



# Takker ingeniørene for suksess i India

Telenor takker indisk ingeniørkompetanse for at de har lyktes i India.

Nå brukes samme oppskrift i Myanmar.

**NEW DELHI:** Da Telenor entret det indiske markedet som Uninor i 2009, var de nummer 12 på rankingen over antall kunder. Konkurransen om kundene var hard. Da de også mistet alle sine lisenser og tapte milliarder av kroner etter den velkjente korrupsjonsrettssaken, trodde mange de ville gi opp. I dag er selskapet nummer fire i India.

– Det var aldri et alternativ å trekke seg ut av landet, og vi måtte derfor tenke helt nytt.

Dette sier Kunal Punn når Teknisk Ukeblad besøker Uninors hovedkontor i Gurgaon, cirka 20 kilometer utenfor New Delhi.

## 1700 INGENIØRER

Punn leder operasjonsavdelingen og et ingeniørteam på 225 ansatte. Han har også ansvar for ingeniørarbeidet som finner sted ute i felten, i alt 1700 ingeniører. Dette outsources i stor grad.

Fra å ha 21 lisenser fikk selskapet etter hvert seks, og teamet til Punn måtte finne mer effektive måter å benytte tilgjengelig frekvens på.

– Uninors markedsstrategi er å levere rimelige mobiltjenester til massene. Dette har vi klart til tross for store begrensninger. I dag ligger vi 25 prosent foran våre konkurrenter hva gjelder utbytte per frekvens. Vi har laget en modell som er ekstremt effektiv og som nå tas med til Myanmar, sier Punn.

– I kriseperioden fikk jeg en rekke jobbtillbud av våre konkurrenter, men hver gang takket jeg nei. Krisen gjorde oss alle mer lojale. Kompetanse og bedriftskultur er vårt komparative fortrinn, sier han.

Potensialet er stort for norske teknologibedrifter som ønsker å etablere seg i India, mener Marianne Jensen, forsknings- og teknologiutsendning i Innovasjon Norge i India.

– Indias utfordringer ligger nettopp på teknologifeltet. Samtidig gjør tilgang på ingeniørkompetanse i verdensklasse det attraktivt for norske teknologibedrifter å etablere seg i India.

## TELENOR-SPRÅKET

– Indiske ingeniører er gode på innovasjon, mens nordmenn er gode på applikasjon. Vi har ideene, men nordmenn vet hvordan man gjør det om til profit. Slik utfyller vi hverandre, og dette er en av grunnene til Uninors suksess, ifølge Suhas Athma, Vice President for HR-avdelingen.

For å få til et godt samarbeid hvor kompetanse- og kulturforskjeller beriker mer enn å skape konflikt kurser Uninor alle nyansatte, både de som kommer rett fra skolen og de som har erfaring fra arbeidslivet.

– Vi jobber kontinuerlig med våre ansatte gjennom det vi kaller Telenor-akademiet. Dette



**Sterkt press:** Kunal Punn (andre fra høyre) leder Uninors ingeniørteam på totalt 2000. Konkurransen om kundene er hard, og ingeniørene er nå sterkt presset på å finne en løsning på 4G-utfordringene innen 2016.

FOTO: KACHO FAYAZ AHMAD



er en prosess som både fokuserer på den enkeltes utvikling og på å skape et kreativt og innovativt miljø, sier Athma.

Til tross for at Uninor gjør det sterkt i India står ingeniørteamet overfor en ny utfordring.

– Forbrukerens behov endrer seg kontinuerlig, og Uninor må følge etter. I dag har vi satset på å tilby 2G-nett til våre kunder. Det tilfredsstillende behovet til indere flest.

Men etterspørselen for 4G-nett øker, og Uninor merker presset: – Vi har begrenset med frekvens og må derfor finne en løsning innenfor utfordrende rammer. Akkurat nå sitter det norske og indiske ingeniører og jobber døgnet rundt på et hotell i Gurgaon. Vi har allerede kjørt et vellykket pilotprosjekt. I 2016 skal dette på markedet.

## VERDIER OG KOMPETANSE

For å kunne respondere kostnadseffektivt på endringer i markedet har Uninor utviklet en såkalt klustermodell.

– Vi snakker ikke om det indiske markedet som ett marked, men som flere enheter. Husk at én av våre sirkler har innbyggertall på størrelse med Tyskland. Derfor analyserer vi markedet i mange små enheter. Vi henter inn data fra hver av disse enhetene og identifiserer hvor det ligger et potensial for forbedring. På den måten setter vi ikke inn ett tiltak eller én kampanje over hele India, men målrettet etter behov. Dette er ekstremt effektivt, og derfor bruker vi også denne modellen i Myanmar. ●

**MARTHE SLEIRE ENGEDAHL** redaksjonen@tu.no



**Utfordringer:** GC Rieber Compact har utviklet ernæringsprodukter som det er stort behov for i India. Til tross for dette forteller bedriftsrepresentantene Ingrid Tyssen Bruu og Viveka Arora (fra venstre) om utfordringer ved å få innpass på markedet. Statssekretær Morten Høglund (andre fra høyre) lover økt satsing på norske teknologibedrifter som ønsker å etablere seg i landet.

FOTO: FAYAZ ABGO

## VIL BRUKE INDISKE CALLSENTRER TIL Å REDDE ELDRES LIV

**Kan norsk helseteknologi redde liv i India? Svaret var ja da dette var et av temaene under Norway-Asia Business Summit 2015 i New Delhi.**

**NEW DEHLI:** Under overskriften «Health. Innovation. Business» ble det meldt om et enormt behov for effektive og økonomiske løsninger i indisk helsesektor. En rekke norske bedrifter var til stede for å presenterte innovasjon som vil gjøre helsetjenester bedre og mer tilgjengelige for den indiske befolkningen. Samtidig påpekte flere at det er utfordrende for norske aktører å entre markedet.

### FORSKNING OG FORRETNING

Regjeringen satser nå på å fremme norsk helseteknologi til indiske kjøpere og styrke forskningssamarbeidet mellom landene.

– India har store utfordringer på mange plan i samfunnet, også innenfor helsesektoren. Norge ligger teknologisk langt fremme på dette feltet, og det er stort marked for norske bedrifter. Samtidig har India noen svært kompetente forskningsmiljøer som Norge kan lære mye av, sier statssekretær Morten Høglund til Teknisk Ukeblad. Høglund deltok på konferansen.

– Et konkret tiltak for å fremme mer samarbeid er at Innovasjon Norge i India snart utvider med et nytt kontor i Mumbai. En god lokal forretningspartner er helt avgjørende for å lykkes på markedet, mener Høglund.

En av dem som ser potensialet i økt samarbeid er dr. Ajay Bakshi, administrerende

leder og CEO ved Manipal Hospital i India. I oktober i fjor ledet han den indiske næringslivsdelegasjonen til Norge. Bakshi tror indisk arbeidskraft kan effektivisere norsk eldreomsorg og gjøre Norge rustet til å takle eldrebølgen:

– Vi jobber med hjemmemonitorering av norske eldre som enten bor alene eller på institusjon. Dataene som samles inn, sendes til indiske callcentre hvor det kontinuerlig vil være sykepleiere som reagerer hvis brukeren har behov for hjelp. Når en slik situasjon oppstår, meldes dette videre til helsepersonell i Norge som gir den personlige oppfølgingen.

### SKAPE MØTEPLASSER

Nå hindrer OECD-regler en slik dataoverføring, men Dr. Bakshi tror likevel på dette som en fremtidig løsning. I juni kommer han tilbake til Norge for å snakke på konferansen «ICT in health. Exploring the Norway-India synergies» som arrangeres av Norway India Chamber of Commerce and Industry (Nicci) og IKT-Norge.

– Vi ønsker skape et annerledes arrangement som kan være en møteplass for potensielle partnere, sier Rina Sunder, formann og administrerende direktør ved Nicci.

Dr. Bakshi er optimistisk på vegne av et norsk-indisk samarbeid:

– Norge har teknologien, India har tjenestene, sammen kan vi finne økonomiske og effektive løsninger, sier dr. Bakshi. ●

**MARTHE SLEIRE ENGEDAHL**

redaksjonen@tu.no