

ERICSSONNOVI REZULTATI U PRVOM TROMJESEČJU 2012. GODINE

- › Prodaja u tromjesečju iznosi 5,78 milijardi eura te je manja 4% u odnosu na isto razdoblje prethodne godine, kao posljedica očekivanog pada prodaje u području CDMA kao i manjih ulaganja operatora u mreže u regijama u kojima je prisutna makroekonomska i politička neizvjesnost. Globalni servisi i konsolidacija kompanije Telcordia pozitivno su utjecali na prodaju.
- › Bruto marža smanjena je na 33,3%, kao rezultat većeg udjela servisa, projekata modernizacije u Europi i projekata pokrivanja u odnosu na projekte povećanja kapaciteta.
- › Operativna dobit, isključujući prihode od prodaje Sony Ericssona i gubitak ST-Ericssona, smanjena je na 317 milijuna eura, kao posljedica manje prodaje u području mreža i manje bruto marže. Operativna margina iznosi 5,5%.
- › Neto dobit je porasla 116% u odnosu na isto prošlogodišnje razdoblje te iznosi 997 milijuna eura, kao rezultat prihoda od prodaje Sony Ericssona.
- › Novčani tok od poslovnih aktivnosti iznosi 79 milijuna eura.



“Prodaja mobilnog širokopojsnog pristupa visokih performansi odvijala se dobro u Sjevernoj Americi, Japanu i Koreji, dok je u drugim regijama poput Europe uključujući Rusiju, u dijelovima Srednjeg Istoka te Indiji bila slabija,” kaže Hans Vestberg, predsjednik i

generalni direktor Ericssona. CDMA je nastavila očekivani pad u tranziciji prema LTE. Naše poslovanje u području usluga pokazuje solidan rast u čemu se posebice razvijaju profesionalne usluge. Rješenja u području podrške (bivša Multimedija) nastavila su rast organske prodaje.

U ovom tromjesečju poduzeli smo važne korake u provedbi naše strategije. Najavljena akvizicija kompanije BelAir dodat će WiFi mogućnosti našem hetnet portfelju, a akvizicija Technicolorovog odjela elektroničkih medija ojačat će naš položaj u uslugama u ovome dijelu, s ciljem vodeće uloge u Europi. Prodajom udjela u Sony Ericssonu odustali smo od područja mobilnih uređaja s namjerom da se usredotočimo na povezivanje svih vrsta uređaja i sustava. Prošle smo godine ojačali tržišni udjel u našem temeljnom poslovanju te nastavili izgradnju snažne LTE pozicije gdje imamo više od 60% udjela na tržištu.

TEKST: *Orhideja Gjenero i Stanislav Marušić*
FOTO: *iz korporacijskog fundusa*

Krajem 2010. godine donijeli smo stratešku odluku da povećamo naš tržišni udjel u Europi kada su operatori započeli modernizaciju njihovih mreža te zamjenu stare infrastrukture novim višestandardnim radio baznim stanicama. Ovo, uz poslovni miks koji se više sastoji od projekata pokrivanja, a manje od projekata povećanja kapaciteta, očekivano je uzrokovalo negativni utjecaj na bruto maržu u odnosu na isto razdoblje prošle godine. Očekujemo da bi ovaj miks trebao prevladavati kratkoročno.

U našem zajedničkom ulaganju, u kompaniji ST-Ericsson, revidirana je strategija i uvedene su aktivnosti s ciljem smanjenja točke pokrića. Uvjereni smo da ST-Ericsson ima stratešku poziciju u industriji da omogućiti cjeloviti ekosustav u ovom području”, zaključio je Vestberg.

ERICSSON NIKOLA TESLA U PRVOM TROMJESEČJU 2012. GODINE

- › Prihodi od prodaje: 245,4 milijuna kuna
- › Bruto marža: 19,2%
- › Operativna dobit: 29,9 milijuna kuna
- › Neto dobit: 35,7 milijuna kuna
- › Novčani tok od poslovnih aktivnosti: 130,1 milijuna kuna



PRIPREMILA: Orhideja Gjenero
FOTO: Jasna Glavaš

Komentar Gordane Kovačević, predsjednice Ericssona Nikole Tesle:

„Kompanija se tijekom prvog tromjesečja snažno usmjerila na nekoliko strateških projekata i aktivnosti, imajući na umu sve poslovne izazove, ali i prilike te potrebu brzog prilagođavanja. Otvorile su se nove poslovne mogućnosti kako na domaćem tako i na izvoznim tržištima, prije svega u Zajednici Neovisnih Država (ZND-u). Rast inovacijskih ideja tijekom 2012. godine rezultirao je time da je nekoliko iznimno kvalitetnih inovacija globalno zapaženo te su ideje predložene za patente.

Istaknula bih da smo na domaćem tržištu s dugogodišnjim partnerom Vipnetom pustili u komercijalni rad prvu LTE mrežu u Hrvatskoj. Drago mi je da je Vipnet prepoznao snagu Ericssona Nikole Tesle, koji kao dio korporacije Ericsson, svjetska dostignuća uvijek prvi donosi u Hrvatsku. Ericsson je po broju komercijalnih ugovora lider s više od 60% udjela na svjetskom tržištu. Najsvježiji podaci govore da je Ericsson ostvario 45 LTE/EPC (Evolved Packet Core) ugovora u 23 zemlje na 5 kontinenata čime je čak 215 milijuna korisnika pokriveno Ericssonovim LTE mrežama.

Nadalje, na izazove koji su stavljeni pred nas u sklopu zahtjevnog i složenog tenderskog procesa Hrvatskog Telekoma, uspješno smo odgovorili, što nam osigurava daljnju suradnju s ovim operatorom. Ericsson Nikola Tesla odabran je kao preferirani partner u izgradnji mrežne okosnice kroz uvođenje IP/MPLS rješenja najnovije generacije i modernizaciju PSTN mreže (kroz xDSL tehnologiju), kao nastavak već započetog uspješnog projekta modernizacije kompletne telekomunikacijske mreže HT-a.

Na tržištu Zajednice Neovisnih Država u tijeku su intenzivne marketinško-prodajne aktivnosti i dogovori vezani uz modernizaciju mobilne mreže i najnovija multimedijaska rješenja. Očekujemo značajan porast prihoda od prodaje u narednom razdoblju, osobito na ruskom tržištu.

Nepovoljni ekonomski trendovi i oprezan pristup kupaca kapitalnim investicijama nastavljeni su i tijekom prvog tromjesečja ove godine. Sukladno tome, prihodi od prodaje smanjeni su 20% u odnosu na isto razdoblje prethodne godine kao posljedica manjeg volumena poslovanja na domaćem i izvoznim tržištima, dok je prodaja na Ericssonovom

tržištu veća od prošlogodišnje. Bruto marža bilježi porast na 19,2%, operativna dobit na razini je prošlogodišnje unatoč manjoj prodaji, dok je neto dobit veća 11,8% u odnosu na isto prošlogodišnje razdoblje. Ostvaren je i snažan novčani tok od poslovnih aktivnosti u iznosu od 130,1 milijuna kuna tako da su ukupna novčana sredstva, uključujući kratkoročnu financijsku imovinu, krajem tromjesečja iznosila 725,5 milijuna kuna.

U narednom ćemo razdoblju, uvažavajući sve promjenjive poslovne okolnosti, kroz fokusiranost na bitno i inovacije te iskorištavanje jedinstvenih tržišnih prilika, nastaviti isporučivati iznimnu vrijednost kupcima. Da bismo ostali konkurentni, moramo zadržati visokokvalitetne/najbolje zaposlenike i osigurati optimalno korištenje svih svojih resursa.“