

## **Ericsson Nikola Tesla d.d.**

### **Poslovni rezultati Ericssona Nikole Tesle u 2007. godini**

Ericsson Nikola Tesla je u 2007. godini, koju možemo okarakterizirati kao veoma zahtjevnu poslovnu godinu, poslovao znatno bolje od plana uz porast volumena poslovanja koji premašuje rast telekomunikacijskog tržišta.

Tijekom 2007. osnažena je pozicija na gotovo svim tržištima. Najznačajnija postignuća su nastavak dobre suradnje s postojećim kupcima, ulazak na nova tržišta, proširenje baze kupaca i pozicioniranje u okviru novih poslovnih područja. Kompanija se sve snažnije pozicionira kao sistem integrator u našim tradicionalnim segmentima, ali i u novim ICT rješenjima i to dobivanjem značajnih ugovora na području informatizacije tijela državne uprave, zdravstva te poslovnog sektora. Važno je naglasiti da je stvoren i formalni okvir za prepoznavanje, razvoj i nagrađivanje inovativnog načina rada na razini svakog zaposlenika i svih organizacijskih jedinica. Prodaja znanja na Ericssonovo tržište u 2007. godini bila je u znaku realizacije značajnih i složenih globalnih projekata i dobivanja novih odgovornosti.

Kompanija je u potpunosti ostvarila svoje planove, veći dio njih i premašila, tako da je prošla poslovna godina u pogledu knjiženih narudžbi i neto prodaje ponovno bila rekordna.

U usporedbi s 2006., poslovanje Ericssona Nikole Tesle u 2007. godini karakteriziraju sljedeći rezultati:

- Knjižene narudžbe porasle su 9,6%: 1779,9 milijuna kuna u usporedbi s 1623,6 milijuna kuna u 2006.
- Prihodi od prodaje zabilježili su gotovo isti porast (9%): 1781,5 milijuna kuna, u usporedbi s 1634,1 milijuna kuna u 2006.
- Bruto marža iznosi 15,3% u 2007. u usporedbi s 17,5% u 2006. Pad marži u skladu je s očekivanjima, ali primjećuje se lagano zaustavljanje negativnog trenda. Glavni uzrok nižim maržama treba tražiti u stalnim promjenama asortimana prodanih proizvoda kao i u daljnjem pritisku na cijene.
- Troškovi poslovanja (SG&A) zadržani su na niskoj razini od 6,9% prihoda od prodaje (2006: 6,7%). Na njihov lagani rast u odnosu na 2006. godinu utjecali su troškovi marketinga i prodaje vezani uz nova tržišta i rad s novim kupcima.
- Dobit prije rashoda od kamata i poreza (EBIT) iznosi 200,8 milijuna kuna (2006: 266,3 milijuna kuna) i bitno je veća od planirane. Glavni razlog odstupanja dobiti u odnosu na prethodnu godinu je u činjenici da smo tijekom 2006. godine imali jednokratne izvanredne prihode (naplata osiguranja) u iznosu od 36,6 milijuna kuna. Također su na ovogodišnju dobit utjecali veći troškovi dodjele trezorskih dionica u sklopu programa nagrađivanja zaposlenika, a u ukupnom iznosu od 24,3 milijuna kuna (2006; 5,8 milijuna kuna).
- Neto dobit u 2007. iznosi 199,8 milijuna kuna (2006: 233,8 milijuna kuna). U 2007. godini treba istaknuti veći pozitivan učinak poreznih olakšica za istraživanje i razvoj, što je rezultat novih poreznih mjera.
- Nastavljene su aktivnosti za održavanje visoke razine novčanog toka te je ostvaren pozitivan novčani tok iz poslovnih aktivnosti u iznosu od 155,9 milijuna kuna (2006: 217,6 milijuna kuna).

#### ***Poslovna situacija na glavnim tržištima***

Ericsson Nikola Tesla na razini korporacije ima odgovornost za više od desetak tržišta u Europi, Srednjoj Aziji i Srednjem Istoku. U ukupnoj prodaji kompanije u 2007. godini udio domaćeg

tržišta iznosi 31%, a izvoznog tržišta 69%. Pri tome je izvoz znanja na Ericssonovo tržište zastupljen s 23%.

Najznačajnija pojedinačna tržišta u 2007. bila su: Hrvatska, Švedska, Bjelorusija, Bosna i Hercegovina, Rusija, Crna Gora, Kosovo i Kazahstan.

Nastavljen je višegodišnji trend porasta prihoda od prodaje na **domaćem tržište**. Tijekom 2007. godine ostvareno je 560,3 milijuna kuna prihoda od prodaje, što čini porast od 16,1%.

U spomenutom razdoblju potvrđeno je višegodišnje partnerstvo Ericssona Nikole Tesle i Vipneta na uvođenju najnovijih komunikacijskih tehnologija. Osim daljnje evolucije 3G infrastrukture uvođenjem HSDPA (High Speed Downlink Packet Access) funkcionalnosti, Ericsson Nikola Tesla surađuje s Vipnetom i u pružanju prve mobilne VoIP usluge na hrvatskom tržištu. Isporučene su i prve količine opreme u okviru ugovora o dugoročnoj suradnji u području jezgre mreže (Core Network) za 2G i 3G, u okviru koje će se Vipnetova mreža migrirati na jezgrenu infrastrukturu najnovije generacije.

Kvalitetna suradnja T-HT i Ericssona Nikole Tesle na području izgradnje pristupne širokopojasne (xDSL) mreže uspješno je nastavljena. Tijekom godine uvedene su dvije, najmodernije i tehnološki različite IP platforme, u rubni i u jezgreni dio IP mreže. Također su po prvi put u Hrvatskoj uvedena najnovija rješenja za povezivanje T-HT-ovih poslovnih korisnika temeljena na Ericssonovoj tehnologiji simetričnog širokopojasnog pristupa (AnnexM).

S trećim mobilnim operatorom Tele2 nastavljena je strateška suradnja na izgradnji GSM i UMTS mreže dok je s tvrtkom Odašiljači i veze ugovoreno proširenje postojećih i isporuka novih radio relejnih veza.

Dobri rezultati postignuti su i u području poslovnih sustava. Započela je informatizacija zdravstva u Hrvatskoj – rješenje središnjeg informatizacijskog sustava primarne zdravstvene zaštite službeno je pušteno u rad početkom 2007. godine. Kompanija je s Lučkom upravom Rijeka ugovorila cjeloviti radarsko-komunikacijski sustav kontrole pomorskog prometa. Također treba spomenuti ugovor o razvoju i implementaciji Zajedničkog informacijskog sustava zemljišnih knjiga i katastra koji treba osigurati modernizaciju i sređivanje stanja registra nekretnina u Republici Hrvatskoj.

Kada je riječ o **izvoznim tržištima Ericssona Nikole Tesle** (bez Ericssonova tržišta), ukupna prodaja u 2007. godini iznosi 807,9 milijuna kuna i veća je 1,8% u odnosu na prethodnu godinu.

Na tržištima Zajednice Neovisnih Država posebno treba istaknuti ugovor u Bjelorusiji s mobilnim operatorom JV MDC Velcomom koji obuhvaća nadogradnju i modernizaciju njegove GSM jezgre mreže te podsustava baznih stanica. Tu je i ugovor s našim novim kupcem Megafonom, jednim od tri najveća GSM operatora u Rusiji, s kojim je dogovorena isporuka fiksne tranzitne mreže. Uz ove strateški važne i vrijedne ugovore kompanija je potpisala čitav niz manjih ugovora sa svojim tradicionalnim kao i novim kupcima, a radi se o isporuci sustava u području fiksne telefonije te rješenja za poslovne korisnike. Prihodi od prodaje na tržištima Zajednice Neovisnih Država manji su za 24% u odnosu na prethodnu godinu, ponajprije zbog zasićenja u fiksnoj telefoniji, pomaka u realizaciji nekih ugovora i poremećaja na globalnom financijskom tržištu, a iznose 418 milijuna kuna.

Na tržištima Bosne i Hercegovine te Crne Gore kompanija je postigla već tradicionalno dobre rezultate. Važan uspjeh predstavlja nastavak suradnje s BH Telecomom, vodećim bosansko-hercegovačkim telekom operatorom, na proširenju i modernizaciji njegove GSM i fiksne mreže.

U Crnoj Gori kompanija je s T-Mobile Crna Gora ugovorila isporuku 3G i 2G opreme i usluga, što je prvi ugovor za treću generaciju mobilne telefonije za kupca izvan granica Republike Hrvatske. Nastavljena je i suradnja s T-Com Crna Gora, pri čemu bismo spomenuli ugovor o proširenju širokopojasne fiksne mreže temeljene na Ethernet DSL Access tehnologiji te nadzoru i upravljanju telekom mrežom uz korištenje XMATE sustav. Ukupno prihodi od prodaje na ovim tržištima iznose 285 milijuna kuna, što predstavlja porast od 22%.

Veliki uspjeh na planu izvoza predstavlja pozicioniranje kompanije na tržište Kosova kroz ugovor s novim kupcem Ipko Llc. Ovaj drugi mobilni kosovski operator u suradnji s Ericssonom

Nikolom Teslom pokrenuo je novu GSM mrežu. Ugovor pokriva isporuku, implementaciju i upravljanje GSM komunikacijskim i transmisijskim sustavom te svim povezanim uslugama. Partnerstvo Ericssona Nikole Tesle i Ipka potvrđeno je i prošireno ugovorom o upravljanim uslugama u sklopu kojeg će Ericsson Nikola Tesla upravljati GSM mrežom ovog kosovskog operatora. Tijekom 2007. na ovom tržištu kompanija je ostvarila prihode od prodaje u iznosu od 104 milijuna kuna.

Usluge na **Ericssonovom tržištu**, kroz prodaju znanja naših stručnjaka najvećim dijelom iz Instituta za telekomunikacije (R&D) i Globalnog centra za isporuku usluga (GSDC), ali i jedinica odgovornih za cjelovita komunikacijska rješenja i usluge, konstantno bilježe značajan udio u ukupnim poslovnim rezultatima kompanije. U skladu s tim nastavljen je trend zapošljavanja novih stručnjaka u Ericssonu Nikoli Tesli.

U Institutu za telekomunikacije dobili smo dodatne odgovornosti vezane uz integracijsko-verifikacijske usluge te smo proširili odgovornosti i kompetencije u području IP tehnologije. Globalni centar za isporuku usluga dobio je mandat za upravljanje projektima za južni ogranak regije Europa, Srednji istok i Afrika. Time je GSDC Hrvatska postao tzv. „primarni kontakt“ za vođenje svih usluga isporuke mreža u cijeloj toj regiji. Izvoz na ovo tržište u 2007. godini iznosi 413,3 milijuna kuna što predstavlja porast od 15,5%.

### ***Poslovna očekivanja u 2008. godini***

Kompanija se dobro pripremila za vodeću poziciju na stalno rastućem ICT tržištu. Oslanjajući se na svoje kompetencije, prisutnost na tržištima i partnere, moći će ponuditi visokokvalitetna ICT rješenja.

Kada je riječ o tehnološkim trendovima predviđa se porast širokopojsnog pristupa u mobilnim i fiksnim mrežama te postupni prelazak na mrežne arhitekture novih generacija. U skladu s tim očekuje se nastavak dinamičnog uvođenja širokopojsnih usluga te daljnje povećanje broja korisnika Interneta. Umjereni rast globalnog telekomunikacijskog tržišta predviđa se u segmentu mobilnih komunikacija uz izraženi porast udjela podatkovnog prometa. Povećanje dostupnih brzina prijenosa podataka omogućit će konvergenciju mobilnih i fiksnih usluga. Daljnja konvergencija telekomunikacijske i multimedijske industrije bit će omogućena korištenjem tehnoloških koncepata poput IMS podsustava, mobilne TV i TriplePlay -a. Nove tržišne prilike otvaraju se i u segmentu informatizacije poslovanja državnih i poslovnih subjekata. Pri tome je izrazit fokus na kvalitetnim ICT rješenjima koja su usklađena s poslovnim potrebama i aktivnostima korisnika te povećavaju njihovu efikasnost i konkurentnost.

Kompanija će nastaviti svoje pozicioniranje u strateškim područjima kroz konkretne aktivnosti usmjerene prema mrežama i uslugama nove generacije, multimedijskim rješenjima i sistemskoj integraciji, uz smanjenje troškova na svim razinama. Svojim širenjem na netradicionalne telekomunikacijske segmente, sposobnošću sklapanja dobrih poslova s tradicionalnim kupcima i snažnu opredijeljenost za razvojno – istraživačke aktivnosti, kompanija gradi čvrste temelje za nastavak uspješnog poslovanja.

### ***Ostale informacije***

Na sastanku održanom 17. ožujka 2008. godine Nadzorni odbor Ericssona Nikole Tesle podržao je prijedlog Uprave da predloži Glavnoj skupštini (koja će se održati 27. svibnja 2008. godine) usvajanje isplate redovne dividende u iznosu od 20 kuna po dionici i izvanredne dividende od 250 kuna po dionici.

***Ericsson*** svojom vodećom ulogom u kontinuiranom tehnološkom razvoju oblikuje budućnost komunikacija koje se temelje na mobilnom i širokopojsnom Internetu. Isporučujući svoja

*kreativna komunikacijska rješenja u više od 140 zemalja svijeta, Ericsson potiče stvaranje moćnih globalnih komunikacijskih kompanija.*

*Ericsson Nikola Tesla je, kao sastavni dio globalne korporacije Ericsson, kompanija okrenuta suvremenim načinima komuniciranja. Aktivnosti kompanije obuhvaćaju prodaju i marketing, istraživanje i razvoj, dizajn cjelovitih komunikacijskih rješenja, usluge u području višeuslužnih i mobilnih mreža najnovijih generacija, uključujući mobilni Internet te sistemsku integraciju složenih sustava u svim segmentima poslovanja. Kompanija osigurava inovativna ICT rješenja koja unaprjeđuju život ljudi i stvaraju novu vrijednost.*

Kompanijske komunikacije  
Ericssona Nikole Tesle

**Za dodatne informacije obratite se:**

**Snježana Bahtijari**

Direktorica Kompanijskih komunikacija  
Ericsson Nikola Tesla d.d.  
Krapinska 45  
HR-10 0002 Zagreb  
Tel.: + 385 1 365 4556  
Mob.: +385 91 365 4556  
Fax: +385 1 365 3156  
E-mail: [snjezana.bahtijari@ericsson.com](mailto:snjezana.bahtijari@ericsson.com)

**Orhideja Gjenero**

Menadžer za odnose s investitorima  
Ericsson Nikola Tesla d.d.  
Krapinska 45  
HR-10 002 Zagreb  
Tel.: +385 1 365 4431  
Mob.: +385 91 365 4431  
Fax: +385 1 365 3156  
mailto: [orhideja.gjenero@ericsson.com](mailto:orhideja.gjenero@ericsson.com)  
mailto: [odnosi.investitori@ericsson.com](mailto:odnosi.investitori@ericsson.com)

**Opširnije informacije o poslovanju Ericssona Nikole Tesle možete naći na Internet adresi:**  
<http://www.ericsson.com/hr>