

## U Rusiji sklopljeni poslovi vrjedniji od 25,5 milijuna kuna

Ericsson Nikola Tesla, vodeći hrvatski izvoznik ICT proizvoda, usluga i rješenja potpisao je s Megafonom, GSM operatorom u Rusiji, ugovor za isporuku fiksne tranzitne mreže utemeljene na Ericssonovom AXE sustavu. Ugovor će kompaniji donijeti oko 25,5 milijuna kuna, a kada se isporuci opreme pridodaju i usluge implementacije te izobrazbe, što je predmet zasebnoga ugovora koji je u pripremi, iznos će se popeti na više od 30 milijuna kuna.

Ovaj posao ima velik strateški značaj budući da je Megafon novo ime na listi naših kupaca. Riječ je o jednom od tri najveća mobilna operatora u Rusiji s oko 30 milijuna pretplatnika.

"Ugled predvodnika u uvođenju inovativnih komunikacijskih rješenja na rusko tržište obavezuje nas da uvijek budemo korak ispred drugih, da nudimo nova rješenja te da stalno razvijamo i nadograđujemo naš sustav na dobrobit naših korisnika. Suradnja s Ericssonom Nikolom Teslom to Megafonu i omogućuje", komentira Aleksey Nichiporenko, prvi zamjenik generalnoga direktora Megafona.

"Megafonu želimo srdačnu dobrodošlicu u krug naših kupaca. Mobilne komunikacije, prema svim tržišnim analizama koje su provedene zadnjih godina, postale su katalizator razvoja industrije pa je sklapanje poslova s postojećim i novim mobilnim operatorima za naš poslovni uspjeh veoma važno. S druge strane, uz Ericssonovo tehnološko vodstvo na globalnom ICT tržištu, naši kupci mogu sa sigurnošću očekivati i dobiti uslugu vrhunske kvalitete, u skladu s njihovim razvojnim planovima", komentira u povodu potpisivanja ovoga ugovora Gordana Kovačević, predsjednica kompanije.

**S OBZIROM NA DINAMIKU RAZVOJA ISTOČNOEUROPSKIH I CENTRALNOAZIJSKIH TRŽIŠTA NA KOJE IZVOZI ERICSSON NIKOLA TESLA, SVAKA NOVA REFERENCA I SVAKI NOVI KUPAC ZNAČE KORAK DALJE PREMA POSLOVNOJ IZVRSNOSTI.**

Josip Jakovac, potpredsjednik kompanije i direktor prodaje i marketinga za tržišta Zajednice Neovisnih Država najavljuje daljnje jačanje partnerstva s Megafonom:

"S našim novim kupcem već pregovaramo o daljnjem širenju njegove mreže sustavima utemeljenim na internetskom protokolu. Modernizacija mreža trenutačno je jedan od najsnažnijih trendova u Rusiji budući da tamošnji operatori prepoznaju poslovne potencijale koje im otvaraju nove informacijsko-komunikacijske tehnologije. Ericsson je poznato ime u Rusiji, a uz solidnu reputaciju koju je Ericsson Nikola Tesla uspio u dugom nizu godina prisutnosti na tom tržištu izgraditi, tamo možemo očekivati nastavak našega uspješnoga djelovanja."

## Ugovor u Kazahstanu za isporuku poslovnih sustava

Ericsson Nikola Tesla i dalje je uspješan u svojim izvoznim aktivnostima. Kompanija je potpisala novi ugovor za specijalnoga kazahstanskoga kupca posredstvom kompanije OTC. Ugovor je vrijedan gotovo 3 milijuna kuna, a odnosi se na isporuku dvanaest MX ONE TSW sustava.

Riječ je o suvremenom Ericssonovom rješenju za poslovne mreže. Prema ugovoru, oprema će kupcu biti isporučena do kraja srpnja.

"Ericsson Nikola Tesla snažno je usredotočen na prodaju poslovnih sustava budući da je riječ o području s velikim potencijalom za profitabilni rast. Naša baza kompetencija u tom području prepoznata je u korporaciji Ericsson kao jedna od najkvalitetnijih, što nas pozicionira kao vodećega isporučitelja poslovnih sustava na svim našim tržištima", objašnjava Gordana Kovačević, predsjednica Ericssona Nikole Tesle.

Značaj ugovora za kompaniju dodatno komentira i Josip Jakovac, potpredsjednik kompanije i direktor prodaje i marketinga za tržišta Zajednice Neovisnih Država: "Veoma smo zadovoljni što smo se uspjeli izboriti za ovaj posao. Projekti u području poslovnih sustava veoma su zanimljivi i konkurenciji, koja je u ovom slučaju bila veoma oštra, budući da u uvjetima rastućega kazahstanskoga gospodarstva predstavljaju sve značajniju referencu."

## Četvrti po kvaliteti i zrelosti u Ericssonovu svijetu

Krajem travnja ove godine obavljena je, druga po redu, korporacijska procjena zrelosti Projektnog ureda naše kompanije, tima od dvadesetak stručnjaka, na čelu s Ljiljanom Čondrić.

Korporacijska procjena zrelosti Projektnog ureda naše kompanije, PEMA (*Project Environment Maturity Assessment*) provodi se svake ili svake druge godine, a temelji se na provjeri dokumentacije i pravila rada, provjeri kako prodajna organizacija podržava projektni ured, a procjenjuje se i poslovna te organizacijska perspektiva kao i područje ljudskih resursa. Radi specifične organizacije i načina rada naše kompanije unutar korporacije, prodajna organizacija u ovom slučaju podrazumijevala je procjenu podrške naše kompanije u cijelosti, dakle, KAM-ove kao i druge suportne organizacijske cjeline, jer u našem poslovnom procesu svi, ovisno o djelokrugu rada, daju svoj specifični doprinos i podršku Projektnom uredu.

Rezultati koje je nakon ove sveobuhvatne provjere



Dio članova Projektnoga ureda u Ericssonu Nikoli Tesli

dobio Projektni ured naše kompanije svrstali su ga na četvrto mjesto, nakon Australije, Indije i Francuske, po kvaliteti i zrelosti među 66 procijenjenih projektnih ureda u Ericssonovu svijetu. O tome najbolje svjedoči pisani dokument u kojem se kaže: „Prodajne i druge organizacijske cjeline u ETK su uglavnom involvirane u sve dijelove unaprjeđenja procesa. Prodajne i druge organizacijske cjeline pridonose golemom naporu u ostvarivanju cilja surađujući zajedno na visokoj razini. Takav trend treba nastaviti. ETK je primjer najbolje prakse u nekim područjima rada i to bi trebalo proširiti na sve kompanije u tržišnoj jedinici Srednja Europa.“ Unutar tržišne jedinice Srednja Europa, primjerice, projektni ured iz Ericssona Mađarska je deseti na toj rang listi, dok će PEMA u projektnim uredima drugih kompanija u regiji biti obavljena tijekom lipnja.