

U životu je najvažnije preživjeti

Glavna tema ovogodišnje konferencije bila je posvećena inovativnosti i konkurentnost kao nositeljima gospodarskog rasta. No, s obzirom da na konferencijama ovakvog tipa službena i prateća događanja imaju gotovo jednaku važnost, tako je rasprava o toj temi započela i prije službenog početka konferencije. Naime, Nacionalno vijeće za konkurentnost (NVK) održalo je u 24. travnja u Opatiji otvorenu sjednicu i na njoj predstavilo šest preporuka za povećanje informacijske, komunikacijske i tehnološke konkurentnosti Hrvatske. Riječ je o preporukama koje znanost i obrazovanje stavljaju na prvo mjesto u razvoju svjetski konkurentnog društva znanja, kojemu teži i Hrvatska. Među ključnim mjerama za povećanje

ICT konkurentnosti RH, NVK predlaže uspostavu elektroničke javne nabave na nacionalnoj i lokalnoj razini, ali i drugih elektroničkih usluga kao što su e-grad i e-zdravstvo. Među uglednim aktivnim sudionicima konferencije bila je i mr. sc. Gordana Kovačević, predsjednica Ericssona Nikole Tesle. Dijelovi njenog izlaganja i još nekolicine sudionika ovog skupa, uvršteni su u službene zaključke otvorene sjednice. U sljedećoj fazi operacionalizacije navedenih preporuka posebna će pozornost biti usmjerena na osnaživanje institucionalnih kapaciteta nacionalne ICT industrije te na razvoj ICT tržišta, što uključuje i osnivanje tzv. klastera u kojima će proaktivnu

U OKRUŽENJU KOJE SE NEPRESTANO I RADIKALNO MIJENJA, U KOJEM SE SVAKODNEVNO STVARAJU NOVE VRIJEDNOSTI I NOVI POSLOVNI MODELI, U KOJEM JE CIJELI SVIJET ISTODOBNO I PARTNER I KONKURENCIJA, BITI KONKURENTAN DOSLOVCE ZNAČI PREŽIVJETI.

u svakodnevnom poslovanju. Uvažavajući značaj ICT-a kao pokretača konkurentnosti cjelokupnog gospodarstva, Gordana Kovačević se založila za viziju konkurentnog ICT sektora sa snažnim razvojno-istraživačkim i ekspertnim centrima koji svoju konkurentnost, kroz



Izložbeni prostor Ericssona Nikole Tesle

Ericssona Nikole Tesle, najvećeg hrvatskog izvoznika znanja. A upravo proširivanju postojećih i usvajanju novih znanja bila su posvećena puna četiri dana konferencije, kao i dodatni predkonferencijski dan. Osim u ulozi slušatelja, stručnjaci kompanije svoj su doprinos konferenciji dali i kroz održana predavanja. Tako je Grgo Miočić, menadžer za podršku poslovanju, govorio o rješenjima

U Opatiji je krajem travnja održana sedma po redu Microsoftova poslovno-tehnološka konferencija WinDays 2007 s gotovo 1900 sudionika, što je rekord u nizu dosadašnjih okupljanja. Za što kvalitetniju razmjenu znanja i iskustava o novim tehnologijama i njihovoj primjeni u svakodnevnom poslovanju, okupljenima je, osim cjelodnevnog druženja, na raspolaganju bilo i preko 180 predavanja, nekoliko radionica te dvije panel rasprave. Među mnogobrojnim sponzorima ovog tradicionalnog događanja, ove se godine po prvi put pojavila i kompanija Ericsson Nikola Tesla u funkciji sponzora sistemske integracije.



Sudionici panel rasprave bili su Gordana Kovačević, predsjednica Ericssona Nikole Tesle, Miroslav Kovačić, državni tajnik Središnjeg državnog ureda za e-Hrvatsku, Slavko Krajcar, profesor s FER-a, Ivica Mudrinić, predsjednik Uprave i glavni izvršni direktor T-HT-a, Alojzije Jukić, generalni direktor Hewlett-Packarda Hrvatska, Miroslav Radman, ravnatelj Mediteranskog instituta za istraživanje života, a ulogu moderatora preuzeo je Davor Majetić direktor Microsofta Hrvatska.

za upravljanje poslovnim procesima te o njihovoj implementaciji u Ericssonu Nikoli Tesli, a Darko Šobar, menadžer za rješenja u domeni poslovnih sustava predstavio je „Ericsson Corporate Telephony“. Na kompanijskom izložbenom prostoru, pod šatorom na terasi hotela Kvarner, posjetitelji su svakodnevno mogli prekontrolirati svoje vitalne funkcije korištenjem atraktivnog Ericssonovog *Mobile Health* rješenja, a prezentirano je i aktualno *push e-mail* rješenje *Ericsson Mobile Organizer* (EMO).

Općenito, konferencijska mrežna infrastruktura, bila je obogaćena nizom novih sadržaja, među kojima su značajno mjesto zauzimala i za tu prigodu posebno formirane stranice Ericssona Nikole Tesle u okviru središnjeg *online* mjesta konferencije - WinDays portala. Putem prijenosnih računala svi su sudionici konferencije mogli, korištenjem *HotSpota*, iz gotovo svakog dijela Opatije besplatno pristupiti Internetu. Tradicionalan, hvale vrijedan, humanitarni prilog WinDaysa ove je godine išao u korist Udruge za zaštitu obitelji – Rijeka, za koju je sakupljeno više od 85.000 kuna. No, po nepodijeljenom mišljenju prisutnih, najvažnija vrijednost ovogodišnjih slavljeničkih WinDaysa, na kojima je Microsoft Hrvatska proslavio svoje prvo desetljeće, ponovo je bila komunikacija, kao osnovna ljudska, ali i poslovna potreba.

Službeno, glavna tema za razmišljanje na WinDaysima 2007 bila je konkurentnost i ICT. Pa ipak organizatori i sudionici najviše su energije potrošili upravo na komunikaciju; međusobnu - putem WinDays Citya, izložbe, događanja, nagradnih igara i sl. te eksternu - kroz *press* centar i različite suvremene medije. A konkurentnost i komunikacija možda su najsazetije povezane u riječima koje je pred sudionicima ove konferencije izrekao znanstvenik Miroslav Radman. U njegovoj gotovo banalnoj izjavi da je u životu (ali i u poslovanju) najvažnije preživjeti, sadržana je i najvrjednija istina ovogodišnjih WinDaysa. U okruženju koje se neprestano i radikalno mijenja, u kojem se svakodnevno stvaraju nove vrijednosti i novi poslovni modeli, u kojem je cijeli svijet istodobno i partner i konkurencija, biti konkurentan doslovce znači preživjeti. Jedan od glavnih zamašnjaka stalnih i velikih promjena svakako su informacijsko-komunikacijske tehnologije i međuljudska komunikacija koje omogućavaju efikasno korištenje ne samo vlastitih, već i globalnih znanja i iskustava. Stoga su ovogodišnji WinDaysi izravno i neizravno ukazali na jedan od mogućih odgovora kako strateški promišljenom upotrebom ICT-a i učinkovitom komunikacijom preživjeti u suvremenom svijetu. Uz vlastito znanje, inovativnost i sposobnost prilagodbe, očito je i kvalitetna komunikacija, odnosno razmjena iskustava, među najvažnijim preduvjetima napretka, ali i golog preživljavanja. A to je i najvrjedniji doprinos, ne samo WinDaysa, već i svih sličnih okupljanja.

Naša nova poslovna aplikacija

EriCall Account Web Manager, sustav za nadzor i statističku obradu telekomunikacijskoga prometa na PBX mrežama, nova je poslovna aplikacija u potpunosti razvijena u Ericssonu Nikoli Tesli.

Širenjem i povećanjem kompleksnosti poslovnih telekom. mreža, te sve bržim promjenama poslovnih procesa kompanija, kupci su sve češće počeli ukazivati na potrebu centraliziranog nadzora dinamike telefonskog prometa, te sagledavanja promjena i rada telefonske infrastrukture u troškovnom smislu. Ericsson nije imao takav proizvod, pa su se koristili proizvodi drugih dobavljača. Takvi proizvodi su se uglavnom temeljili na računalnim platformama s jednostavnim softverskim rješenjima, uglavnom za manje kapacitete i jednostavne operacije bez mogućnosti šire integracije. Implementacijom ovakvih proizvoda i rješavanjem problema koji su

se pokazala puna vrijednost činjenice da je aplikacija osmišljena u kompaniji i cjelovitoga znanja o njoj.

Rezultati

Do veljače 2007. prodano je i isporučeno više sustava u vrijednosti od nekoliko milijuna kuna, no učinak je puno širi jer ovim proizvodom postignuta je puno veća poslovna mogućnost prodaje usluga vezanih uz poslovne mreže te mogućnost prodaje aplikacijskih rješenja u višeuslužnim mrežama u kojima nisu prisutni samo Ericssonovi



Tim stručnjaka koji je kvalitetnom suradnjom na EriCall projektu potvrdio kako sinergija znanja o različitim ICT segmentima donosi dodatne vrijednosti.

se pojavljivali, uvidjeli smo da u kompaniji postoje kompetencije i znanja potrebna za realizaciju ovakvih aplikacijskih rješenja. Ta spoznaja potaknula je ideju o našem vlastitom proizvodu koji bi zadovoljio sve dosadašnje zahtjeve kupaca. Konkretno Dinko Šarić i Zdenko Kljaić su osmislili osnovne okvire proizvoda i u suradnji s marketinško-prodajnim stručnjacima su potvrdili mogućnost komercijalizacije. Krajem 2005. detaljno su razrađene specifikacije proizvoda, određen je osnovni dizajn te se počelo s razvojem (pisanjem koda), što je trajalo do svibnja, 2006. Nakon toga su slijedila testiranja i finalna produkcija proizvoda te pisanje potrebne dokumentacije.

Projekt je koordinirao Zdenko Kljaić iz jedinice za Marketing, rješenja kupcima i podršku prodaji. Projekt je realiziran u suradnji s djelatnicima iz Sistemske integracije - Sebastijanom Mrkusom, Franom Rusom, Marinkom Požegom, Mariom Jukićem, Mariom Kozinom te Tomislavom Karlovićem koje je predvodio Danijel Jozić, a značajnu ulogu imali su stručnjaci iz jedinice za Usluge, Marin Lerman i Dalibor Ljubić. U projektu je sudjelovao i Dinko Šarić u smislu kontrolinga i savjetovanja. Na ovom projektu se pokazala puna suradnja stručnjaka za cjelovita komunikacijska rješenja, integraciju i usluge. Posebno vrijedi istaći implementaciju za kupca u Kazahstanu kada je Marin Lerman gotovo u realnom vremenu, uz kvalitetnu programsku podršku kolega sistemskih integratora, implementirao dodatne zahtjeve kupca. Ovim

Što je EriCall Account Web Manager?

EriCall je poslovna aplikacija za praćenje i statističku obradu telefonskog prometa, posebno razvijenog i prilagođenog za Ericssonovu grupu proizvoda. To je važno poslovno pomagalo pri racionalizaciji i korištenju telefonskih sustava. Kreirajući izvješća o broju poziva, karakteristikama, odredištu, trajanju, cijeni i sl. ovo rješenje omogućuje vrlo precizno određivanje troškova pojedinih djelatnika, troškovnih grupa ili projekata te volumen prometa i stvarne potrebe za telefonskim linijama. EriCall sustav pomaže u odlučivanju oko najbolje strategije korištenja sustava u smislu kapaciteta te tarifnih i tehnoloških modela, uz stalni nadzor troškova.

proizvodi. Ovim proizvodom otvaramo vrata i na rastućem tržištu aplikacija s poslovnom inteligencijom namijenjenim potpori u poslovnom odlučivanju.

Dinko Šarić, odgovoran za rješenja za poslovne korisnike u Ericssonu Nikoli Tesli komentira:

„EriCall projekt ima veliku važnost za kompaniju jer je to poslovna aplikacija koju su stručnjaci Ericsona Nikole Tesle u potpunosti samostalno zamislili, razvili i implementirali kod kupaca. Dolazi u vrijeme kada je jedan od ciljeva kompanije premještanje težišta

s prodaje hardvera na prodaju softvera, tj. integriranih aplikativnih rješenja. Također, proizvod je realiziran po modelu 'prodaj pa proizvedi'. Kupci su bili informirani o cijelom tijeku proizvodnje te su u zadnjoj fazi implementacije čak i sudjelovali u realizaciji konačnog proizvoda. Konkretno, prema sugestijama i iskustvima kupaca su modelirani završni kodovi produkta, tako da su u potpunosti ostvarene želje kupaca.

U tehničkom smislu EriCall sustav je napravio pomak od konzervativnog statističkog alata prema modernoj aplikaciji koja ima tendenciju omogućiti brzu analizu telefonske komunikacije u kompaniji s uvidom u trendove te na osnovu tih saznanja olakšati upravljanje promjenama poslovnih procesa. EriCall sustav se time počinje približavati tzv. ekspertnim sustavima koje koriste sve veće kompanije. Ovim svojstvima proizvod osigurava važno mjesto na tržištu. Također, aplikacija se i dalje stalno razvija i nadograđuje novim funkcionalnostima kako bi kupcima mogla ponuditi nove vrijednosti.“

TSS 4.0 što je to?

Globalni centar za isporuku usluga (GSDC – Global Service Delivery Center) ustrajno se prilagođava novim trendovima u industriji. Uz projektni način rada i nove odgovornosti u tom segmentu Centar ubrzano širi svoje aktivnosti. Zbog kompetentnosti stručnjaka i zapaženosti po izvrsnim rezultatima GSDC Hrvatska je u domeni upravljanja određenim projektima dobio mandat za južni ogranak regije Europa, Srednji istok i Afrika. Nužno je istaći da je prošle godine Globalni centar za isporuku usluga u Hrvatskoj po učinkovitosti zauzeo treće mjesto među Ericssonovim GSDC-ima u svijetu, a prvo mjesto među takvim centrima u južnom ogranku spomenute regije.

Važna odgovornost koju, uz Ericssonove GSDC u Meksiku, Irskoj i Australiji, ima Globalni centar za isporuku usluga Hrvatska je Telephony Softswitch Solution (TSS). Stoga naši stručnjaci, uz domaćeg kupca T-HT, rade za kupce u Rusiji, Grčkoj, Tajvanu, Alžiru, Bosni i Hercegovini, Velikoj Britaniji, Francuskoj, Švedskoj, Njemačkoj, Nizozemskoj itd., što govori da djeluju globalno i na drugim Ericssonovim tržišnim jedinicama izvan Srednje Europe. Kako su operatori fiksne telefonije skloniji direktnom radu na svom objektu nego nadogradnji putem računala (Remote Upgrade), posao naših stručnjaka obuhvaća i česta putovanja.

O radu na tom važnom području fiksne telefonije razgovaramo s Tomislavom Kovačem, linijskim menadžerom u odjelu TSS i Jurajem Krležom, voditeljem projekta TSS 4.0.

TSS 4.0 još u razvojnoj fazi

Kao produkt jezgrene mreže fiksne telefonije Telephony Softswitch Solution verzija 4.0 najsvremenije je rješenje koje je još u razvojnoj fazi, a temelji se na IP distributivnoj mrežnoj arhitekturi. Kako postoji više rješenja i mogućnosti, TSS se konfigurira i implementira prema zahtjevima kupca, što za naše stručnjake

predstavlja dodatni izazov. Globalnu odgovornost za integraciju i verifikaciju novog projekta, Telephony Softswitch Solution 4.0., uključujući razvoj usluga, dobio je na razini korporacije Institut za telekomunikacije Ericssona Nikole Tesle, a naši stručnjaci iz GSDC-a, na čelu s voditeljem projekta Jurajem Krležom, imaju odgovornost da produkt po prvi put implementiraju, integriraju i verificiraju u „živoj“ okruženju. Prvo rješenje te vrste u svijetu (FOA) integrirat će se i verificirati kod operatora Romtelecom u Rumunjskoj. Dizajn cjelovitog rješenja prilagođen zahtjevima Romtelecoma obavlja se u Švedskoj. Za sada će se u njegovoj mreži, i to s dva telefonska servera i osam Media Gatewaya u svim većim gradovima Rumunjske, postojeća tranzitna PSTN mreža zamijeniti s najnovijim rješenjem TSS 4.0. U Romtelecomovim planovima je također nadogradnja lokalne mreže putem Access Gatewaya, te povezivanje sa drugim lokalnim VoIP operaterima koristeći SIP i H.323 protokole.

Kako smo saznali od naših sugovornika, preliminarna faza Romtelecom TSS 4.0 FOA projekta trebala bi se dovršiti do sredine ove godine, pilot projekt kreće u rujnu 2007., a rješenje bi u cijelosti trebalo biti pušteno u rad u ožujku sljedeće godine.

Koje su glavne karakteristike TSS 4.0?

To rješenje koje operatorima fiksne telefonije osigurava sigurnu evoluciju postojećih govornih mreža u IP mrežu nove generacije (all-IP NGN Next Generation Network) te brzu izgradnju i jeftino održavanje potpuno nove mreže. TSS 4.0 u potpunosti se temelji na modelu horizontalne mrežne arhitekture koristeći IP kao transportnu mrežu, a to zahtijeva znatne promjene u području softvera i hardvera. Novi hardver bazira se na IS-Blade platformi, a Media Gateway Controller (MGC) na najsvremenijem procesoru APZ 212 50, dok veze s Voice IP mrežama osiguravaju SIP i H323 protokoli. Novost u TSS 4.0 je direktna kontrola MGC prema Access Gateway-u (AGW) koristeći H248 protokol.

Juraj Krleža i Tomislav Kovač



Nove kompetencije i veći broj zaposlenih stručnjaka

Ovaj zahtjevn i odgovorni projekt na razini Ericssona, za koji odgovornost imaju stručnjaci naše kompanije, nužno nameće potrebu razvoja novih kompetencija, a istodobno i zapošljavanje većeg broja ljudi. Stoga ne čudi da će se broj stručnjaka na TSS 4.0 platformi u GDSC od postojećih 35, ove godine povećati na 56 stručnjaka, što je povećanje od oko 60 posto. Također treba dodati da je sedmorica stručnjaka iz Instituta, u ovoj fazi, u cijelosti posvećena razvoju TSS 4.0.

Svjesni važnosti i odgovornosti za uspjeh ovog projekta, odlučni postići maksimum, kao i u nizu slučajeva do sada, stručnjaci okupljeni oko projekta TSS 4.0. intenzivno uče, pohađaju interne tečajeve u ETK, odlaze na job treninge u Švedsku, Achen i direktno na objekt u Rumunjskoj, „surfaju“ Internetom i u kontaktu su sa svima u svijetu koji imaju znanja u području Telephony Softswitch Solutiona. Svoja znanja primjenjuju u testiranju novog softvera i hardvera na novom laboratorijskom modelu u našoj kompaniji kakav trenutačno još postoji jedino u Švedskoj što će olakšati fazu implementacije u mreži operatora Romtelekoma. Kako je planirano, u završnoj fazi projekta petero naših stručnjaka otići će i u Veliku Britaniju kako bi TSS 4.0. prilagodili i posebnim zahtjevima velikog Ericssonovog kupca – British Telecoma.

Nove odgovornosti u području mobilne telefonije

Globalni centar za isporuku usluga nedavno je dobio odgovornost za poslove izgradnje mreža bazirane na Mobile Switching Center/Mobile SoftSwitch rješenjima.

“Područje za koje smo dobili odgovornost trenutačno je operatorima veoma zanimljivo jer implementacija Mobile Switching Center/ Mobile SoftSwitch rješenja njihove operativne troškove može smanjiti i za 50%. Ne čudi stoga da su se Ericssonove isporuke Mobile SoftSwitcha udvostručile u prva tri mjeseca ove godine u usporedbi s prvim prošlogodišnjim kvartalom. Pokretanje aktivnosti u tom prosperitetnom poslovnom segmentu i prilagodba organizacije već je započela, a do kraja ove godine planira se realizacija tri ključne faze: na samom početku u središtu pozornosti bit će razvoj kompetencija, potom će rad Centra analizirati i ocijeniti nezavisni prosuditelji, a organizacija će rasti i brojčano, između ostaloga i uz priljev stručnjaka iz drugih korporativnih centara za isporuku usluga.

Dalibor Šarušić imenovan je odgovornim

menadžerom za ovaj program, odnosno, za buduću linijsku organizaciju. Međutim, jedan od ključnih preduvjeta za uspješno pokretanje aktivnosti u ovom novom području te uspostavljanje stabilne i učinkovite organizacije je tijesna suradnja s drugim organizacijskim cjelinama u Ericssonu Nikoli Tesli:

Mi smo i prije od korporacije dobili neke odgovornosti u području mobilnih komunikacija, primjerice za Advise usluge, no odgovornost u području isporuke softvera i integracije (SW Deployment & Integration) svakako je mnogo važnija.

Želimo do kraja ove godine u ovim strateškim područjima imati snažan tim stručnjaka. To je najznačajniji strateški pomak kojega je Centar za isporuku usluga u Hrvatskoj od osnutka uspio postići. Do sada smo uglavnom bili usredotočeni na fiksni segment, a sada se uz nove odgovornosti naš fokus premješta na područje suvremenih mobilnih rješenja, što će nam svakako otvoriti prilike za nove atraktivne i profitabilne poslove.

Područje u koje ulazimo te naša nova uloga u korporativnoj globalnoj mreži za isporuku usluga donose mnogo izazova, ali uz dobru suradnju s kompanijinim istraživačko-razvojnim centrom te s lokalnom uslužnom organizacijom ne sumnjam u uspjeh. To i jest snaga ove kompanije koja nas

Mathias Danielsson, direktor Globalnoga centra za isporuku usluga u Ericssonu Nikoli Tesli.



je zapravo i stavila u poziciju kandidata za tako važne korporativne poslovne segmente,“ komentira Mathias Danielsson, direktor Globalnoga centra za isporuku usluga u Ericssonu Nikoli Tesli.

Uz poslove implementacije Mobile Switching Center/ Mobile SoftSwitch rješenja Ericsson Nikola Tesla koji je do sada bio poznat kao centar kompetencija za usluge u fiksnim sustavima, predstaviti će se i kao poznavatelj i kompetentni isporučitelj u mobilnim komunikacijama. To će kompanijinim zaposlenicima otvoriti mogućnosti za rad u najatraktivnijim područjima u industriji te ih dodatno motivirati.

J. Lončar

Juniperov dan za T-HT 2007.

Ericsson Nikola Tesla i Juniper Networks, strateški partneri koji udruženim kompetencijama podržavaju kvalitetnu transformaciju komunikacijskih mreža, organizirali su početkom travnja za svoje ključne kupce iz T-Hrvatskog Telekom, cjelodnevno stručno događanje pod nazivom "Juniper Day for T-HT 2007". Na skupu su Juniperovi eksperti u suradnji sa vrsnim stručnjacima za IP tehnologiju iz kompanije Ericsson Nikola Tesla, prezentirali najnovija Juniperova rješenja, s naglaskom na sigurnost i migraciju prema mrežama utemeljenim na internetskom protokolu (All-IP Networks).

U ime domaćina i organizatora ovog skupa, prisutne uzvanike iz T-Hrvatskog Telekom pozdravio je Robert Njegač, menadžer prodaje i marketinga za T-HT. Nakon zanimljivog uvodnog izlaganja Tihomira Šicela, direktora prodaje i marketinga za T-HT i člana užeg menadžmenta Ericssona Nikole Tesle, o poslovanju i strategiji kompanije Ericsson Nikola Tesla, Gergely Takacs, regionalni menadžer prodaje iz Juniper Networks govorio je o temeljnim smjernicama razvoja i primjene Juniperovih proizvoda, istaknuvši pri tom značaj globalne desetogodišnje suradnje s Ericssonom. To se strateško partnerstvo temelji na nadopunjavanju i sinergiji, koje kupcima osiguravaju pristup odgovarajućoj stručnoj podršci kada god im ona treba, a po kvaliteti nadilazi ustaljene okvire suradnje kompanija s istoga područja. Ericsson i Juniper Networks usko surađuju ne samo kada su u pitanju prodajni kanali, već i vrlo složena

Uvodno izlaganje Tihomira Šicela, direktora prodaje i marketinga za T-HT i člana užeg ETK menadžmenta o poslovanju kompanije Ericsson Nikola Tesla i njezinim strateškim smjernicama.



Prezentacija mr.sc. Tihomira Osmanlića, eksperta iz T-Com Sektora za strategiju i projektiranje mreže o razvoju IP/MPLS jezgrene mreže T-HT-a.



tehnička rješenja. Ericssonova stručna znanja ključni su element Juniperovih planova razvoja proizvoda, ali i obrnuto, Juniperovi proizvodi predstavljaju temelj za definiranje, dizajn i testiranje nekih Ericssonovih All-IP rješenja. Među brojnim zajedničkim referencama Ericssona i Juniper Networks, kako u Europi tako i u svjetskim razmjerima, posebno se ističe Deutsche Telekom, a na našem tržištu T-Hrvatski Telekom. T-Hrvatski Telekom bio je jedan od prvih telekomunikacijskih operatera u ovom dijelu jugoistočne Europe koji je implementacijom Juniper Networks IP-jezgrenih usmjerenja u svoju nepokretnu mrežu krajem 2001. godine, omogućio uvođenje novih usluga s povećanim prometnim zahtjevima.

Stoga je kao podlogu za daljnji rad, mr. sc. Tihomir Osmanlić, ekspert iz Sektora za strategiju i projektiranje mreže T-Hrvatskog Telekom izložio detaljan pregled T-HT-ovih aktivnosti na unapređenju IP/MPLS jezgrene mreže tijekom posljednjih nekoliko godina te smjernice razvitka IP/MPLS infrastrukture T-HT-a u bliskoj budućnosti. Potom je gostima, ponajprije menadžerima i tehničkim stručnjacima iz T-Hrvatskog Telekom, četvero IP-stručnjaka iz Junipera prezentiralo najnoviju listu proizvoda, arhitekture i usluga s naglaskom sigurnost, skalabilnost i multikast nove generacije. O zajedničkim rješenjima Ericssona i Junipera na području telekomunikacija te o All-IP mrežama govorila je Renata Petak, IP-ekspert Ericssona Nikole Tesle.

36. CME 2G3G UG konferencija u Dubrovniku

Piše: J. Lončar

Forum operatora čiji sustavi se temelje na Ericssonovoj tehnologiji

Dubrovnik je od 17. do 19. travnja ugostio predstavnike operatora čiji sustavi se temelje na Ericssonovoj tehnologiji te Ericssonove stručnjake iz različitih lokalnih organizacija. Konferenciji CME 2G3G User Group prisustvovalo je otprilike 140 gostiju. Bila je to prilika da oni koji na tržištu nude Ericssonovu tehnologiju i oni koji ju koriste razmijene mišljenja i iskustva o novim funkcionalnostima, tržišnim trendovima i poboljšanjima koja pogoduju operativnoj izvrsnosti. Domaćin konferencije bio je Vipnet, a Ericsson Nikola Tesla je uz sudjelovanje u stručnom dijelu bio prisutan kao sponzor događanja.

Isporučivati opremu i rješenja najistaknutijim operatorima u svijetu znači imati veliku odgovornost za trendove u današnjoj ICT industriji te stvaranje komunikacijskih potreba budućnosti. Ericssonov otvoreni dijalog s kupcima preduvjet je zajedničkoga uspjeha. Stoga je nedavna konferencija održana u Dubrovniku koja je okupila Ericssonove stručnjake i menadžere te predstavnike operatora iz više zemalja svijeta donijela vrijedne rezultate koji će vodećem isporučitelju telekomunikacija u svijetu omogućiti da i ubuduće na tržište plasira prave funkcionalnosti u pravo vrijeme.

„Sastanke s operatorima koji koriste Ericssonova

rješenja pokrenuli smo kako bismo njima i sebi samima otvorili priliku za rješavanje problema s kojima se susrećemo u suradnji. Međutim, s vremenom se fokus našega dijaloga premjestio s rješavanja problema prema dijeljenju znanja i iskustava o tehnologiji koja nas sve povezuje. U Dubrovniku stoga nismo razgovarali o problemima, već o inovativnim načinima unaprjeđenja suradnje i novim rješenjima koja će i Ericssonu i njegovim partnerima osigurati poslovni rast“, komentirao je Michael Bjärhov, menadžer za koordinaciju grupa korisnika Ericssonove opreme i usluga. U ime prisutnih operatora skupu se obratio Imre Olah iz T-Mobilea u Mađarskoj. On ovaj svojevrsni forum stručnjaka i donositelja odluka vidi kao priliku za zajedničko učenje koje neminovno dovodi do rasta industrije te je stoga važno za operatore: „Okupljeni su tijekom ove trodnevne konferencije mogli čuti niz veoma zanimljivih stručnih tema čija aktualnost je potaknula veoma plodne diskusije. Iskustva kolega operatora su nam dragocjena, bez obzira na različite tržišne uvjete u kojima djelujemo. Paralelne sesije s temama iz područja radio i jezgrenih mreža bile su nadasve korisne.“

Mladen Pejković, tehnički direktor u Vipnetu pozdravio je prisutne u ime domaćina. Na kraju prvoga dana skupa je na novinarski upit iznio sljedeći zaključak: „Prvi dan protekao je u plenarnim izlaganjima, što je uobičajeni način rada na početku ovakvih skupova. Mnogo očekujem od stručnih diskusija u fokus grupama

koje su tematski uže i odnose se na specifične aspekte našega rada. Općenito uzevši, zagovornik sam stručnih skupova poput ovoga jer oni uvijek pružaju mogućnost da osluhnete puls tržišta i ta nova saznanja uključite u svoje aktualne planove. Na taj način postajemo učinkovitiji, što je sigurno jedna od glavnih preokupacija naše industrije.“

Društveni dio događanja upriličen u suorganizaciji Vipneta i Ericssona Nikole Tesle bio je upotpunjen dubrovačkom bogatom poviješću, kulturom i šarmom. Na završnoj svečanoj večeri goste je u ime Ericssona pozdravio Jan Campbell, predsjednik tržišne jedinice Srednja Europa.



Stisak ruke potvrđuje dobru suradnju - Michael Bjärhov Ericssonov menadžer za koordinaciju grupa korisnika Ericssonove opreme i usluga i Imre Olah iz T-Mobilea u Mađarskoj.

Inovativnost u području sistemske integracije na konkretnom zadatku

Ugovor obuhvaća isporuku sustava radarske stanice, odnosno automatskoga sustava identifikacije brodova, te VHF sustava i sustava komunikacije između izdvojenih lokacija riječke luke. Projekt će biti realiziran u suradnji s norveškim partnerom, kompanijom Kongsberg Norcontrol IT, koji će pokriti dijelove vezane uz radarsku kontrolu te VHF identifikaciju brodova. Kompanija Ericsson Nikola Tesla će

Ravnatelj Lučke uprave Rijeka, dr. sc. Bojan Hlača, komentira: „Ovaj ugovor je 36. ugovor potpisan u okviru Rijeka Gateway projekta kojim se kroz zajam Svjetske banke financira modernizacija riječke luke i prometnog pravca iz Rijeke prema Srednjoj Europi. Izvršenjem predmetnog ugovora znatno će se podignuti nivo kvalitete nadzora kontrole

i sigurnosti pomorskog prometa u riječkom akvatoriju i šire u koji prosječno godišnje uplovljava 2600 brodova.

Važno je istaknuti da će sustav koji će se instalirati biti jedan od najmodernijih sustava te vrste na Jadranu. Očekujemo da će, instaliranjem ugovorene opreme svi čimbenici na riječkom prometnom pravcu, imati neposrednu korist od informacija koje će navedena oprema pružati.”

Uži tim koji je radio na pripremi ugovora: Miroslav Andrić, Krešimir Kerš, Zdeslav Maštrović, Snježana Ivezić Torbarina, Vjeran Buća i Srđan Korpes.



pokriti komunikacijski dio ugovora, a dio opreme isporučit će ECS. Riječ je o prvom ovakvom sustavu koji će biti u primjeni u Hrvatskoj, a značajno je napomenuti da je dio cjelovitoga rješenja i oceanografsko-meteorološka plutača koja mjeri brzinu i smjer vjetera, visinu i smjer valova, temperaturu vode i zraka te neke druge parametre, što će također značajno olakšati upravljanje plovilima na svim, pa i najzahtjevnijim lokacijama riječke luke.

Vrijednost ugovora je veća od 10 milijuna kuna, a nakon završetka projekta Lučka uprava Rijeka će raspolagati vrhunskom radarskom bazom s nizom mogućnosti kao što je *Automatic Identification System* koji pruža sigurnost kontrole te video nadzor svih, pa i onih dislociranih, bazena riječke luke. Standard rada u riječkoj luci izjednačit će se sa standardima koje slijede najnaprednije i najveće luke u svijetu, poput one u Singapuru ili Roterdamu.

UZ IMPLEMENTACIJU SUVREMENOGA RADARSKO-KOMUNIKACIJSKOGA RJEŠENJA KOJE U SURADNJI ISPORUČUJU ERICSSON NIKOLA TESLA I KONGSBERG NORCONTROL IT, DOK JE ISPORUČITELJ DIJELA OPREME KOMANIJA ECS, STANDARD RADA U RIJEČKOJ LUCI IZJEDNAČIT ĆE SE SA STANDARDIMA KOJE SLIJEDE NAJNAPREDNIJE I NAJVEĆE LUKE U SVIJETU, POPUT ONE U SINGAPURU ILI ROTERDAMU.

Mr. sc. Gordana Kovačević, predsjednica Ericssona Nikole Tesle ističe strateški značaj ovoga posla: „Riječ je prvom ovakvom sofisticiranom komunikacijskom rješenju u Hrvatskoj, međutim, vjerujem kako će se uskoro i drugi lučki sustavi u zemlji odlučiti na ovaj način osuvremeniti svoj način rada koji uz veću učinkovitost i kvalitetu podržava i veću sigurnost plovidla i ljudi uključenih u pomorski promet.“ Snježana Ivezić Torbarina, direktorica prodaje i marketinga Poslovnih sustava u Ericssonu Nikoli Tesli u povodu potpisivanja ugovora je izjavila: „Nama je veoma drago što smo nakon dugih priprema i odlične suradnje s kolegama iz Lučke uprave Rijeka potpisali ovaj ugovor. Ponosni smo što se od kreacije rješenja, pronalaska pouzdanoga partnera za realizaciju ugovora, pa do poslova sistemske integracije Ericsson Nikola Tesla, ponovno pokazao kao vodeći isporučitelj u Hrvatskoj, i to opetovano u novom, inovativnom poslu. S kolegama iz Lučke uprave Rijeka surađivali smo u svim predugovornim fazama nastojeći maksimalno prilagoditi svoje rješenje njihovim željama, i kada je riječ o samoj tehnološkoj, ali i o poslovnoj strani. U konačnici smo u javnim nadmetanju pod kontrolom Svjetske banke bili najpovoljniji ponuđač. Drago nam je što u projektu imamo prigodu partnerski surađivati i s norveškom tvrtkom Kongsberg Norcontrol IT,

Ericsson Nikola Tesla je, u partnerstvu s Kongsberg Norcontrolom IT iz Norveške, s Lučkom upravom Rijeka ugovorio isporuku cjelovitoga radarsko-komunikacijskoga sustava kontrole pomorskoga prometa, prvoga takvoga sustava u primjeni u našoj zemlji. Dio opreme u sklopu rješenja isporučit će i kompanija ECS. Ovaj strateški značajan posao u domeni systemske integracije označio je još jedan kompanijin korak dalje u istraživanju novih poslovnih prilika te potvrdu imidža inovativnoga znalca i integratora proizvoda i usluga i izvan Ericssonovoga portfelja.



Ugovor je promoviran na štandu Lučke uprave Rijeka tijekom sajma „Zagreb Transport Show 2007“ koji je na Zagrebačkom Velesajmu održan od 27. ožujka do 1. travnja, a stisak ruke Gordane Kovačević, predsjednice Ericssona Nikole Tesle i Bojana Hlače, ravnatelja Lučke uprave Rijeka popratili su domaći mediji.

jednim od najkvalitetnijih isporučitelja radarskih sustava za kontrolu prometa u svijetu. Uz njihovu opremu i opremu koju će isporučiti Ericsson Nikola Tesla rješenje uključuje i opremu ECS-a, pa se na ovom poslu naša kompanija u punom smislu predstavlja kao sistemski integrator i ponuditelj poslovnih rješenja koja izlaze iz tradicionalnih telekomunikacijskih okvira.“

Zdeslav Maštrović, kapetan Lučke uprave i rukovoditelj Sektora Nautika i DTMS za riječku luku, koji je kao predstavnik Lučke uprave Rijeka koordinirao pripremu posla i pregovore kaže: „Ovaj je ugovor za nas kapetane koji vodimo promet u riječkoj luci i morskom prilazu u Rijeku veoma važan. Smatramo da je to veoma osjetljiva zona te smo željeli imati vrhunsko rješenje koje će moći udovoljiti složenim zahtjevima lokacije. Sretni smo da smo s Ericssonom Nikolom Teslom i njegovim norveškim partnerom uspjeli ugovoriti ovaj posao.“

Nakon potpisivanja ugovora slijedi priprema terena te implementacija rješenja, a puštanje sustava u rad očekuje se krajem ove godine. Voditelj projekta u ime kompanije Ericsson Nikola Tesla, Miroslav Andrić ističe da je plan realizacije dogovoren i usuglašen s norveškim partnerom te da će timovi koji će raditi na implementaciji rješenja usko surađivati kako bi se sve faze ovoga složenoga projekta u kojemu Norcontrolovi stručnjaci implementiraju radarski sustav, a stručnjaci naše kompanije komunikacijski sustav, realizirale bez zastoja. „U konačnici, preciznost i pouzdanost podataka koje će plovila primati preko našega sustava

je veoma bitna jer se često radi o velikim tankerima, pa bi svaka pogreška prilikom uplova mogla biti kobna.“

Menadžer za rješenja, Krešimir Kerš mnogo može reći o prednostima koje će Riječkoj upravi Rijeka donijeti implementacija suvremenoga radarsko-komunikacijskoga sustava: „Naš sustav omogućava da se u svakom trenutku vidi gdje se koji brod nalazi i koji mu je status, koliko putnika nosi, koji teret prevozi i sl. Kontrolori prometa će sve te informacije u realnom vremenu imati na ekranu, pa se ovakav način praćenja pomorskoga prometa može usporediti s kontrolom letenja. Podaci o prometu moći će se i arhivirati, što će korisniku omogućiti kvalitetnu analizu trendova, a time i učinkovitije planiranje ruta i resursa. Time će se standard rada uvelike povećati, i što je još važnije, povećat će se i sigurnost prometa.

Premda je promet u riječkoj luci manji od prometa u najvećim svjetskim lukama, kontrolori prometa će nakon što implementiramo naše rješenje imati na raspolaganju sustav upravljanja prometom s istim funkcionalnostima koje imaju i te velike lučke uprave.“

Ovaj projekt označava tek prvi komercijalni iskorak Ericssona Nikole Tesle u područje implementacije rješenja u domeni poslovnih radarsko-komunikacijskih sustava za lučke uprave. Za očekivati je da će i druge lučke uprave u zemlji otvoriti natječaje za ponudu njima prilagođenih rješenja, a međusobna kompatibilnost i povezanost rješenja na nacionalnoj razini pri tomu će igrati važnu ulogu.

Uz ovu referencu i snažne kompetencije

te pool resursa u području systemske integracije i poslovnih sustava Ericsson Nikola Tesla zasigurno će biti veoma uvjerljiv ponuditelj.

Ugovorom s Lučkom upravom Rijeka Ericsson Nikola Tesla pridružuje se u zadnje vrijeme veoma intenzivnim investicijskim aktivnostima u našoj zemlji te u tom segmentu prepoznaje niz novih poslovnih prilika. Ubrzani rast i višegodišnji kontinuitet realizacije nekoliko velikih infrastrukturnih projekata pokretač su sve kvalitetnije prometne povezanosti, a ujedno i zamašnjak razvoja cijeloga sektora, čemu kvalitetni i pouzdani informacijsko-komunikacijski sustavi kakve isporučuje Ericsson Nikola Tesla mogu dati dodanu vrijednost. Koncept multimodalnosti suvremenoga prometa zasigurno iziskuje informacijsko-komunikacijsku nadogradnju u čemu systemska integracija i rješenja za poslovne korisnike imaju velik značaj. I u jednom i u drugom području Ericsson Nikola Tesla ima znanja i relevantne reference.