



# POSLOVNI REZULTATI 2011. GODINA

PREDSJEDNICA ERICSSONA NIKOLE TESLE

21. VELJAČE 2012.



## 2011. – TREND OVI

Modernizacija mreže i IP tehnologija

Ubrzani rast podatkovnog prometa

Promjena tehnologija – 2G, 3G, 4G

Raste važnost mobilnog širokopojasnog pristupa internetu

Negativan utjecaj političkih i gospodarskih nestabilnosti

Operatori transformiraju poslovanje u skladu s novim zahtjevima

Kupci usredotočeni na štednju

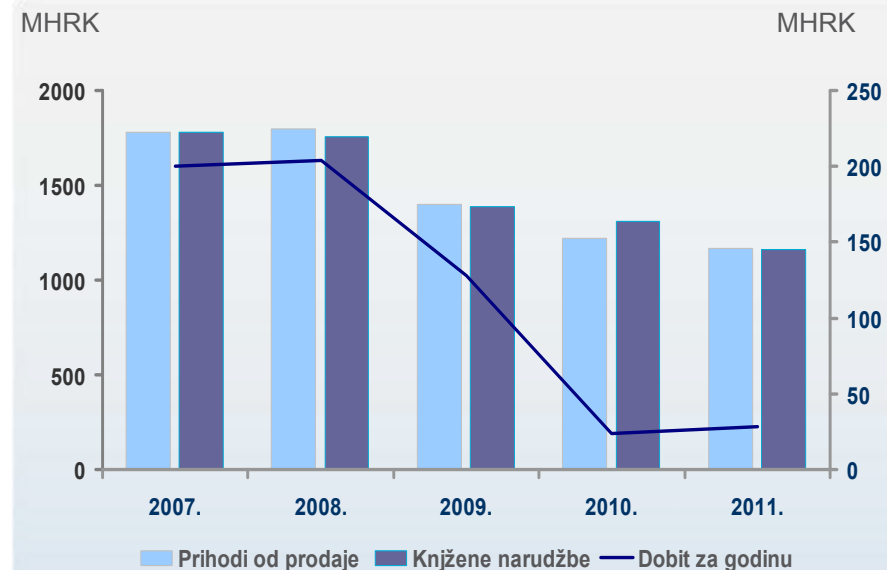
Snažna konkurencija

# ERICSON NIKOLA TESLA U 2011.

- › Knjižene narudžbe **1.161,3 MHRK** (1.311,3 MHRK)
- › Prihodi od prodaje **1.165,7 MHRK** (1.218,9 MHRK)
- › Dobit **28 MHRK** (24,1 MHRK)
- › Bruto marža **12 %** (17%)
- › Novčani tok - posl. aktivnosti **135,0 MHRK** (366,4 MHRK)
- › Zadržali smo svoju tržišnu poziciju
- › Troškovna i operativna učinkovitost
- › Investiranje u kreativna i napredna rješenja i usluge, najmoderniju ispitnu opremu, uvjete rada te u razvoj kompetencija zaposlenika
- › Zadržali smo radna mjesta

# 2011. - UKRATKO

- › Smanjenje i usporavanje investicija od strane naših kupaca
- › Snažan pritisak na cijene proizvoda i usluga
- › Nepovoljna politička i gospodarska kretanja na domaćem i našim glavnim izvoznim, kao i na potencijalnim tržištima



## Knjižene narudžbe

2011. 1.161 MHRK

G/G - 11%

## Prihodi od prodaje

2011. 1.166 MHRK

G/G - 4%

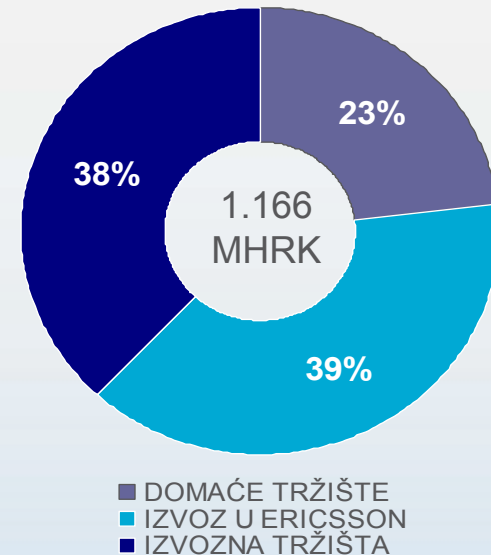
## Dobit za godinu

2011. 28 MHRK

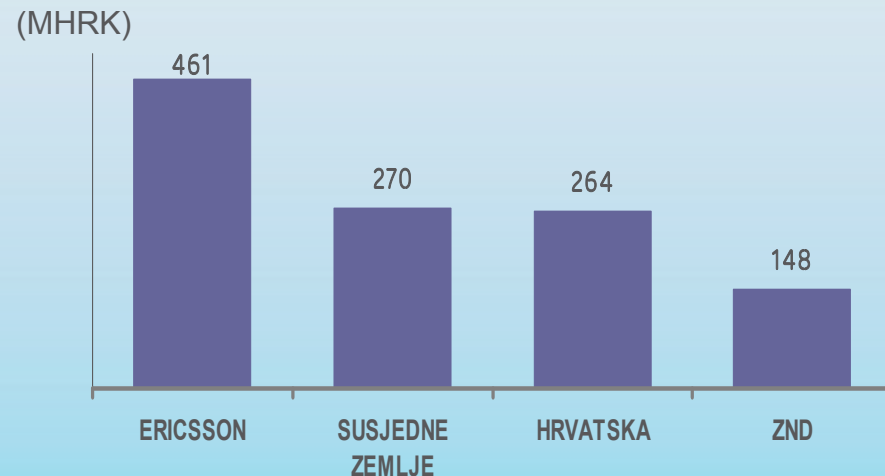
G/G + 16%

# PRODAJA PO TRŽIŠTIMA

MHRK	2007.	2008.	2009.	2010.*	2011.
IZVOZ U ERICSSON	413	420	423	431	461
IZVOZNA TRŽIŠTA	808	824	495	453	441
DOMAĆE TRŽIŠTE	560	556	482	335	264
<b>UKUPNO PRODAJA</b>	<b>1.781</b>	<b>1.800</b>	<b>1.400</b>	<b>1.219</b>	<b>1.166</b>



Prihodi od prodaje  
 2011. 1.166 MHRK  
 G/G - 4%

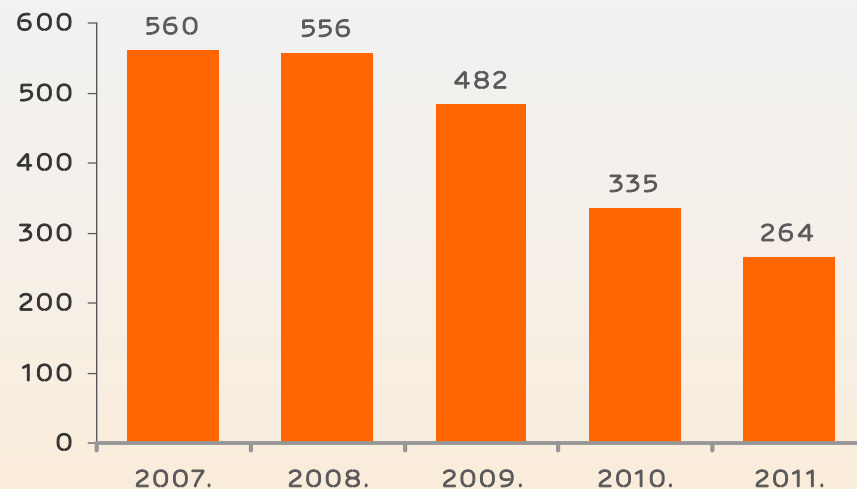


\* Prodaja po tržištima za 2010. je usklađena kako bi bila usporediva s 2011.

# DOMAĆE TRŽIŠTE

- › Smanjenje i usporavanje kapitalnih investicija domaćih operatora
- › Odgoda strateških ulaganja
- › Porez na usluge u pokretnim mrežama

MHRK



Domaća prodaja  
2011. 264 MHRK  
G/G - 21%

# DOMAĆE TRŽIŠTE - NAGLASCI



- › Partnerska suradnja na širenju i modernizaciji 2G i 3G infrastrukture (testiranje širokopojasnog bežičnog prijenosa podataka brzinama preko 100 Mbit/s)
- › Suradnja na modernizaciji jezgre mreže i prijenosnih sustava



- › Suradnja na projektima mrežne transformacije u mrežu nove generacije, širenje širokopojasnog pristupa internetu te na testiranju najnovije tehnologije bežičnog pristupa
- › Implementacija IMS arhitekture, glavne okosnice buduće jezgre mreže (pružanje multimedijalnih usluga dodane vrijednosti krajnjim korisnicima i prelazak prema fiksno-mobilnoj konvergentnoj arhitekturi)



- › Intenzivna suradnja na izgradnji 2G i 3G infrastrukture te uvođenju novih funkcionalnosti, naglasak na povećanju brzine i pokrivenosti uslugom mobilnog širokopojasnog pristupa internetu

# ICT RJEŠENJA ZA INDUSTRIJU I DRUŠTVO

## – NAGLASCI

- › Uspješna nadogradnja nacionalnog ICT sustava primarne zdravstvene zaštite
- › Završena implementacija ICT infrastrukture u općoj bolnici Gospić (*preduvjet uvođenja bolničkog informacijskog sustava Care4U-HIS*)
- › Realizacija zajedničkog informacijskog sustava zemljišnih knjiga i katastra (ZIS)
- › Modernizacija infrastrukture Hrvatskih željeznica (HŽ)

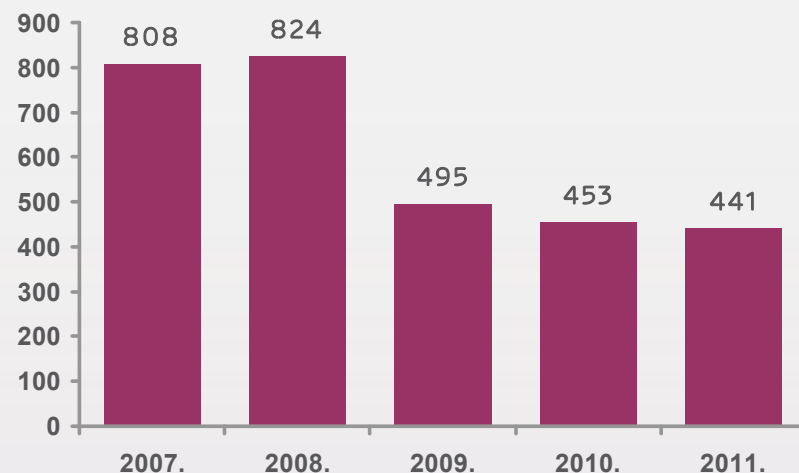




# IZVOZNA TRŽIŠTA

- › Operatori smanjuju/odgađaju kapitalne investicije
- › Na tržištu ZND-a konsolidacija velikih operatora te centralizacija odlučivanja
- › Snažan pritisak na cijene
- › Investiranje u izvozna tržišta s ciljem osiguranja novih poslova i jačanja tržišnog udjela
- › Aktivnosti na realizaciji projekata Ericsson Mobile Health u više zemalja (npr. Ujedinjeni Arapski Emirati, Armenija, Indija, Japan ....)

(MHRK)



Prodaja - izvozna tržišta

2011. 441 HRK

G/G -3%

# IZVOZNA TRŽIŠTA - NAGLASCI

## Bosna i Hercegovina, Crna Gora i Kosovo

270 MHRK  
(+31 %)

- › **BH TELEKOM** - nekoliko vrijednih ugovora o modernizaciji i proširenju mobilne i fiksne mreže te modernizaciju i povećanje kapaciteta fiksne mreže
- › Završen projekt inicijalne implementacije sustava jedinstvenog broja žurnih službi (112) u BiH
- › **HT MOSTAR**
  - Ugovor o proširenju i modernizaciji postojeće mobilne mreže u 2G i 3G dijelu (ETK jedini isporučitelj radijskog dijela mreže)
- › **CRNOGORSKI TELEKOM**
  - Ugovor o nadogradnji, proširenju i modernizaciji mobilne i fiksne mreže te uvođenju usluge prenosivosti broja u mobilnoj i fiksnoj mreži (HSDPA+ tehnologiji s brzinom prijenosa podataka do 42 Mbit/s).
  - Ugovor o modernizaciji multimedijskog sustava za poruke modernim Messaging In One rješenjem
  - Ugovor o suradnji na području radio pristupne mreže u sljedećih pet godina (EVO RAN rješenje)

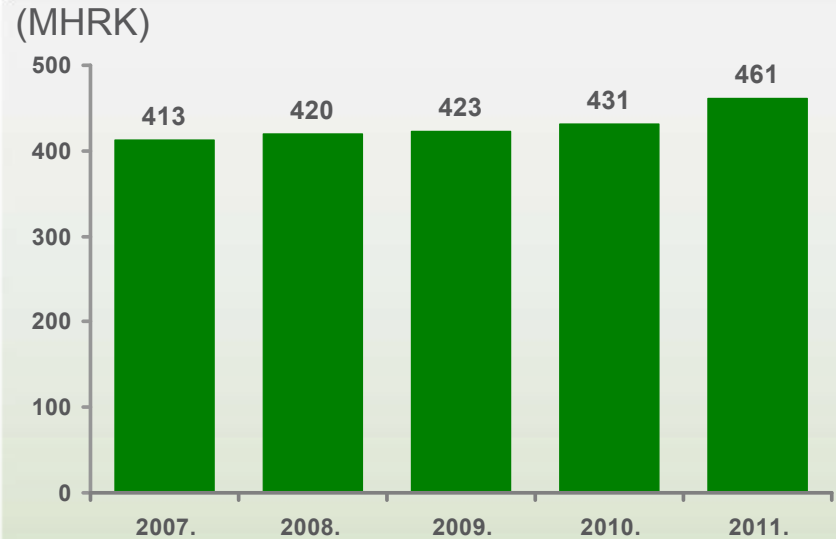
## Zajednica Neovisnih Država

148 MHRK  
(-36%)

- › Prolongirane strateške odluke uslijed konsolidacije velikih operatora te centralizacije ovlasti
- › Zbog gospodarske i političke krize znatno manje investicije operatora u Bjelorusiji
- › U Bjelorusiji, Rusiji, Moldaviji i Kazahstanu potpisano nekoliko ugovora o modernizaciji i proširenju mobilnih i fiksnih mreža kao i IP orijentiranih rješenja za poslovne korisnike
- › Ugovor s kompanijom MTS, novim kupcem iz Minska

# IZVOZ U ERICSSON

- › Rast poslovanja s Ericssonom (Istraživanje i razvoj, centar za isporuku usluga i ostali ekspertni centri)
- › Investiranje u kompetencije zaposlenika i opremu
  - Izgradnja najmodernijeg laboratorija čime je proširena ponuda usluga za integraciju Ericssonovih proizvoda
  - Novi ispitni laboratorij za Connectivity Packet Platform poslove koji je, zbog svoje visoke razine, izabran za regionalni demonstracijski centar pa i šire
- › Usmjerenost na inovacije – povećan je broj patenata i inovativnih rješenja od kojih se očekuje pozitivan utjecaj na poslovanje



Prodaja u Ericsson  
 2011. 461 MHRK  
 G/G + 7%

# IZVOZ U ERICSSON - NAGLASCI

## Centar za istraživanje i razvoj

- › Razvoj novih funkcionalnosti u fiksnim i radio mrežama
- › Nove odgovornosti na području razvoja linije poslužitelja fiksnih mreža
- › Napredna systemska rješenja za France Telecom i operatore u Kuvajtu i Maroku
- › Stalna podrška modernizaciji mreža (Virgin Media, UK Gamme, GTS Poljska, RINA Indija, Eircom Irska, Tele2, Telenor...)
- › Na području jezgrenih mreža rad na dizajnu, unaprjeđivanju funkcionalnosti u mobilnim mrežama te brojne adaptacije za kupce (Softbank Mobile Japan, Vfe Egipat, MTN Nigerija, Etisalat/Mobily Saudijska Arabija, Bouygues Telecom Francuska, Vfe Španjolska, te TIM i WIND/Orange iz Italije,...)
- › U platformskom dijelu rad na razvoju hardverskog i softverskog rješenja za LTE generaciju mreža

## Centar za usluge

- › Projekti: IMS Deutsche Telekom, IMS Telefonica Njemačka, LTE projekti za Vodafone Njemačka i Vodafone Velika Britanija, 3G projekt za Vodafone Indija, projekt upravljanja uslugama za transportnu mrežu za Mobistar Belgija, projekt „Messaging in One (MiO) za Vodafone Velika Britanija, MSC-S BC nadogradnja za Vodafone Češka, IMS nadogradnja i SGSN swap za Telecom Austria Group, IPTV za Telekom Austria i Telefonica te TSS 4.0 projekt za Netia Poljska...
- › Isporuka Smart laptop alata za automatsku integraciju u SAD-u i NCELL automatskog alata za sustav upravljanja za SoftBank Mobile Japan
- › Dobivena regionalna odgovornost za Vodafone Application Support Office (Regija Zapadna i Srednja Europa)

# 2011. - NAGRADE I PRIZNANJA



INDEKS DRUŠTVENO  
ODGOVORNOG  
POSLOVANJA



> ZLATNI INDEKS  
- NAJBOLJA PRAKSA I  
IMIDŽ  
> ZLATNI INDEKS  
"GRAND PRIX"



GORDANA KOVAČEVIĆ  
- NAJMENADŽER U  
JUGOISTOČNOJ I  
SREDNJOJ EUROPI



NAGRADA ZA NAJBOLJE  
ODNOSE S INVESTITORIMA



HRVATSKI KVOCIJENT  
INOVATIVNOSTI ZA  
INOVATIVNU KOMPANIJU



KLJUČNA RAZLIKA ZA  
POTICANJE  
RAVNOPRAVNOSTI  
ZAPOSLENIH



RAFAL RYBKOWSKI  
DIREKTOR FINANCIJA

# FINANCIJSKI NAGLASCI 2011.

- > Smanjenje bruto marže u odnosu na isto prošlogodišnje razdoblje
- > Jednokratno vrijednosno usklađivanje potraživanja za porez po odbitku (WHT) dodatno utjecalo na rezultat od operativnih aktivnosti
- > Porast neto dobiti u odnosu na prethodnu godinu

u milijunima kuna	2011 12	2010 12	promjena u %
Knjižene narudžbe	1.161,3	1.311,3	-11%
Prihodi od prodaje	1.165,7	1.218,9	-4%
Bruto marža	141,8	206,3	-31%
<i>Bruto marža %</i>	<i>12,2%</i>	<i>16,9%</i>	
Prodajni i administrativni troškovi	91,6	91,1	1%
Operativna dobit / gubitak	-12,0	-15,2	
Neto financijski prihodi	34,3	41,2	-17%
Dobit prije oporezivanja	22,4	26,0	-14%
Neto dobit	28,0	24,1	16%
<i>Zarada po dionici (HRK)</i>	<i>21,1</i>	<i>18,3</i>	
Vlasnički kapital	850,9	1.071,0	-21%
Novčani tok od poslovnih aktivnosti	135,0	366,4	

# BILANCA STANJA 2011.

- › Stabilna bilanca; visok udjel vlastitog kapitala u ukupnoj imovini
- › Novac i novčani ekvivalenti uključujući financijsku imovinu iznose 593,5 milijuna kuna i čine gotovo 50% ukupne imovine
- › Smanjena izloženost kreditnom riziku

u milijunima kuna	31. prosinca 2011.	31. prosinca 2010.	promjena u %
<b>Imovina</b>			
Novac i novčani ekvivalenti	525,2	673,9	-22%
Financijska imovina	68,2	63,3	8%
Kratkotrajna potraživanja	373,3	483,7	-23%
Ostala kratkotrajna imovina	27,5	51,3	-46%
<b>Ukupna imovina</b>	<b>1.191,0</b>	<b>1.425,2</b>	<b>-16%</b>
<b>Kapital i obveze</b>			
Ukupni kapital	850,9	1.071,0	-21%
Ukupne obveze	340,1	354,1	-4%
<b>Ukupno kapital i obveze</b>	<b>1.191,0</b>	<b>1.425,2</b>	<b>-16%</b>
<i>Odnos kapitala i imovine</i>	<i>71,4%</i>	<i>75,2%</i>	



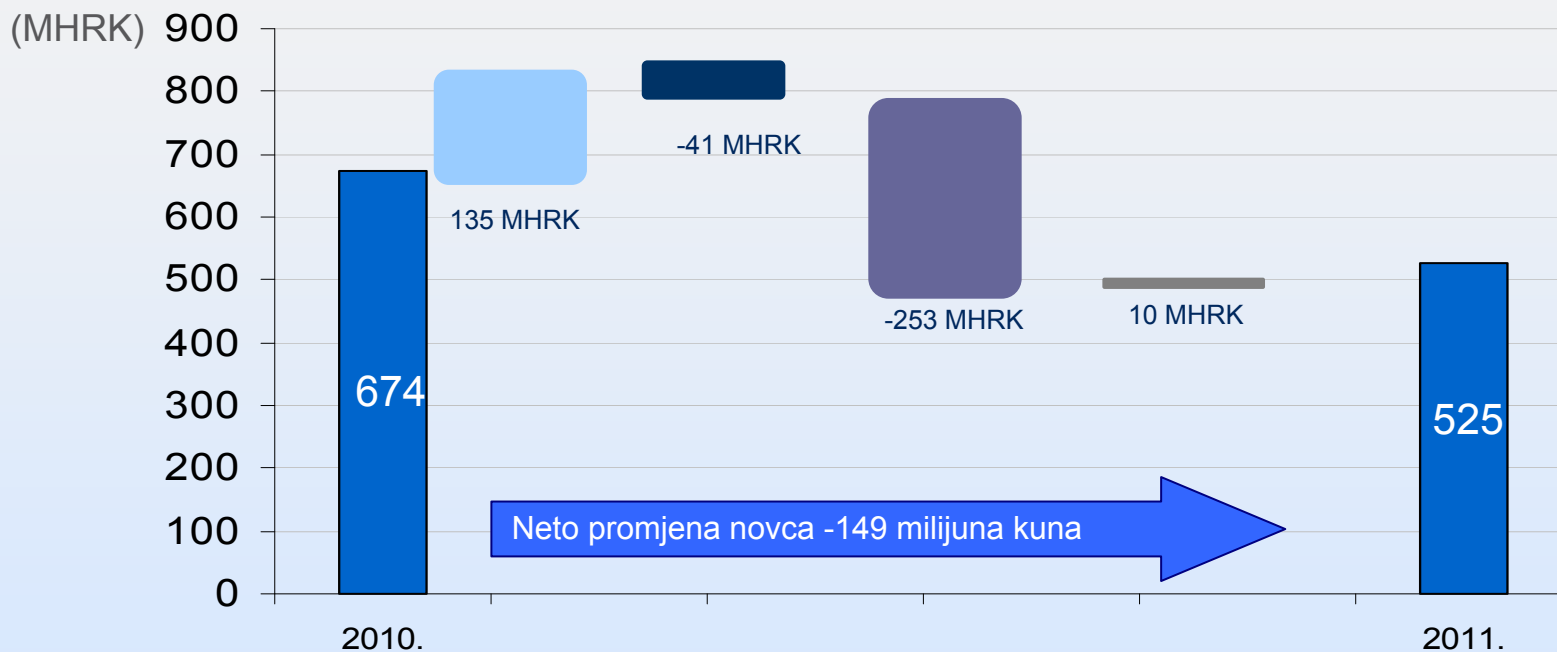
# PROMJENA STANJA NOVCA U 2011.

Novčani tok od operativnih aktivnosti:  
135 milijuna kuna

Novčani tok od investicijskih aktivnosti:  
-41 milijun kuna

Novčani tok od financijskih aktivnosti:  
-253 milijuna kuna

Efekt promjene tečaja na novac 10 milijuna kuna



- > Novčani tok od investicijskih uključuje ulaganje u nekretnine, postrojenja i opremu, od čega se veći dio investicija odnosi na testnu opremu, što je djelomično kompenzirano priljevima od kamata
- > Financijski odljevi prvenstveno uključuju isplatu dividende za 2010. godinu od 251,3 milijuna kuna
- > Uz novčanu poziciju od 525 milijuna kuna, kompanija raspolaže sa 68 milijuna kuna visokolikvidne financijske imovine

# FOKUS PODRUČJA

PROFITABILAN RAST PRODAJE

OPTIMIZACIJA TROŠKOVA

USMJERENOST NA NOVČANI TOK

UPRAVLJANJE RIZICIMA

ERICSSON 



# IZGLEDI 2012.

PREDSJEDNICA ERICSSONA NIKOLE TESLE

# TRENDOVI U TELEKOM SEKTORU

Mobilnost: video, cloud servisi, internet i M2M

Raste broj povezivanja putem pametnih telefona

Pritisak na cijene i novi poslovni modeli

Modernizacija mreža, OSS/BSS

Usmjerenost na kvalitetu i brzinu širokopojasnih mreža



Raste udio korisnika pametnih telefona u ukupnom broju pretplatnika



Raste prosječni podatkovni promet MB po pretplatniku po mjesecu



Raste udio korisnika mobilnog širokopojasnog pristupa u ukupnom broju pretplatnika



Raste udio investicija operatora u RAN  
GSM, WCDMA/HSPA, LTE, CDMA, TDSCDMA



# GLOBALNI TRENDovi – SVE ŠTO MOŽE IMATI KORISTI OD POVEZIVANJA BIT ĆE UMREŽENO

Broj korisnika mobilnog širokopojasnog pristupa u svijetu

## › 2010.

- + 30 % (~ 500 milijuna korisnika)

## › 2011.

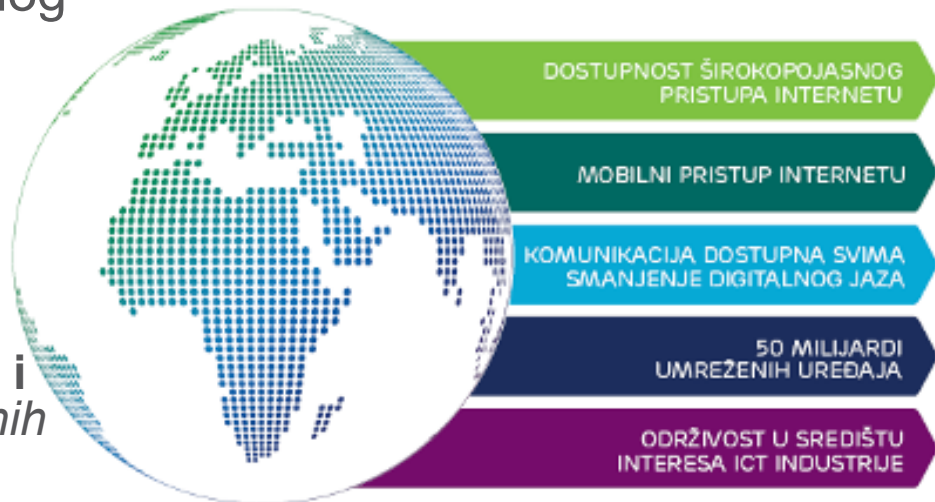
- **1 milijarda** korisnika
- primjena **pametnih telefona, tableta i prijenosnih računala** (> 50% prodanih računala)

## › 2016.

- **5 milijardi** korisnika
- **mobilni podatkovni promet > 25 puta**

## › 2020.

- umreženo društvo - **50 milijardi** umreženih uređaja
- potreba za razmjenom informacija među ljudima pa i uređajima bit će veoma izražena



# 2012. - ZAHTJEVNO OKRUŽENJE

## Naš način rada

Usmjerenost na kupce i njihove potrebe

Stalne prilagodbe

Izvrsnost i inovativni pristup u svemu što radimo

Odgovorno upravljanje rizicima

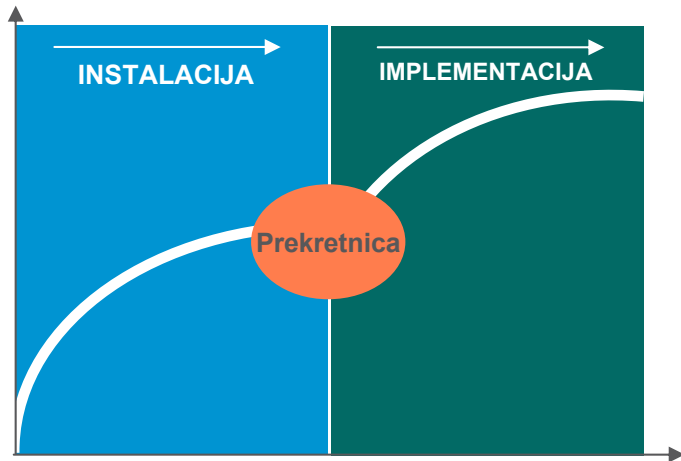
Usmjerenost na optimizaciju troškova

## Ciljevi 2012.

### KLJUČNI POKAZATELJI ETK POSLOVANJA U 2012.

Kupci tržište	Zaposlenici spособnosti/organizacija	Dioničari financije
<b>M1: Kupac na prvom mjestu</b> Damir Busic/Orhideja Gjenero	<b>M4: Dialog/ Motivacija i uključenost zaposlenika</b> Marijana Djuzel/Zeljko Antolic	<b>M7: Prihodi od prodaje</b> Rafal Rybkowski/Mario Kusmis
<b>M2: Ključni poslovi</b> Gordana Kovacevic/Milan Zivkovic	<b>M5: Model razvoja karijere i kompetencija</b> Marijana Djuzel/Zeljko Antolic	<b>M8: Operativna dobit</b> Rafal Rybkowski/Mario Kusmis
<b>M3: Tehnološko vodstvo</b> Hrvoje Bencic/Ivan Lupic	<b>M6: Izvrsnost u uslugama</b> Hrvoje Bencic/Dean Dech	<b>M9: Obrtni kapital/ Prihod od prodaje</b> Rafal Rybkowski/Davorka Zupic Uroda
	<b>ETK1: OCC organizacijska izvrsnost</b> Mathias Danielsson/Mijo Soldin	<b>A9: Ostvarenje prodaje s visokom maržom</b> Damir Busic/Mario Kusmis
	<b>ETK2: R&amp;D izvrsnost</b> Patrick Martin/Vjeran Radatovic	<b>ETK3: Knjižene narudžbe</b> Gordana Kovacevic/Rafal Rybkowski

# IDEMO PREMA UMREŽENOM DRUŠTVU



INDUSTRIJSKO DRUŠTVO

INFORMATIČKO DRUŠTVO

UMREŽENO DRUŠTVO



“Integrirana tehnologija ICT”  
 Informatizacija kao proces  
 Raspršena mobilnost  
 Internet

Prekretnica




“Tehnologija ICT NA SVAKOM MJESTU”  
 Istinska mobilnost  
 Virtualni prikaz stvari na Internetu  
 Kontekstualni doživljaj

Faza **INSTALACIJE**

Faza **IMPLEMENTACIJE**



# KRETANJA NA TRŽIŠTU DAJU NOVE PRILIKE



Personalizacija      Izbor  
Kvaliteta      Objedinjavanje      Brzina

PRILIKA ZA ISKUSTVO KUPACA



Modernizacija      Izdvajanje poslova  
Konsolidacija      Rješenja tipa "Cloud"

PRILIKA ZA POSLOVNU UČINKOVITOST



Vertikale      M-2-M  
Dvostrani poslovni modeli      Mobilni širokopojasni pristup

PRILIKA ZA INOVACIJE U POSLOVANJU



# CONDICIO SINE QUA NON RAZVOJA

- › Investiranje u R&D i inovacije
- › Privlačenje talenata
- › Poticajno radno okruženje
- › Nova znanja i vještine
- › Konkurentnost u globalnom okruženju
- › Održivi razvoj



# INVESTIRALI SMO U 2011. I ZATO DRŽIMO KORAK S NOVIM TRENDOVIMA

- › LTE laboratorij
- › Laboratorij za multimediju te centar za isporuku usluga na daljinu
- › TAP nadzor test linka i mreže (Zagreb, Split)
- › ICT laboratorij za pružanje usluga u području prometa, telemetrije i telezdravstva

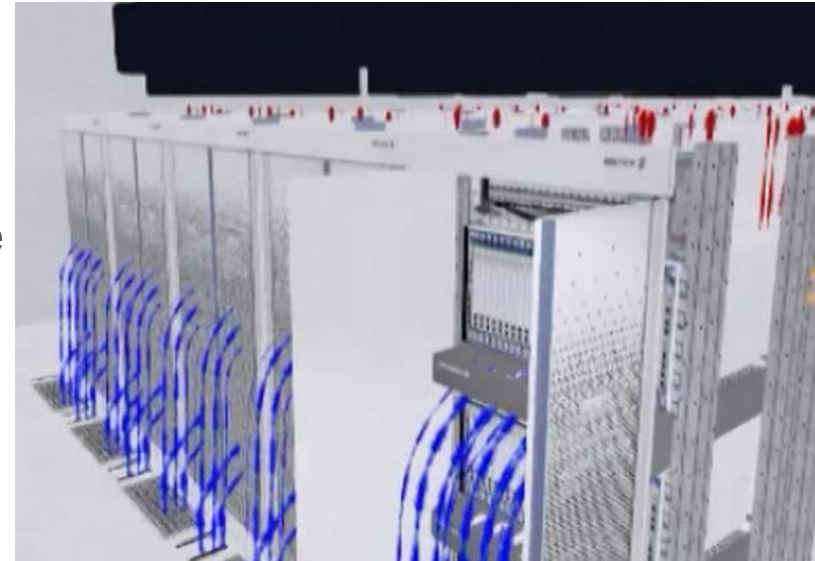


**Stalne investicije u najmoderniju ispitnu opremu i uvjete rada**

# SUVREMENI LABORATORIJ ZA "ZELENE TEHNOLOGIJE"

## ETK "Green lab":

- › omogućena su testiranja najsvremenijih tehnologija uz minimizaciju volumena ispitne opreme
- › smanjena je potrošnja energije za hlađenje uređaja za 60%
- › produljen je vijek trajanja opreme s 1 god. na 5 god.
- › uvedene su dodatne sigurnosne mjere



**SMANJENA POTROŠNJA ENERGIJE – POVEĆANA KVALITETA**

# FUNKCIONALNOSTI "GREEN LABA"



- › Razvijena posebna interaktivna aplikacija u suradnji s FER-om
- › Omogućena virtualna šetnja kroz 3D testnu okolinu
- › Predstavljena specifična zelena rješenja i suvremene tehnologije za održivo poslovanje

# GREEN LAB: INOVATIVNA PREZENTACIJA DIJELOVA PORTFELJA



Primjer  
širokopojasnog  
pristupa:

- › prikazani su ključni elementi rješenja
- › animacija modela prati funkcionalnost opreme
- › omogućeno je i “teleportiranje” te vizualizacija toka podataka

VIRTUALNA STVARNOST U FUNKCIJI EDUKACIJE I RAZVOJA



# OD PROIZVODA DO KUPCA

---

Zahtjevi kupaca

Prostor za  
unaprjeđenje  
Poslovna prilika !

Podešavanje proizvoda

Proizvodi i  
usluge

*INOVATIVNI STRUČNJACI*

*– KREATORI INOVATIVNIH RJEŠENJA!*

# RAZLIKU ČINE LJUDI

NAŠ DUGOROČNI POSLOVNI RAZVOJ TEMELJIMO NA  
INVESTICIJAMA U INOVACIJE I RAZVOJNO-ISTRAŽIVAČKE  
AKTIVNOSTI KOJE STVARAJU NOVE VRIJEDNOSTI I NOVE  
POSLOVNE MOGUĆNOSTI U GLOBALNOM OKRUŽENJU

Q&A





**ERICSSON**