



Marijan Lustek

„Biti stalno prisutan na tržištu i često kontaktirati s poslovnim partnerima osnovni je zadatak svakog rukovoditelja i zaposlenika u sektoru prodaje,“
obrazlaže M. Lustek.



On u Gruziji u prosjeku boravi šest puta godišnje po desetak dana. Zbog plasmana naših poslovnih sustava obišao je cijelo područje te crnomorske zemlje. Kako kaže, Gruzija je lijepa zemlja, raznolike prirode u kojoj žive ponosni ljudi skloni njegovanju tradicije, a osobito poštivanju gosta i prijatelja. Gruzija je jedna od 15 država nastalih raspadom bivšeg Sovjetskog Saveza, a samostalnost je dobila u travnju 1991. Danas se središnja vlast suočava s nekoliko pokreta za osamostaljenje dijelova zemlje, a svjedoci smo i nedavnog rusko-gruzijskog rata u kojem su se odvojile Abhazija i Južna Osetija. Nakon rata 2008. Gruzija je napustila Zajednicu Neovisnih Država i teži Europskoj uniji i NATO savezu.

S Gruzijom na „ti“

Naša je kompanija u Gruziji u studenome potpisala veliki ugovor s operatorom United Telecom. Riječ je o isporuci nove AXE softswitch internacionalne centrale u Tbilisiju s implementacijom najsuvremenijih aplikacija za fiksnu mrežu i najmodernijom verzijom sustava upravljanja. Zajedno s postojećom AXE centralom koju je Ericsson Nikola Tesla isporučio još 2002. godine, nova centrala u Tbilisiju preuzet će kompletni međunarodni telefonski promet. Ugovor je sa strane Ericssona Nikole Tesle potpisao Marijan Lustek, menadžer prodaje na tržištu Zajednice Neovisnih Država. Što znači poslovati u ovoj zemlji zapadnog Zakavkazja, tri vremenske zone udaljenoj od Hrvatske, ispričao nam je u kratkom razgovoru.

„Menadžer prodaje za tržište Gruzije postao sam 2001. godine. Naša kompanija prisutna je na telekomunikacijskom tržištu Gruzije više od trideset godina. Prvu telefonsku poluelektroničku centralu sustava ARM isporučili smo u drugoj polovici sedamdesetih. Kasnije, krajem osamdesetih, za potrebe Ministarstva veza isporučili smo prve tri digitalne AXE-10

telefonske centrale u grad Tbilisi. Poslovne aktivnosti u Gruziji, nažalost, bile su „zamrznute“ tijekom raspada Sovjetskog Saveza. Tako smo tek 1996. godine dogovorili proširenja navedenih centrala. Tijekom svibnja 2001. potpisali smo važan ugovor za novu kombiniranu centralu. Važnost tog ugovora leži u činjenici da smo, s jedne strane, tadašnjoj tvrtki Elektrosvjaz Gruzija osigurali mogućnost tarifiranja međugradske i međunarodnog prometa, a s druge strane, zbog složenosti projekta bila je to dobra referenca našoj kompaniji za daljnje poslove u toj zemlji. Uz to, naše javne centrale za male kapacitete (ANS) koristi nekoliko međunarodnih operatora. Naše poslovne sustave koriste brojni pretplatnici. Imamo instaliranu i opremu transportnih mreža (SDH) i to četiri SMT-4 čvora i jednu SMT 1“, pojašnjava naš sugovornik. Govoreći nadalje o situaciji na području telekomunikacija u ovoj zemlji, M. Lustek dodaje da je u vrijeme dogovorne ekonomije u SSSR-u, glavni partner naše kompanije bilo Ministarstvo veza. Međutim, nakon liberalizacije tržišta i dvogodišnjeg procesa privatizacije, u Gruziji danas djeluju 2 operatora fiksne, 3 operatora mobilne telefonije i 9 međunarodnih operatora koji iznajmljuju samo kanale. Dodatna otežavajuća situacija do privatizacije bila je česta

PIŠE: *Davorka Kovačević*
FOTO: *Ljiljana Podrepšak*

promjena rukovodstva. U takvim okolnostima, Ericssonu Nikoli Tesli nije lako raditi, tim više jer je vrlo prisutna i konkurencija kineskih isporučitelja opreme. Upravo zbog toga novi ugovor s operatorom United Telecom o isporuci nove AXE softswitch internacionalne centrale u Tbilisiju, ima još veću težinu. United Telecom nastao je u procesu privatizacije nekadašnjeg državnog poduzeća Elektrosvjaz čiji vlasnik je postala kazahstanska kompanija Silk Road Group.

„Koristim priliku zahvaliti svim kolegama iz raznih odjela naše kompanije koji su dali svoj maksimalan doprinos u pripremi ovoga ugovora te onima koji će biti direktno uključeni u njegovu realizaciju. Ovo je uspjeh cijeloga tima pa stoga svi zajedno možemo biti iznimno ponosni“, kaže Marijan Lustek te nastavlja: „Da bismo nastavili dobro poslovanje na tom tržištu intenzivno radimo na širenju broja naših kupaca. Naime, unatoč relativno niskom standardu penetracija mobilne telefonije u Gruziji vrlo je visoka. Stoga najveći operatori imaju u planu investirati u niz najsuvremenijih tehnoloških rješenja te proširiti aktivnosti na područja gdje do sada nisu bili prisutni kao što su GPON, IPTV i sl. Time bi se za Ericsson Nikolu Teslu povećale i šanse za dobivanje novih poslova, ali i za širenje baze kupaca.“