov i zanimljiv posao

Kao voditelj projekta radila sam, zajedno s članovima tima, na realizaciji mnogih Ericssonovih rješenja za nekoliko naših kupaca, uglavnom mobilne operatore Tele2, BH Telecom, T-Mobile iz Crne Gore i sl. Rješenja koja isporučujemo spadaju u područje 2G i 3G mobilne telefonije i uslužnoga sloja, dakle, u područje najsuvremenijih tehnologija. Trenutačno radim na realizaciji sistem integracijskog projekta. Sistemska integracija je kreativan posao, prilagođen strogo potrebama određenog kupca pa je zato uvijek nov i zanimljiv. Iako funkcionalnost može biti ista, način na koji je treba integrirati u mrežu kupca nikada nije rutina. Važna je činjenica da se Ericssonova rješenja mogu nadograđivati, što znatno olakšava posao. Biti dio Ericssonovog tima u svijetu znači pripadati eliti, ali se uvijek trebaju dokazati kompetencije, kvaliteta i pouzdanost kako bi nam se kupci vraćali.

Nataša Demut,
voditelj projekta, Projektni ured, Marketing, rješenja za kupce i podrška prodaji

E-zdravstvo - složen komunikacijsko-informacijski zadatak sistemske integracije

Dinamično područje zdravstva sučeljeno je danas s nizom izazova. Stalni pritisak na kontrolu troškova uz istodobne zahtjeve za povećanjem kvalitete skrbi i njene

učinkovitosti traže nova rješenja i procese u domeni zdravstva. Složenost situacije naglašavaju trendovi poput starenja stanovništva, većih očekivanja, povećane mobilnosti pacijenata i liječnika i sl. Put ka dostizanju učinkovitog, jednako dostupnog, kvalitetnog i pacijentu orijentiranog sustava zdravstva vodi kroz integraciju postojećih i razvoj novih sustava te uvođenje mobilnosti u sustave i procese. Ericssonova iskustva u sistemske integraciji s jedne strane te korištenje vrhunskih mobilnih tehnologija s druge strane, omogućila su stručnjacima naše kompanije izgradnju vrhunskih rješenja poput integriranog sustava primarne zdravstvene zaštite koji predstavlja okosnicu cjelovitog sustava zdravstva, bolničkih informacijskih rješenja te sofisticirane nadgradnje poput udaljenog praćenja vitalnih znakova pacijenata ili komunikacije subjektivnih parametara. Potpuna implementacija ovakvih sustava pruža liječniku sve potrebne alate neovisno o njegovoj lokaciji i načinu pristupa: ured, bolnički hodnik, službeni put ili vlastiti dom. Pacijentu se istodobno osigurava veća razina kvalitete i dostupnosti zdravstvene skrbi.

Darko Gvozdanić,
menadžer za rješenja, Sistemska integracija

Dostup informacijama i iskustvima koje se ne mogu steći nigdje drugdje u svijetu

Raditi s Ericssonovom tehnologijom znači raditi s najsuvremenijim telekomunikacijskim tehnologijama. Posljednja dostignuća u telekomunikacijskim tehnologijama redovito su nam na dohvat ruke. Samo tako moj rad u istraživačkom odjelu ima smisla. Trenutačno radim na projektima vezanim uz razvoj SIP bazirane signalizacije za napredne višemedijske usluge te na projektu integracije različitih izvora podataka u telekomunikacijske mreže. Isto tako sudjelujem na pripremi prijedloga za standardizaciju vezano uz usluge bazirane na lokaciji u SIP domeni. Rad u Ericssonu mi omogućava pristup informacijama i iskustvima koje se ne mogu steći nigdje drugdje u svijetu.

Miran Mošmondor,
softver inženjer, Istraživanje, Institut za telekomunikacije

Kupce upoznajemo s novim tehnološkim mogućnostima

Budući da radim u prodaji na tržištima ZND-a, prvenstveno u Kazahstanu, s Ericssonovom tehnologijom susrećem se u skladu s potrebama naših kupaca. Naši najznačajniji kupci na tom tržištu su Transtelecom, drugi najveći operator fiksne telefonije i veliki broj poslovnih korisnika. Najznačajniji projekt vezan uz Transtelecom je izgradnja magistralne transmisijske mreže što uključuje isporuku opreme (optički kabeli, pribor, SDH oprema i dr.) s instalacijom, ispitivanjem i puštanjem u rad. Za tog kupca isporučili smo i Ericssonova suvremena poslovna rješenja MX-ONE, zatim AXE, EDA, MSAN, videokonferencijsku opremu, a organiziramo i izobrazbu za stručnjake kupca. S tim kupcem radimo već duže vrijeme, a očekujemo nastavak uspješne suradnje i u slijedećim godinama. Uz Transtelecom radimo i s nizom korisnika kojima isporučujemo suvremene poslovne mreže, primjerice sustav MX ONE. To je područje velikog potencijala za profitabilan rast s obzirom na rastuće gospodarstvo u toj zemlji. Iako je konkurencija na tom području jaka, zbog kompetencija naših stručnjaka, pouzdanosti Ericssonove opreme i partnerskog odnosa s našim kupcima kojima smo stalno na usluzi, a upoznajemo ih i s novim tehnološkim mogućnostima, ETK u Kazahstanu ima dobar rejting.

Goran Grbić,
menadžer za prodaju na tržištima Zajednice Neovisnih Država



Saša Vučinić



Nataša Demut



Darko Gvozdanić



Miran Mošmondor



Goran Grbić