

# Lanac u kojemu nema slabih karika



*Obostrano korisnim partnerskim odnosima s dobavljačima Ericsson Nikola Tesla pridaje velik značaj budući da s kompanijama s kojima surađuje dijeli sudbinu u trenutačno turbulentnom poslovnom okruženju.*



PIŠE: *Jadranka Lončar*  
FOTO: *Marinko Kovačević*

Treći Dan dobavljača i partnera Ericssona Nikole Tesle bio je tematski smješten u okvir roba i usluga koje kompanija preuzima i implementira u svoja rješenja za kupce, odnosno, u okvir tzv. direktnih materijala. U tom procesu svi se moraju osjećati pobjednicima, to je lanac u kojemu nema slabih karika, istaknuto je na skupu.

*„Kontinuirani dijalog s našim partnerima preduvjet je dobre suradnje i zadovoljstva naših zajedničkih kupaca“, istakla je u pozdravnom govoru Gordana Kovačević, predsjednica kompanije. "Radimo u veoma teškim vremenima u kojima je održavanje uspješnoga poslovanja pravi izazov. Zbog toga Ericsson Nikola Tesla djeluje kao prilagodljiva organizacija koja inovativnost, znanje, globalne reference, kvalitetu i troškovnu učinkovitost smatra čimbenicima svojega uspjeha. Takav svoj poslovni svjetonazor dijelimo s našim poslovnim partnerima i nadamo se da nas oni u tomu mogu pratiti i podržati."*

Kompanijini rezultati poslovanja u prva tri tromjesečja ove godine, o čemu je u nastavku govorio Oscar Wällsten, direktor Financija i nabave, pokazuju

kako je Ericsson Nikola Tesla uspješna kompanija unatoč turbulentnom okruženju u kojemu djeluje. No, to ne znači da pred kompanijom ne stoje i određeni izazovi, a s obzirom na to da sa svojim partnerima želi uspostaviti odnos povjerenja Ericsson Nikola Tesla i organizira druženje partnera i dobavljača kako bi ih o tim izazovima pravodobno informirao. Ericsson u ovoj godini bilježi pad marži, spomenuo je Wällsten, pa se prelijevanje ovoga trenda može očekivati i na poslovanje Ericssona Nikole Tesle, odnosno, na poslovanje kompanijinih partnera i dobavljača. Značajno je to istaknuti budući da se s povećanjem složenosti sustava koje kompanija isporučuje i sve češćim konsolidacijama operatora povećava i udio partnerskih proizvoda u konačnim isporukama. Briga o smanjenju operativnih troškova, uz zadržavanje visoke kvalitete, bit će stoga i za kompanijine partnere i dobavljače jedan od prioriteta.

Uz konkurentne cijene i niske troškove, rekao je u svom izlaganju Ivan Perić, rukovoditelj Nabave u jedinici Financije i nabava, od svojih partnera u novim uvjetima na tržištu Ericsson Nikola Tesla očekuje i fleksibilnije uvjete plaćanja te kraće rokove isporuke. Kompanija, međutim, od svojih partnera i dobavljača nema samo očekivanja, već im nudi podršku u borbi za posao,

ulaganje u marketiranje proizvoda, stjecanje internacionalnih referenci te unaprjeđivanje kvalitete usluga i proizvoda. O tomu je kao predstavnica kompanijinih prodajnih organizacija govorila Snježana Ivezić-Torbarina, direktorica jedinice Poslovni sustavi. Ona je pozornost prisutnih skrenula na još jednu pojedinost – Ericsson Nikola Tesla ulazi u partnerstva i s kompanijama koje su se na nekim prijašnjim poslovima pojavljivale kao njegovi konkurenti. To je u današnjem poslovnom svijetu uobičajena praksa. Važno je pri tomu da i Ericsson Nikola Tesla i njegovi partneri poštuju načela lojalnosti i odgovornosti u odnosu na ciljeve trenutačnoga projekta te ispune očekivanja kupaca. Na taj način svi uključeni subjekti štite i učvršćuju ugled pouzdanih isporučitelja i stvaraju preduvjete za nastavak uspješnoga poslovanja.

Na kraju je Ivan Perić kao moderator skupa najavio novo druženje iduće godine, u kojoj kompanija slavi 60. obljetnicu, u nešto drugačijoj formi u kojoj će naglasak biti na aktivnijem sudjelovanju kompanijinih partnera i dobavljača.