

- neto prodaja ostvarena u trećem tromjesečju 2008. godine iznosi **5,07 milijarde eura**, što je porast od **13%** u odnosu na isto razdoblje prošle godine; tijekom prvih devet mjeseci ostvarena je neto prodaja od **14,6 milijardi eura**
- operativna dobit iznosi **587,9 milijuna eura**, isključujući troškove restrukturiranja od **206,3 milijuna eura**; tijekom prvih devet mjeseci ostvarena je operativna dobit od **1,5 milijarde eura**, isključujući troškove restrukturiranja od **474,5 milijuna eura**
- operativna marža je **11,5%** za ovo tromjesečje, isključujući troškove restrukturiranja, **10,3%** za prvih devet mjeseci, isključujući troškove restrukturiranja
- novčani tok iznosi **392 milijuna eura** u tromjesečju, tijekom prvih devet mjeseci ostvaren je novčani tok od **1,75 milijarde eura**
- neto dobit iznosi **288,8 milijuna eura** u tromjesečju, tijekom prvih devet mjeseci ostvarena je neto dobit od **763,3 milijuna eura**
- zarada po dionici u tromjesečju iznosi **0,09 eura**, a u prvih devet mjeseci **0,24 eura**

Ericsson Nikola Tesla d.d.

- Knjižene narudžbe **1.468 milijuna kuna**
- Prihodi od prodaje **1.308,4 milijuna kuna**
- Bruto marža **17,8%**
- Operativna dobit **122,7 milijuna kuna**
- Dobit prije oporezivanja **133,4 milijuna kuna**
- Neto dobit **106,7 milijuna kuna**
- Zarada po dionici **81 kuna**
- Povrat od prodaje prije oporezivanja **10,2%**
- Novčani tok iz poslovnih aktivnosti **298,4 milijuna kuna**

Komentar Gordane Kovačević, predsjednice Ericssona Nikole Tesle:

„Pokazatelji poslovanja Ericssona Nikole Tesle u prvih devet mjeseci ove godine u skladu su s našim očekivanjima. Osnovne značajke su porast prihoda od prodaje i operativne dobiti. Pored toga, važno je istaći da smo unatoč sve težim uvjetima poslovanja zadržali dobru razinu marži te generalni snažan novčani tok od poslovnih aktivnosti.

Uzevši u obzir stanje i trendove u informacijsko-telekomunikacijskoj industriji mogu zaključiti da su naši i Ericssonovi rezultati u skladu sa svjetskim trendovima u našoj industriji, samo s većim pozitivnim predznakom na što možemo

DOBAR POSLOVNI REZULTAT USPRKOS PREVIRANJU NA SVJETSKOM FINACIJSKOM TRŽIŠTU

Komentar Carl-Henrica Svanberga, Ericssonovoga predsjednika i generalnog direktora:

“Tijekom trećega ovogodišnjega tromjesečja naša prodaja je porasla uz razvoj poslovanja na svim tržištima osim u Zapadnoj Europi. Bruto marža je u odnosu na treće tromjesečje prošle godine porasla, a u odnosu na drugo ovogodišnje tromjesečje pokazuje stabilnost. Naše dobro poslovanje u ovom razdoblju između ostaloga posljedica je i kontinuiranih napora da smanjimo operativne troškove. Financijski dobro stojimo, imamo pozitivan novčani tok i zalihe kapitala. Naše poslovanje tijekom trećega tromjesečja nije bilo pogođeno previranjima na svjetskom financijskom tržištu. Naši kupci u financijskom pogledu uglavnom dobro stoje, a naše marže podržavaju rastući promet. U trenutačnoj situaciji nastavljamo prema planu realizirati naš program prilagođavanja operativnih troškova te prilagođavamo našu cjenovnu politiku. I u četvrtom tromjesečju posebnu pozornost posvetit ćemo daljnjem smanjenju operativnih troškova, uz ciljeve koji odražavaju trenutačno stanje na tržištu.

Kada je riječ o dugoročnim predviđanjima vezanim uz razvoj naše industrije, ostajemo optimistični. Predviđamo da će iduća godina donijeti smirivanje investicija na globalnom tržištu te još snažniju konkurenciju.”

ZA NASTAVAK DOBROGA POSLOVANJA MORAMO ISKORISTITI SVOJE KOMPARATIVNE PREDNOSTI

biti itekako ponosni. Međutim, bez obzira na ove pozitivne činjenice te snažan rast u fiksnoj i mobilnoj širokopojasnoj pristupu, puni zamah globalne izgradnje mreža temeljenih na HSPA tehnologiji, eksponencijalan rast mobilnih korisnika širom svijeta te sve veće potrebe u području ICT rješenja i e-poslovanja, istodobno raste zabrinutost poslovnih subjekata vezano uz svjetsku recesiju i njene globalne posljedice. Stoga je neizvjesno kako će se u budućnosti ponašati operatori i hoće li i u kojoj mjeri krajnji korisnici smanjiti potrošnju u području telekomunikacijskih usluga.

Na globalne trendove ne možemo značajno utjecati, možemo ih pratiti i prilagođavati im se, ali ono što možemo učiniti je kontinuirano unaprjeđenje naše operativne efikasnosti, iskorištavanje svake poslovne prilike te prepoznavanje novih područja za rast. Ključni element našeg lokalnog i regionalnog uspjeha je Ericssonov tehnološki i poslovni brand u kombinaciji sa snagom i komparativnom prednošću Ericssona Nikole Tesle. Temeljem dosadašnjeg iskustva mogu reći da se naša fokusiranost na strateški dobro odabrana prioritetna područja, inovativnost i unutarnju sinergiju pokazala presudnom za stabilnost poslovanja i dugoročni rast.”