

# Poslovni rezultati kompanije u 2006. godini

Konferenciju za novinare otvorila je i vodila Snježana Bahtijari, direktorica Kompanijskih komunikacija. Gordana Kovačević, predsjednica Ericssona Nikole Tesle, predstavila je poslovne rezultate kompanije u 2006., ocijenivši da je Ericsson Nikola Tesla u 2006. poslovao u okvirima planiranih kretanja – stabilno i s tendencijom umjerenog rasta.

Godina 2006., konstatala je predsjednica, bila je vrlo teška, dinamična i zahtjevna, ali uspješna kada je riječ o realizaciji na domaćem i inozemnim tržištima. Bila je to godina znakovita po repositioniranju kompanije prema sistemskoj integraciji, s posebnim naglaskom na e-zdravstvo, multimedijским rješenjima i ponudi novih proizvoda i usluga. Marže su u skladu s očekivanjima, niže u odnosu na 2005. godinu, kao posljedica konkurencije na tržištu, ulaganja kompanije u strateške projekte, nove kupce te razvoj kompetencija. Zahvaljujući povećanom volumenu poslovanja na gotovo svim glavnim tržištima, primjenom svjetskih standarda u poslovanju te kvalitetnom i inovativnom radu zaposlenika kao i internoj efikasnosti, kompanija je u potpunosti ostvarila svoje planove. Predsjednica kompanije je također dodala da se uspješni poslovni rezultati kompanije uglavnom temelje na strateškim ugovorima, jačanju suradnje s poslovnim partnerima, proširenju baze kupaca te novim odgovornostima dobivenim od korporacije. Pritom su korišteni novi poslovni modeli kako bi kupcu ponudili što bolja rješenja potrebna za njihov poslovni rast.

Mjerenje zadovoljstva kupaca pokazuje visoke rezultate i svjedoči da s njima gradimo kvalitetne partnerske odnose, zaključila je Gordana Kovačević.

Uz sve navedeno u 2006. godini kompanija je dostojno obilježila 150. obljetnicu rođenja Nikole Tesle, a zahvaljujući pojedincima

**Zanimanje kompanijinih dioničara, financijskih analitičara i medija bilo je veliko. Vijest o poslovnim rezultatima kompanije pojavila se u domaćim elektroničkim medijima već istoga dana kada je održana i konferencija za novinare, uključujući i središnji dnevnik HRT-a, a u idućim danima osvanula je u najtiražnijim hrvatskim dnevnim novinama, financijskim i ICT časopisima.**

i timovima te izmjeni znanja kroz rad na međunarodnim projektima i ukupnom načinu rada, Ericsson Nikola Tesla dobio je niz visokih priznanja.

## Glavni pokazatelji uspješnog financijskog poslovanja

U usporedbi s prethodnom godinom, blagi porast volumena poslovanja u novčanom smislu bilo je moguće ostvariti porastom stvarnog volumena prodanih proizvoda i usluga od oko 20%, konstatala je predsjednica naše kompanije. Poslovanje Ericsson Nikola Tesla u 2006. karakteriziraju sljedeći rezultati:

- Prihodi od prodaje porasli su 1%: **1.634,1** milijuna kuna, u usporedbi s **1.624,5** milijuna kuna u 2005.;
- Knjižene narudžbe također su zabilježile isti porast: **1.623,6** milijuna kuna u usporedbi s **1.608** milijun kuna u prethodnoj godini;
- Bruto marža iznosi **17,5%** u 2006. u usporedbi s **19,9%** u 2005.;
- Iznimna važnost pridaje se provođenju programa troškovne učinkovitosti pa su prodajni, opći i administrativni troškovi dodatno smanjeni sa **7,0%** na **6,7%** prihoda od prodaje;
- Dobit prije rashoda od kamata i poreza (EBIT) neznatno je manja u odnosu na prethodnu godinu te iznosi **266,3** milijuna kuna u 2006., u usporedbi s **268,6** milijuna kuna u 2005.;
- Dobit prije oporezivanja iznosi **264,5** milijuna kuna, dok je u 2005. bila **268,4** milijuna kuna;
- Pozitivan novčani tok iz poslovnih aktivnosti: **217,6** milijuna kuna u usporedbi s **46,8** milijuna kuna u 2005.;
- Stabilna i motivirajuća kompanijska kultura što potvrđuje godišnje ispitivanje mišljenja zaposlenika putem Dijaloga, ankete koja je provedena osmu godinu zaredom;
- Zadovoljstvo kupaca prepoznatljivo kroz ostvarene poslovne rezultate i kroz godišnje ispitivanje njihova zadovoljstva.

Važno je naglasiti, dodala je predsjednica ETK, da je kompanija uspjela napraviti zaokret u poslovanju te povećati udio usluga (i mobilne i fiksne telefonije) u ukupnoj

prodaji s 42% na 48%. To znači da se danas gotovo polovina novčanih prihoda od prodaje ostvaruje prodajom različitih vrsta usluga.

Novčani tok iz poslovanja je jako dobar i predstavlja solidnu podlogu za buduće širenje i razvoj poslovanja.

## Poslovna situacija na glavnim tržištima

Gordana Kovačević predstavila je i poslovnu situaciju na glavnim kompanijinim tržištima. Ericsson Nikola Tesla na razini korporacije ima odgovornost za više desetaka zemalja u Europi, Srednjoj Aziji i Srednjem istoku. U ukupnoj prodaji kompanije u 2006. godini udio domaćeg tržišta iznosi 30 %, izvoz na interno Ericssonovo tržište iznosi 22%, dok izvoz u ostale zemlje predstavlja 48%. Najznačajnija pojedinačna tržišta u 2006. bila su: Hrvatska, Švedska, Bjelorusija, Bosna i Hercegovina, Kazahstan, Rusija i Crna Gora.

Prodaja Ericssona Nikole Tesle u 2006. godini u Hrvatskoj osnažena je i porasla je 1,4% u odnosu na godinu prije te iznosi 482,6 milijuna kuna. Za sve naše kupce pa tako i za kupce na domaćem tržištu isporučujemo najsuvremeniju tehnologiju i usluge na svijetu, rekla je predsjednica i dodala da je na području fiksnih i mobilnih sustava, uključujući i mobilni Internet, nastavljena uspješna suradnja sa strateškim partnerima Vipnetom, T-HT-om i Tele2. U suradnji s Vipnetom uveden je širokopojasni pristup Internetu kao pretpostavka za daljnju evoluciju 3G mreže te pokrenuta HSDPA mreža. Za operatora T-HT kompanija je modernizirala fiksnu mrežu i izgradila mrežu za masovno uvođenje širokopojasnih usluga i povećanje broja korisnika Interneta (IP, ADSL-EDA). S trećim mobilnim operatorom u Hrvatskoj, Tele2, potpisan je ugovor o isporuci opreme i cjelovitog komunikacijskog rješenja za izgradnju UMTS mreže kao i ugovor o pružanju usluge održavanja mobilne mreže, prvi takve vrste u Srednjoj Europi. Također je s Vodatelom Hrvatska potpisan ugovor o izgradnji triple play infrastrukture. U području prodaje poslovnih komunikacijskih sustava kompanija je ugovorila niz poslova s velikim poslovnim subjektima (ministarstva RH, HEP, FINA, HŽ, INA i dr.). Posebno treba naglasiti realizaciju projekta integriranog informacijskog sustava primarne zdravstvene zaštite u Hrvatskoj. Ericsson Nikola Tesla se ovim projektom dokazao



## ZA ERICSSON NIKOLU TESLU PROŠLA GODINA BILA JE ZNAKOVITA PO REPOZICIONIRANJU KOMPANIJE PREMA SISTEMSKOJ INTEGRACIJI, S POSEBNIM NAGLASKOM NA E-ZDRAVSTVO, MULTIMEDIJSKIM RJEŠENJIMA I PONUDI NOVIH PROIZVODA I USLUGA.

kao isporučitelj u području sofisticirane i složene informacijsko-komunikacijske systemske integracije, a posebno je značajna činjenica da je rješenje u cijelosti osmišljeno u kompaniji.

Kada je riječ o izvoznim tržištima Ericssona Nikole Tesle, izuzmemo li Ericssonovo interno tržište, ukupna prodaja u 2006. godini iznosila je 793,7 milijuna kuna, nastavila je svoje izlaganje Gordana Kovačević.

Prodaja fiksnih, mobilnih i poslovnih sustava u zemljama Zajednice Nezavisnih Država (ZND) u prošloj godini postigla je već tradicionalno dobre rezultate pri čemu je realizirano 548,4 milijuna kuna (porast od 2,8%). Najznačajniji ugovori potpisani su u Bjelorusiji s operatorom mobilne telefonije JV MDC Velcomom i operatorom fiksne telefonije Beltelekomom te u Kazahstanu s operatorom fiksnih sustava TeleKrona. U Rusiji je također potpisan niz ugovora s različitim operatorima u području modernizacije i proširenja fiksnih i poslovnih komunikacijskih sustava.

Na tržištima Bosne i Hercegovine i Crne Gore Ericsson Nikola Tesla ostvario je prihode od prodaje u iznosu od 233,2 milijuna kuna. Naime, u Bosni i Hercegovini izborna razdoblje kao i činjenica da 3G licence još nisu izdane usporili su brzinu ulaganja te su prihodi od prodaje Ericsson Nikole Tesle smanjeni u odnosu na prethodnu godinu za 14,7%. Značajni poslovi u području modernizacije i proširenje mobilnih i fiksnih sustava ugovoreni su s operatorima BH Telecom, HT Mostar/HT Mobilne komunikacije, Telekom Srpske, T-Com Crne Gore i T-Mobile Crne Gore. Posebno je važno što se značajni dio ugovora s BH Telecomom, najvećim bosansko-hercegovačkim operatorom, odnosi na poslove multimedije i systemske integracije.

Usluge na internom Ericssonovom tržištu kroz prodaju znanja naših stručnjaka najvećim dijelom u Institutu za telekomunikacije (R&D) i Globalnom

centru za isporuku usluga (GSDC), ali i kroz jedinice odgovorne za cjelovita rješenja i usluge, imaju sve veći udio u ukupnim poslovnim rezultatima kompanije. Upravo zbog toga se i u 2006. nastavio trend zapošljavanja novih, mladih stručnjaka. Izvoz na ovo tržište u 2006. godini iznosi 357,8 milijuna kuna, što predstavlja porast od 20,7% u odnosu na prethodnu godinu.

### Financijski aspekti poslovanja

Maria Radtke, direktorica Financija i nabave, podnijela je izvještaj o financijskim aspektima poslovanja Ericssona Nikole Tesle u 2006. godini, govoreći na dobrom hrvatskom jeziku. Uz detaljnije financijske rezultate i glavne naglaske iz bilance, Maria Radtke je obrazložila i kompleksnu situaciju na globalnom tržištu telekomunikacija, naglasivši da svake godine moramo realizirati sve veći obujam poslova da bismo postigli jednak financijski učinak. Također je konstatirala da je unatoč zahtjevnim tržišnim okolnostima u kojima radi, kompanija postigla uspješne poslovne

### Novi direktor Financija i nabave u ETK

Na konferenciji za novinare predstavljen je i Oscar Wallstén, novi direktor Financija i nabave koji zamjenjuje Mariu Radtke, dosadašnju direktoricu. Ona odlazi u Buenos Aires, centar Ericssonove tržišne regije Južna Latinska Amerika (South Latin America) koja obuhvaća Argentinu, Čile, Boliviju, Paragvaj, Urugvaj i Peru, gdje će biti odgovorna za poslovni kontroling.

rezultate o čemu svjedoči i povjerenje investitora, a oslikava se i u

vrijednosti dionice Ericssona Nikole Tesle koja je na kraju 2006. zabilježila porast od 30 posto.

### Poslovna očekivanja u 2007. godini

Menadžment kompanije usvojio je strategiju razvoja za iduće 3 godine koja se temelji na preduvjetima za daljnji rast, željenoj poziciji te fokusiranju na određena područja te predvidio nekoliko scenarija, ovisno o situaciji u okruženju, konstatirala je Gordana Kovačević, govoreći o poslovnim očekivanjima u 2007. godini. Kompanija će u tekućoj godini nastojati osnažiti svoju poziciju na domaćem i izvoznim tržištima proaktivnim i savjetodavnim načinom prodaje te proširenjem liste proizvoda i

### Prijedlog za 320 kuna dividende

Nadzorni odbor kompanije Ericsson Nikola Tesla na svojoj sjednici održanoj 21. ožujka o.g. podržao je prijedlog Uprave da predloži Glavnoj skupštini usvajanje isplate dividende u iznosu od 320 kuna po dionici. Od tog iznosa 20 kuna je redovna dividenda, sukladno kompanijskoj politici vezano uz isplate dividende, a 300 kuna je na ime izvanredne jednokratne isplate dioničarima.

Razlog ovako visokoj dividendi je u izvrsnim poslovnim rezultatima kompanije tijekom proteklih nekoliko godina, stabilnoj financijskoj situaciji te visokoj razini likvidnih sredstava. Ujedno, kompanija uspješno surađuje s financijskim institucijama pa nema potrebe za održanje tako iznimno visoke razine likvidnih sredstava koja su premašila 700 milijuna kuna. Zahvaljujući ponajprije stabilnom poslovanju tijekom godina, snažnim tehnološkim i tržišnim referencama te visokom intelektualnom kapitalu kompanije, isplata predložene dividende neće utjecati na sposobnost kompanije u pogledu ostvarenja njenih poslovnih planova na domaćem i inozemnim tržištima.

U skladu sa strategijom za iduće razdoblje kompanija nastavlja snažno repozicioniranje prema systemskoj integraciji, multimedijalnim rješenjima i IP mrežama nove generacije te uz postojeće kupce na svojim brojnim tržištima proširiti broj kupaca i tržišta na kojima djeluje. Brojne odgovornosti koje Ericsson Nikola Tesla ima u korporaciji Ericsson prvenstveno u području istraživanja i razvoja, globalnog centra za isporuku usluga, rješenja kupcima te drugih ekspertnih centara, čine kompaniju važnim dijelom globalne organizacije. Cilj je kompanije još osnažiti ovu poziciju.

Nadzorni odbor kompanije je, također, podržao prijedlog Uprave kompanije da se zbog doprinosa ostvarenju dosadašnjih rezultata, a u svrhu daljnje motivacije, steknu dodatne trezorske dionice za raspodjelu zaposlenicima. Glavna skupština dioničkog društva Ericsson Nikola Tesla planirana je za 31. svibnja o.g.

usluga.

Pri tome će radi postizanja daljnjeg poslovnog rasta pratiti svjetske tehnološke trendove te ujedno poticati kreativnost svojih zaposlenika. Kada je riječ o tehnološkim kretanjima predviđa se daljnji razvoj i izgradnja jezgre mreže temeljene na IP protokolu. Izvjestan je veliki porast širokopojasnog dostupa u mobilnim (HSPA) i fiksnim mrežama (xDSL) te postupni prelazak na mreže novih generacija koje omogućuju masovno uvođenje širokopojasnih usluga i povećanje broja korisnika Interneta. U mobilnim komunikacijama teži se tzv. *Personal Broadbandu*, odnosno personalizaciji širokopojasnog dostupa mobilnim mrežama. Preduvjet tom konceptu nalazi se u revolucionarnim promjenama vezanim uz povećanje brzine prijenosa koje bi do 2012. godine trebale doseći gotovo nezamislivih 100 Mbps putem „Super 3G“ tehnologije.

Ericsson Nikola Tesla, strateški se pozicionira upravo u tim novim fokus područjima, balansirajući pri tome veliko iskustvo, znanje i inovativnost. U tom pravcu usmjeren je i stalni razvoj kompetencija zaposlenika. Kompanija mora i nadalje uložiti veliku snagu i razboritost kako bi uspješno poslovala u okruženju koje karakterizira konkurencija, daljnji pritisak na smanjenje cijena i stalna potreba da se kupcu ponudi točno što i kada želi, poručila je predsjednica Ericssona Nikole Tesle. ■

**Kao i uvijek, predstavnici kompanijinoga menadžmenta, bili su na raspolaganju gostima kompanije za sva pitanja.**

