

Mladi Talentirani Profesionalni

Ericsson Nikola Tesla d.d.

Godišnji izvještaj 2006. Ericsson Nikola Tesla d.d.

Adresa Krapinska 45
p.p. 93
HR – 10 002 Zagreb
Hrvatska

Tel. +385 1 365 35 35
+385 1 365 45 56
Fax +385 1 365 31 56

Web <http://www.ericsson.hr>
E-mail etk.company@ericsson.com

Godišnji izvještaj ISSN 1334-1421
HR/LZTBA 105 007 R1
Oblikovanje TRIDVAJEDAN tržišne komunikacije
www.tridvajedan.hr
Tipografija Leitura Sans, DStype
Papir omot – Gmund Alezan Wild Cameleon
knjižni blok – Maxioffset
Tisak Sitopapir, omot – sitotisak
Kershoffset, knjižni blok – offset tisak
Tiskano 5/2007.
Naklada 500 primjeraka
Uredništvo Kompanijske komunikacije
Copyright © Ericsson Nikola Tesla

Gotovo polovica zaposlenika mlađih od 32 godine

Najbolja velika hrvatska kompanija u 2006.

100% predanih zaposlenika od kojih čak 87% visokoobrazovanih stručnjaka

Opći izvještaj	Društveni izvještaj	Financijski izvještaji
2 Osobna iskaznica	30 Ključne interesne skupine	51 Financijski izvještaji za 2006. zajedno s izvještajem neovisnog revizora
4 Obračanje dioničarima: Mr.sc. Gordana Kovačević, predsjednica Ericssona Nikole Tesle	32 Doprinos kompanije ekonomskom prosperitetu	52 Profil Društva
8 Vizija Misija Korporativne vrijednosti	34 Primjer uloge suvremenih tehnologija u unaprjeđenju života	55 Odgovornosti Uprave i Nadzornog odbora za pripremu i odobravanje godišnjih financijskih izvještaja
9 Trendovi na globalnom tržištu Čimbenici uspjeha	36 Primjena načela korporacijskog upravljanja	56 Izvještaj neovisnog revizora dioničarima društva Ericsson Nikola Tesla d.d. Zagreb
10 Strategija, fokus područja i ciljevi	44 Kvaliteta, okoliš i zaštita zdravlja	58 Račun dobiti i gubitka društva Ericsson Nikola Tesla
13 Nagrade i certifikati	48 Pomažemo društvenoj zajednici	59 Bilanca društva Ericsson Nikola Tesla
14 Poslovne aktivnosti Proizvodi i usluge		61 Izvještaj o novčanom toku društva Ericsson Nikola Tesla
15 Pozicija u Hrvatskoj Pozicija u korporaciji Ericsson		63 Izvještaj o promjenama u kapitalu i rezervama društva Ericsson Nikola Tesla
16 Prodaja i marketing		64 Bilješke uz financijske izvještaje
17 Ostale aktivnosti		
18 Obračanje dioničarima: Maria Radtke, direktorica Financija i nabave Ericssona Nikole Tesle		
22 Ključni financijski pokazatelji u 2006. godini		
25 Informacije za investitore		

Iako Ericsson Nikola Tesla djeluje već više od 55 godina, možemo reći da smo mladi – jer gotovo polovica naših zaposlenika mladi su od 32 godine. Izrazito cijenimo znanja stečena iskustvom, ali potičemo i talent za inovativnost – pa je Ericsson Nikola Tesla najbolja velika hrvatska kompanija u 2006. godini. Iako svatko od nas ima privatnu stranu, možemo reći da smo uvijek profesionalni – jer imamo 100% predanih zaposlenika od kojih je čak 87% visokoobrazovanih stručnjaka. Iako se već dobro poznajemo, možemo vam reći još mnogo toga...

Osobna iskaznica

Ericsson Nikola Tesla je sastavni dio globalne korporacije Ericsson koja predvodi i podržava suvremene načine komuniciranja

Ime kompanije: Ericsson Nikola Tesla d.d.
Djelatnost: Isporučitelj suvremenih informacijsko-komunikacijskih proizvoda, rješenja, softvera i usluga

Adresa: Krapinska 45, HR-10 000 Zagreb
Poljička cesta 39, HR-21 000 Split

Telefon: Zagreb / +385 1 36 53 535
Split / +385 21 43 58 00

Telefaks: Zagreb / +385 1 36 53 156
Split / +385 21 43 58 34

E-mail: etk.company@ericsson.com

Web adresa: www.ericsson.hr

Matični broj kompanije (MB): 03272699
Matični broj subjekta (MBS): 080002028
Temeljni kapital Društva: 133.165.000,00 kuna*
Dionice: 1.331.650 dionica na ime
Nominalna vrijednost dionice: 100,00 kuna*

Vlasnička struktura Društva: Ericsson 49,07%, mali dioničari 49,19%, Hrvatski fond za privatizaciju 0,89%, dionice u vlasništvu Društva 0,85%*

Trgovanje dionicom: Dionice Ericssona Nikole Tesle (ERNT-R-A) uvrštene su u kotaciju Javnih dioničkih društava Zagrebačke burze 17. srpnja 2003. godine. Tijekom 2006. dionicom se trgovalo na Zagrebačkoj burzi te na Slobodnom tržištu Varaždinske burze.

Žiro račun: ZABA / 2360000-1101235687
PBZ / 2340009-1110012058
RBA / 2484008-1100331673
ERSTE / 2402006-1100414168
SBS / 2330003-1100206134

Uprava: Mr.sc. Gordana Kovačević

Predsjednik Nadzornog odbora: Jan Campbell
Broj zaposlenih: 1.363*

*na dan 31. prosinca 2006.

Ljudi činje razliku

Obraćanje dioničarima:
Mr.sc. Gordana Kovačević,
predsjednica Ericssona Nikole Tesle d.d.

Inovativnost u svim poslovnim procesima

Ericsson Nikola Tesla je u 2006. godini poslovao u okvirima planiranih kretanja – stabilno i s tendencijom umjerenog rasta. Međutim, konstatacija da smo ostvarili umjeren rast, zapravo znači da smo bili znatno bolji u odnosu na sve prethodne godine. Razlog tome nalazi se u činjenici da već nekoliko godina bilježimo dodatan pritisak na marže, što je ponajprije posljedica konkurencije na tržištu, ulaganja kompanije u strateške projekte, nove kupce i razvoj kompetencija zaposlenika kao i promjene proizvodnog portfelja te udjela usluga u strukturi prodaje. Premda je godina bila izrazito dinamična i zahtjevna, dodatnim naporima svih naših zaposlenika, našim znanjem i inovativnošću uspjeli smo stvoriti ključnu komparativnu prednost za poslovni uspjeh kompanije. Imajući sve to na umu, a uz povećani obujam poslovanja na svim glavnim tržištima kompanija je, usprkos složenijim uvjetima poslovanja, uspjela ostvariti dobre poslovne rezultate. Dok je s jedne strane i dalje izložena velikim očekivanjima svih interesnih skupina, s druge strane, kao društveno odgovoran poduzetnik, Ericsson Nikola Tesla vješto balansira sve poslovne perspektive.

Na taj način stvaramo preduvjete dugoročnog poslovnog rasta te održivog razvoja ne samo Ericssona Nikole Tesle nego i zajednice u kojoj radimo i živimo. Ovakva poslovna filozofija koja u svojim temeljima ima poslovnu izvrsnost kao ishodište i cilj svake naše aktivnosti i procesa, u skladu je s kompanijinom strategijom, vizijom i misijom te predstavlja zdrav temelj za budućnost. Razvoj poslovanja, dugoročnost i konkurentnost osnovne su postavke na kojima se zasniva poslovanje Ericssona Nikole Tesle. Upravo zbog svog tehnološkog i strateškog značaja kompanija je svjesna i vlastite odgovornosti za kvalitetan doprinos dugoročnoj razvojnoj strategiji Hrvatske, ponajprije u području informacijsko komunikacijskih tehnologija (ICT) kao jednom od prioritetnih razvojno istraživačkih i izvoznih aduta naše zemlje.

Svoje smo planove u potpunosti ostvarili te, unatoč konkurenciji i pritisku na cijene, zahvaljujući povećanom volumenu prodanih proizvoda i usluga, uspjeli smo ostvariti daljnji porast neto prodaje i knjiženih narudžbi.

Poslovanje Ericssona Nikole Tesle u 2006. godini karakteriziraju sljedeći rezultati:

- _ 1.634,1 MHRK, odnosno 1% veći prihod od prodaje;
- _ 1.623,6 MHRK odnosno 1% veće knjižene narudžbe;
- _ 264,5 MHRK odnosno 1% manja dobit prije oporezivanja;
- _ pozitivan novčani tok osmu godinu zaredom;
- _ održavanje motivirajuće kompanijske kulture što potvrđuje godišnje ispitivanje mišljenja zaposlenika putem Dialoga, ankete koja je provedena osmu godinu zaredom;
- _ zadovoljstvo naših kupaca prepoznatljivo kroz ostvarene poslovne rezultate i kroz godišnje ispitivanje njihova zadovoljstva;
- _ zadovoljstvo dioničara.

Svi najvažniji elementi kompanijskog poslovnog uspjeha, uključujući financijsku i društvenu perspektivu, detaljno su obrađeni na stranicama ovog Godišnjeg izvještaja. Stoga želim s vama podijeliti neka svoja razmišljanja o usklađenosti Ericssona Nikole Tesle s ICT trendovima i osvrnuti se na budućnosti orijentirana fokus područja te inovativnost kao konkurentsku prednost daljnjeg strateškog rasta kompanije. Naša strategija obuhvaća i različite scenarije u odnosu na tehnološke, tržišne, ekonomske i društvene promjene te uvjete poslovanja na svim našim tržištima.

Sve relevantne stručne analize predviđaju daljnji rast globalnog tržišta telekomunikacija, ponajprije u segmentu mobilnih komunikacija. Zadnje dvije godine u svijetu se značajno povećava broj korisnika, a nove tehnologije i komunikacijske usluge istodobno generiraju zamjetan rast prometa, posebno podatkovnog.

Uz to, otvaraju se nove tržišne prilike za ICT rješenja u poslovnom segmentu. Naime, poslovni korisnici, tijela državne uprave i javni sektor neminovno idu prema informatizaciji svojih poslovnih procesa u cilju troškovne učinkovitosti, bržeg i kvalitetnijeg donošenja odluka i bolje podrške korisnicima.

Također očekujemo daljnju liberalizaciju i konsolidaciju na domaćem i inozemnom tržištu. Dolazi do repositioniranja i stvaranja novih velikih globalnih kompanija u ključnim segmentima što prati prilagodba i kreiranje njihovog portfelja prema područjima koja pokazuju najveće mogućnosti za poslovni rast. Ukratko, tržište raste, no i konkurencija, također.

U skladu s tim svaka kompanija u ICT području, pa tako i Ericsson Nikola Tesla, mora itekako razmišljati o tome u čemu je najbolja, gdje je tržišna niša u koju se uklapa njen proizvodni program, kako znanje i kompetencije svojih zaposlenika, svoje tržišne i tehnološke adute može pretvoriti u svoju tržišnu marku. Jedan od dobrih primjera našeg inovativnog pristupa tržišnim i tehnološkim promjenama te naše pozicioniranje kao snažnog sistemskog integratora jest realizacija nacionalnog projekta Integriranog informacijskog sustava primarne zdravstvene zaštite, koji je u cijelosti razvijen u Ericssonu Nikoli Tesli. Ponosni smo što smo u Hrvatskoj implementirali prvi takav sustav primarne zdravstvene zaštite, a za nas kao ekspertni centar za ovo područje u globalnom Ericssonu, postoje mogućnosti daljnjeg pozicioniranja u ovom segmentu i na drugim tržištima.

Kada je riječ o tehnološkim trendovima predviđamo daljnji razvoj i izgradnju jezgre mreže temeljene na IP protokolu. Izvjestan je veliki porast širokopoljnog dostupa u mobilnim (HSPA) i fiksnim mrežama (xDSL) te postupni prelazak na mreže novih generacija koje omogućuju masovno uvođenje širokopoljnih usluga i povećanje broja korisnika Interneta. U mobilnim komunikacijama teži se tzv. Personal Broadbandu, odnosno, personalizaciji širokopoljnog 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. Već 2007. godina u tom kontekstu značit će veliki korak naprijed. Kao prva točka konvergencije mobilnih i fiksnih mreža, trenda koji je neminovan, pojavit će se masovnije korištenje multi-medijjskog podsustava zasnovanog na Internet protokolu (IMS), Mobile TV-a, TriplePlay usluge i sl.

Ericsson Nikola Tesla strateški se pozicionira upravo u tim novim fokus područjima kroz aktivnosti usmjerene mrežama i uslugama nove generacije, uključujući IP zasnovanu

konvergenciju i multimediju, balansirajući pri tome veliko iskustvo i kompetencije. Strateško pozicioniranje, brzo usvajanje novih znanja te inovativnost kao preduvjet našeg budućeg rasta, bio je osnovni razlog za uvođenje novog kompanijskog programa vezanog uz područje marketinga i inovacija koji već donosi rezultate.

Uzmemo li u obzir glavne karakteristike svjetskih tržišnih i tehnoloških trendova zaključujemo da su promjene neminovne; tehnologija sve radikalnije utječe na ljude, a brza izmjena informacija i znanja nije više pitanje nečije želje ili mogućnosti, nego pitanje opstanka. Svjesna tih okolnosti naša kompanija s 87% visokoobrazovanih zaposlenika te svojim snažnim istraživačko–razvojnim i drugim ekspertnim centrima ima optimalnu strukturu zaposlenih što je u skladu s potrebama industrije. Na taj se način istraživačko–razvojni potencijali kompanije mogu iskoristiti za ostvarivanje najviše razine konkurentnosti potrebne za uspjeh u ovoj zahtjevnoj gospodarskoj grani.

I na kraju, s punom odgovornošću mogu reći da je Ericsson Nikola Tesla primjerna kompanija u Ericssonovoj grupi koja je zahvaljujući suvremenim poslovnim modelima i uređenosti sustava, tehnološkom i poslovnom vodstvu te iznad svega kvalitetnim i kreativnim profesionalcima, svojim rezultatima u 2006. godini osnažila mjesto među najboljim hrvatskim kompanijama.

Ključ našeg daljnjeg poslovnog rasta predstavlja inovativnost u svim poslovnim procesima jer samo kreativnim radom koji je usmjeren na stvaranje novih vrijednosti, možemo pridonijeti zadovoljstvu svih naših dioničara, održivom razvoju i napretku društva u cjelini.



Gordana Kovačević
Predsjednica
Ericsson Nikola Tesla

Očekivanja treba ispuniti, a još je bolje nadmašiti ih.

Vizija

Pridonijeti stvaranju prosperiteta u zemljama u kojima poslujemo našom vodećom ulogom u novoj ekonomiji.

Misija

Razumjeti potrebe naših kupaca i poslovne prilike koje im se pružaju. Ponuditi kupcu ICT rješenja potrebna u njegovom poslovanju i bolja od onih koje nudi konkurencija. Biti konkurentan dobavljač softvera i usluga unutar korporacije Ericsson. Stvarati dobit i rast za sve naše interesne skupine.

Korporativne vrijednosti

Radimo u skladu s Ericssonovim korporativnim vrijednostima koje podrazumijevaju:

- _ Profesionalnost
- _ Ustrajnost
- _ Poštovanje

Izvršnost

Trendovi na globalnom tržištu

- _ Kontinuirani razvoj ICT tehnologije prema: IP mrežama, multimedijским podsustavima, širokopoljnom pristupu u fiksnim i mobilnim mrežama
- _ Konsolidacija i globalizacija u operatorskom i dobavljačkom području
- _ Pojačana konkurencija
- _ Fokus operatora na CAPEX i OPEX
- _ Sve veća uloga ICT usluga u odnosu na infrastrukturu (hardver i softver)
- _ Novi poslovni modeli

Čimbenici uspjeha

- _ Visoki indeks zadovoljstva kupaca
- _ Stalni proces prilagodbi na području:
 - _ Kompetencija
 - _ Organizacije
 - _ Upravljanja resursima
 - _ Poslovne kulture temeljene na rezultatima
- _ Inovativnost i upravljanje znanjem
- _ Upravljanje poslovnim procesima
- _ Kvalitetne unutarnje i vanjske komunikacije
- _ Odgovornost i lojalnost zaposlenika

Strategija, fokus područja i ciljevi

U suvremenome poslovanju gdje vladaju dinamični tržišni uvjeti i brzi tehnološki razvoj, kvalitetne poslovne strategije imaju sve važniju ulogu za daljnji napredak i očuvanje dugoročne profitabilnosti i tržišnih pozicija. Poslovne strategije temelje se na činjenicama koje opisuju trenutno stanje na svim tržištima na kojima kompanija djeluje kao i trendovima vezanim uz buduća kretanja u informacijsko-komunikacijskoj te multimedijskoj industriji.

Nužan preduvjet za nastavak uspješnog poslovanja Ericssona Nikole Tesle su dobro postavljeni ciljevi, fokus područja i strategija kompanije za predstojeće trogodišnje razdoblje. Pri tomu se njihova uspješna realizacija temelji na razmjeni znanja i razvoju kompetencija, proaktivnom pristupu i poduzetničkoj kulturi zaposlenika te uvođenju novih tehnologija i modela poslovanja. S obzirom na pripadnost kompanije globalnoj Ericssonovoj grupi, strategija Ericssona Nikole Tesle usklađena je i s korporacijskom strategijom i Ericssonovim poslovnim procesima.

Aktualni tehnološki trendovi usmjereni su na jezgre mreže utemeljene na IP protokolu, porast širokopojasnog dostupa u mobilnim i fiksničkim mrežama te postupni prelazak na mrežne arhitekture novih generacija. U skladu s tim očekuje se dinamično uvođenje širokopojasnih usluga te daljnje povećanje broja korisnika Interneta. Posebno intenzivan rast globalnog telekomunikacijskog tržišta predviđa se u segmentu mobilnih komunikacija uz izraženi porast podatkovnog prometa. Povećanje dostupnih brzina prijenosa podataka omogućit će konvergenciju mobilnih i fiksničkih mreža. Daljnja konvergencija telekomunikacijske i multimedijске industrije bit će omogućena korištenjem tehnoloških koncepata poput IMS podsustava, mobilne TV i TriplePlay-a. Nove tržišne prilike otvaraju se i u segmentu informatizacije državnih i poslovnih subjekata. Pri tome je izrazit fokus na kvalitetnim ICT rješenjima koja povećavaju poslovnu efikasnost i konkurentnost.

S druge strane, konkurencija raste pa dolazi do reorganiziranja i stvaranja novih kompanija u ključnim segmentima i područjima s najvećim poslovnim potencijalom. Željena

pozicija Ericssona Nikole Tesle za naredno trogodišnje razdoblje uključuje održavanje, odnosno poboljšanje vlastitog položaja kao jednog od najpoželjnijih ICT poslovnih partnera na svim tržištima i to zadržavanjem postojećih i privlačenjem novih kupaca, uz istodobnu realizaciju visokog stupnja poslovne izvrsnosti. Zato posebne napore ulažemo u zadržavanje, privlačenje i stvaranje vrlo učinkovitih, kompetentnih i motiviranih ljudi u radnoj okolini koju karakteriziraju profesionalnost, poštovanje i ustrajnost.

Strategija razvoja Ericssona Nikole Tesle usmjerena je na daljnje snaženje pozicije na domaćem, internom Ericssonovom te na izvoznim tržištima; na proširenje baze kupaca te liste rješenja, proizvoda i usluga. Očekujemo da ćemo nadmašiti dosadašnje rezultate u segmentu mrežne infrastrukture, proširiti aktivnosti na području usluga i dalje razvijati svoju ulogu u sve propulzivnijem segmentu multimedijških rješenja.

Pri tome ključnu ulogu imat će praćenje svjetskih tehnoloških trendova i razvoj inovativnosti na kompanijskoj i individualnoj razini. Kompanija je stvorila i formalni okvir za upravljanje inovacijama, strateški program vezan uz područje marketinga i inovacija te razvija kulturu kreativnosti i poduzetništva za efikasnu realizaciju svakog novog konkretnog rješenja, usluge ili proizvoda.

Na temeljima izvrsnosti u svim segmentima djelovanja, s vizijom proaktivnog sudjelovanja u stvaranju prosperiteta u zemljama u kojima posluje, Ericsson Nikola Tesla izgradio je stratešku okosnicu koja prikazuje osnovne postulate na kojima se zasniva cjelokupno poslovanje kompanije (*shema*).

Vizija

Pridonijeti stvaranju prosperiteta u zemljama u kojima poslujemo našom vodećom ulogom u novoj ekonomiji

Misija

Razumjeti potrebe naših kupaca i poslovne prilike koje im se pružaju. Ponuditi kupcu ICT rješenja potrebna u njegovom poslovanju i bolja od onih koje nudi konkurencija. Biti konkurentan dobavljač softvera i usluga unutar korporacije Ericsson. Stvarati dobit i rast za sve naše interesne skupine

Nadmašiti

dosadašnje rezultate u mrežnoj infrastrukturi

Proširiti

poslovanje u uslugama

Ojačati

poziciju u multimedijским rješenjima

Strategije

domaće / izvozne / interne Ericssonove strategije strategije za državu / tržišni segment / tehnologiju strategije za ključnog kupca / kupca

Temelj

Poslovna izvrsnost u svemu što radimo

Menadžment kompanije je ove godine definirao pet strateških fokus područja, najvažnijih za daljnji razvoj, na kojima se očekuje angažman cijele kompanije:

- _ poboljšanje percepcije i proširenje obujma poslovanja za multimedijška rješenja i poslovne sustave te sistemsku integraciju,
- _ izgradnja jake pozicije u širokopojasnim i IP tehnologijama,
- _ proširenje istraživačko-razvojne odgovornosti u području IP tehnologija,
- _ jačanje pozicije u segmentu usluga te

_ dodatno jačanje poslovne izvrsnosti i poboljšanje konkurentnosti.

Fokus područja trebaju omogućiti efikasnije okupljanje i sinergijsko djelovanje svih snaga kompanije kroz taktičku i operativnu primjenu te usklađeno djelovanje menadžmenta i zaposlenika. Tako definirani ključni ciljevi i konkretno postavljeni planovi djelovanja predstavljaju racionalnu osnovu za implementaciju ove ambiciozno postavljene strategije. Ericsson Nikola Tesla će nastojati, u razdoblju koje dolazi, važnim strateškim poslovnim potezima te uz rast, održati dugoročnu profitabilnost kao i potencijal za budućnost.

Profesionalna priznanja samo su odraz naše najvažnije nagrade – zadovoljstva naših kupaca.

Nagrade i certifikati

Nagrade i priznanja:

- _ U povodu 150. obljetnice rođenja Nikole Tesle **predsjednik Republike Hrvatske Stjepan Mesić** odlikovao je:
 - _ **Poveljom Republike Hrvatske** kompaniju Ericsson Nikola Tesla za značajni doprinos razvoju hrvatskog gospodarstva te za njegovanje znanstvene baštine Nikole Tesle,
 - _ **Redom Danice Hrvatske s likom Nikole Tesle** mr. sc. Gordanu Kovačević, predsjednicu Ericssona Nikole Tesle, zaslužnu gospodarstvenicu koja je svojim djelovanjem pridonijela promociji baštine izumitelja i znanstvenika Nikole Tesle.
- _ Kompanija Ericsson Nikola Tesla osvojila je **Zlatnu kunu Hrvatske gospodarske komore** za izniman doprinos u gospodarstvu za 2006., u kategoriji velikih poduzeća.
- _ Mr.sc. Gordanu Kovačević, predsjednicu Ericssona Nikole Tesle, gledatelji poslovne televizije **Kapital Network** izabrali su za **gospodarstvenika 2006. godine**.
- _ **Varaždinska burza** dodijelila je kompaniji Ericsson Nikola Tesla **priznanje za najveći ostvareni promet** tijekom poslovnog djelovanja Varaždinske burze.

Certifikati:

- _ Certifikat za sustav upravljanja kvalitetom prema normi **ISO 9001:2000**
- _ Certifikat za sustav upravljanja okolišem prema normi **ISO 14001**
- _ Certifikat za sustav upravljanja zaštitom zdravlja i sigurnosti prema dokumentu **OHSAS 18001**
- _ od treće strane potvrđena trgovinska sukladnost (**Trade Compliance**)
- _ od druge strane potvrđeno kontrolno okruženje (**Entity Wide Control**) kao dijela sekcije SOX 404 (Sarbanes-Oxley Act - 2002).

Svijet cijeni kvalitetu

Poslovne aktivnosti

Ericsson Nikola Tesla, kao sastavni dio Ericssona i globalnih telekomunikacija, okrenut je suvremenim načinima komuniciranja te se u zadnjih desetak godina profilirao kao isporučitelj „znanja“.

U osnovne kompanijske aktivnosti spadaju:

- _ Marketing i prodaja u Hrvatskoj, unutar Ericssonove grupe i na više desetaka izvoznih tržišta u Srednjoj i Istočnoj Europi te Srednjem istoku
- _ Istraživanje i razvoj
- _ Dizajn cjelovitih komunikacijskih rješenja
- _ Sistemska integracija
- _ Široki asortiman usluga

Proizvodi i usluge

Ericsson Nikola Tesla osigurava svojim kupcima kompletnu Ericssonovu listu telekomunikacijskih proizvoda, rješenja i usluga:

- _ Široki spektar proizvoda za tradicionalne operatore, nove operatore, ponuditelje Internet usluga (ISP) te poslovne sustave
- _ Savjetodavne usluge, usluge implementacije, sistemske integracije te usluge upravljanja i podrške
- _ Informacijske sustave i aplikacijska rješenja u e-području (primjer e-zdravstva)
- _ Sustave posebnih namjena

Pozicija u Hrvatskoj

Ericsson Nikola Tesla pozicionirao se u Hrvatskoj kao kompanija koja:

- _ Potiče prosperitetno okruženje osiguravajući dostup suvremenim informacijsko-komunikacijskim sustavima i tehnologijama
- _ Jedan je od najvećih izvoznika u zemlji, a na prvom mjestu kada je riječ o izvozu znanja
- _ Dovodi visokovrijedne, atraktivne poslove iz područja telekomunikacija
- _ Zapošljava i zadržava mlade i talentirane stručnjake
- _ Ima aktivnu ulogu u projektima e-Hrvatska
- _ Svjesna svoje društvene odgovornosti inicira i predvodi pozitivne društveno-ekonomske promjene u zemljama u kojima posluje, ponajprije u Hrvatskoj

Pozicija u korporaciji Ericsson

Zbog znanja i vještina svojih stručnjaka te načina rada i rukovođenja Ericsson Nikola Tesla prepoznat je u Ericssonu kao:

- _ Marketinško-prodajna mreža
- _ Snažna istraživačko-razvojna jedinica
- _ Regionalni centar za cjelovita komunikacijska rješenja
- _ Regionalni i globalni centar za usluge
- _ Regionalni centar za sistemsku integraciju
- _ Ericsson Mobility World centar u tržišnoj jedinici Srednja Europa
- _ Globalni ekspertni centar rješenja za mobilni dostup podacima
- _ Vodeći centar na području e-sustava

Prava vrijednost nije samo ona koja se računa, već i ona koja se osjeti.

Prodaja i marketing

U ukupnoj prodaji kompanije u 2006. godini udio domaćeg tržišta iznosi 30 %, izvoz na interno Ericssonovo tržište 22%, dok je izvoz u ostale zemlje 48%.

Prihodi od prodaje na **domaćem tržištu** porasli su 1,4% te iznose 482,6 milijuna kuna. Na području fiksni i mobilni sustava, uključujući i mobilni Internet, nastavljena je uspješna suradnja sa strateškim partnerima Vipnetom, T-HT-om i Tele2. U suradnji s Vipnetom, uveden je širokopolasni pristup Internetu putem mobilne mreže 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 širokopolasnih 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, jednim od najznačajnijih domaćih isporučitelja Internet usluga, potpisan ugovor o izgradnji TriplePlay infrastrukture.

Na 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, u cijelosti razvijenim u kompaniji, dokazao kao isporučitelj sofisticirane i složene systemske integracije u ICT području.

Kada je riječ o **izvoznim tržištima** Ericssona Nikole Tesle ukupna prodaja u 2006. godini iznosila je 793,7 milijuna kuna.

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

Na tržištima Bosne i Hercegovine te Crne Gore Ericsson Nikola Tesla ostvario je prihode od prodaje u iznosu od 233,2 milijuna kuna. Naime, u Bosni i Hercegovini te Crnoj Gori izborna je razdoblje pa činjenica da 3G licence još nisu izdane usporila je brzinu ulaganja, a prihodi od prodaje smanjeni su u odnosu na prethodnu godinu za 14,7%. Značajni poslovi na području modernizacije i proširenje mobilni i fiksni 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 iz Instituta za telekomunikacije (R&D) i Globalnog centra 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 u Ericssonu Nikoli Tesli. Izvoz na ovo tržište u 2006. godini iznosi 357,8 milijuna kuna što predstavlja porast od 20,7%.

Ostale aktivnosti

– Kompanija je angažirano sudjelovala u nizu aktivnosti Nacionalnog projekta obilježavanja Godine Nikole Tesle. Povodom 150. obljetnice rođenja Nikole Tesle, krajem lipnja 2006., kompaniju su posjetili Stjepan Mesić, predsjednik Republike Hrvatske i Carl-Henric Svanberg, predsjednik i generalni direktor Ericssona koji su ujedno bili aktivni sudionici stručnog skupa pod nazivom „Život i djelo Nikole Tesle“.

– Kompanijski stručnjaci, predvođeni predsjednicom Gordanom Kovačević, sudjelovali su u radu simpozija „Nikola Tesla u Hrvatskoj“, koji se u rujnu 2006. održao u Parizu.

– Zapaženo je bilo sudjelovanje kompanijskih stručnjaka na međunarodnoj izložbi telekomunikacija, informatike, bankarskih sustava, uredske opreme i sigurnosnih sustava, poznatij pod nazivom TIBO, koja se održala u Minsku, u Bjelorusiji.

– Kompanija se predstavila na izložbi informacijskih i komunikacijskih tehnologija „INFOCOM 2006“ koja se u listopadu 2006. održala u St. Peterburgu.

– Na međunarodnoj konferenciji MIPRO u Opatiji, Ericsson Nikola Tesla sudjelovao je nizom aktivnosti i bio generalni sponzor tog najvećeg regionalnog skupa u području informacijske i komunikacijske tehnologije te mikroelektronike.

– Predstavnici kompanije sudjelovali su na svečanosti u povodu obilježavanja 10. obljetnice rada Ericssonove kompanije u Bosni i Hercegovini.

– Pod sloganom „Moć trajanja“ održan je krajem rujna u Budvi, 13. Festival informatičkih dostignuća INFOFEST, na kojem je 6. put zaredom sudjelovao Ericsson Nikola Tesla.

– Kompanija je sudjelovala u plenarnom dijelu Međunarodne konferencije o softveru, telekomunikacijama i računalnim mrežama SoftCOM.

– Održane su konferencije za novinare, u Zagrebu i Splitu. Javnosti su prezentirani poslovni rezultati kompanije.

– Održana je Glavna skupština Dioničkog društva Ericsson Nikola Tesla.

– Na drugoj Međunarodnoj konferenciji „Strana ulaganja za rast hrvatskog gospodarstva“, održanoj u Cavtatu, u organizaciji Agencije za promicanje izvoza i ulaganja (APIU) Vlade Republike Hrvatske, uz velik broj stručnjaka iz različitih područja gospodarstva sudjelovali su i predstavnici Ericssona Nikole Tesle.

– Krajem listopada održan je 3. Dan tržišta kapitala Ericssona Nikole Tesle. Investitorima i financijskim analitičarima predstavljeni su rezultati Društva.

– Održan je Dan dobavljača i poslovnih partnera Ericssona Nikole Tesle.

– Ericsson Nikola Tesla je bio suorganizator natječaja i sudionik na svečanosti dodjele Vidi e-innovation nagrade. Angažmanom na ovom projektu kompanija je nastojala dodatno animirati hrvatsku informatičku zajednicu i stvoriti okruženje za razvoj što većeg broja inovativnih ICT – Hi-Tech, visokokonzekurentnih proizvoda na zahtjevnom svjetskom tržištu.

– Aktivno i stručno sudjelovanje Ericssona Nikole Tesle u obilježavanju velike obljetnice – pola stoljeća mobilne telefonije u svijetu.

– Ericsson Nikola Tesla i Dječji vrtić “Bajka” ugovorili su međusobnu suradnju vezanu za smještaj i brigu o djeci zaposlenika kompanije.

– Održan je tradicionalni, osmi po redu, Obiteljski dan zaposlenika i članova njihovih obitelji na kojem se okupilo više od 2.000 ljudi.

– Nakon pet godina stanke otvoren je novi izložbeni prostor galerije Ericsson Nikola Tesla. Prostor je namijenjen umjetničkom stvaralaštvu zaposlenika i vanjskih umjetnika.

Pozitivno

Poslovanje tijekom

drugičiji

2006. godine

Obraćanje dioničarima:
Maria Radtke,
direktorica Financija i nabave
Ericssona Nikole Tesle d.d.

Solidno poslovanje i rezultati bolji od planiranih unatoč jakoj konkurenciji – Ericsson Nikola Tesla ponovno uspješan

Ericsson Nikola Tesla je tijekom 2006. godine ponovno uspio povećati količinu isporuka, nastaviti podržavati rast i razvoj postojećih te pridobiti nove kupce, naći se na samom čelu tehnološkog napretka, a svojom ponudom obuhvatiti široku lepezu najmodernijih usluga. Međutim, pod utjecajem jače konkurentnosti cijena i pada vrijednosti dolara od 11%, novčani prihodi od prodaje ostaju stabilni, dok su razine marži nešto niže. Posloводство je već u svojim ranijim izvještajima predvidjelo takav razvoj događaja.

Istodobno, Društvo je uspjelo napraviti veliki zaokret u poslovanju te povećati udio usluga (i mobilne i fiksne telefonije) u ukupnoj prodaji sa 42% na 48%. To znači da se danas gotovo polovina novčanih prihoda od prodaje ostvaruje prodajom različitih vrsta usluga. Budući da operatori smanjuju ulaganja u, na primjer fiksne mreže, Ericsson Nikola Tesla pronalazi održivu budućnost u uslugama upravljanja, sistemskoj integraciji, multimedijским rješenjima i konzultantskim uslugama, ali isto tako i u tradicionalnim uslugama mrežne integracije, uslugama podrške, istraživanja i razvoja, itd.

Ostvaren je neočekivano visok konačni rezultat, djelomično zbog jednokratnih dobitaka kao što je naknada štete za gubitak zabilježen 2005. godine, izazvan požarom u skladištu, ali najvećim dijelom zbog kontinuiranog provođenja programa troškovne učinkovitosti i neprekidnog unaprjeđivanja načina rada. Novčani tok iz poslovanja je jako dobar i predstavlja solidnu podlogu za budući razvoj i širenje poslovanja.

Pregled upravljanja financijama

Tijekom 2006. godine troškovna učinkovitost bila je usmjerena na inovativne načine štednje koji su se ostvarivali primjenom "pametnih" informacijsko-komunikacijskih rješenja "u kući" te njihovom prodajom kupcima. Kompanija prolazi kroz proces transformiranja u inovativniju organizaciju u kojoj svatko ima "ključnu" ulogu, a svi pridonose i internoj učinkovitosti i idejama o novim prodajnim rješenjima.

Troškovi poslovanja vezani uz prodajne, opće i administrativne aktivnosti još su dodatno smanjeni sa 7% na 6,7% prihoda od prodaje. Nastavljamo sa strogim praćenjem vanjskih dobavljača, po načelu transparentnosti i konkurentnosti, koristeći čak i e-aukciju kao jedan od alata u okviru nabave.

U središtu interesa i dalje ostaje održivi razvoj kao i pronalaženje područja za širenje poslovanja u budućnosti. Što se tiče upravljanja financijama Ericssona Nikole Tesle, uz uporište u solidnoj bilanci i novčanoj situaciji, istražuju se i utvrđuju dodatne mogućnosti kompenzacijskih poslova i eventualno buduće izdavanje komercijalnih papira, što može dodatno potaknuti potencijale kompanije na iskorištavanje postojećih tržišnih prilika. Marže su, u skladu s očekivanjima, niže u odnosu na 2005. godinu zbog sve oštrije konkurencije. S jedne strane, naime, konkurenti izlaze na tržište s niskim cijenama, a s druge strane, jača utjecaj globalnih vlasničkih struktura i sve se intenzivnije usklađuju uvjeti ugovora po pojedinim tržištima budući da se operatori usredotočuju na svoje troškove poslovanja. Marže na području informacijsko-komunikacijske industrije općenito su pod pritiskom. Provođenje programa troškovne učinkovitosti može dovesti samo do postupnog smanjenja troškova, dok cijene padaju puno brže. Na niže razine marži značajno je utjecao i pad dolara od 11% tijekom godine, što se odrazilo na smanjenje prihoda od prodaje ostvarenih na inozemnim tržištima. Lagani rast novčanih prihoda od prodaje od 1% u 2006. u odnosu na 2005. godinu, mogao se ostvariti jedino osjetnim rastom količine prodanih proizvoda i usluga. Odgovor na niže marže su troškovna učinkovitost, inovacije te stabilan i održiv rast prihoda od prodaje. Pokrenuli smo cijeli niz inicijativa koje će, ujedinjavanjem vlastitih potencijala unutar kompanije, stvoriti novu vrijednost za naše kupce u godinama koje dolaze.

Pozitivan novčani tok iz poslovnih aktivnosti ostvaren je u iznosu većem od 200 milijuna kuna. Zahvaljujući tim novčanim sredstvima kao i korištenju svih postojećih financijskih alata na tržištu, Ericsson Nikola Tesla je na vrlo dobroj poziciji za buduće širenje poslovanja na nova područja. Postoje različiti načini ostvarenja rasta, a najbolje kompanije, u skladu s promjenom tržišnih uvjeta i stvaranjem novih poslovnih prilika, primjenjuju raznovrsne strategije.

Izvanredni dobitci, rezervacije i nova računovodstvena načela

Kao što je već spomenuto, kompanija je tijekom 2006. godine ostvarila izvanredne, jednokratne dobitke od otprilike 50 milijuna kuna – uglavnom vezane uz naknadu štete za gubitak izazvan požarom u skladištu 2005. godine.

Pozitivna tržišna kretanja omogućila su značajno smanjenje novih rezerviranja i naknadnih naplata u kasnijim razdobljima. Zbog toga je u priličnoj mjeri smanjen neto utjecaj novih rezerviranja i naplata. Taj neto utjecaj iznosio je 2005. godine 43,5 milijuna kuna, a 2006. godine svega 16 milijuna kuna.

Nova računovodstvena načela u okviru Međunarodnih računovodstvenih standarda nalažu da se ukidanje rezerviranja za dugoročno financiranje prikaže kao financijski prihod, a ne kao ostali prihodi iz poslovanja. Tu bi činjenicu trebalo uzeti u obzir prilikom usporedbe prihoda iz poslovanja po pojedinim godinama te usporedbe s ostalim poslovnim organizacijama. Usporedba zarade prije odbitka kamata i poreza bit će, međutim, i dalje važna pa je zbog toga ta stavka uvedena u račun dobiti i gubitka.

Zbog promjene u računovodstvenim načelima i usporedivosti s prethodnom godinom, podaci za 2005. godinu su prepravljeni.

Pregled financijskih podataka (u zagradama su podaci za 2005. godinu)

- _ Knjižene narudžbe: 1.623,6 milijuna kuna (1.608 milijuna kuna)
- _ Prihodi od prodaje: 1.634,1 milijun kuna (1.624,5 milijuna kuna)
- _ Novčani tok iz poslovnih aktivnosti: +217,6 milijuna kuna (+46,8 milijuna kuna)
- _ Marže: 17,5% (19,9%)
- _ Prodajni, opći i administrativni troškovi: 6,7% (7,0%) prihoda od prodaje

_ Zarada prije odbitka kamata i poreza – EBIT: 16,3% (16,5%) prihoda od prodaje

_ Dobit prije poreza: 264,5 milijuna kuna (268,4 milijuna kuna)

Dioničari

Ericsson Nikola Tesla nastavlja s ispunjavanjem obveza prema dioničarima, pri čemu je ključna riječ transparentnost, i to u svim vidovima poslovanja.

Poslovna očekivanja

Ericsson Nikola Tesla je na dobrom putu potpune pretvorbe u informacijsko-komunikacijsku kompaniju s jakim usmjerenjem na sve vrste usluga – usluge upravljanja, sistemsku integraciju, konzultantske usluge, multimedijna rješenja, itd. Kompanija će morati dodatno ojačati na ovom području, a potrebna sredstva za takva ulaganja osiguravaju se preko jakog, pozitivnog novčanog toka iz poslovanja te mudrog korištenja financijskih alata i poslovnih prilika. Pojačano oslanjanje na ljude i znanje kao "proizvode" koje prodajemo znači da se od nas očekuje inovativnost u pristupu troškovnoj učinkovitosti te neprekidno poboljšavanje procesa i načina rada, ali i uključivanje poslovnih partnera i vanjskih dobavljača u aktivnosti vezane uz troškovnu učinkovitost. Mi mijenjamo pristup od "iznutra prema van" na "izvana prema unutra" te prodajna rješenja namijenjena kupcima primjenjujemo najprije na sebi, koristeći ujedno tako stečena iskustva.



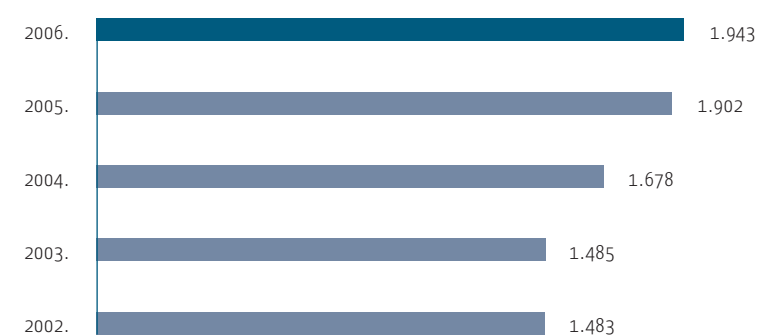
Maria Radtke
Direktorica Financija i nabave
Ericsson Nikola Tesla

Osvrnemo li se na svoju prošlost, jasno ćemo vidjeti i svoju budućnost.

Ključni financijski pokazatelji u 2006. godini

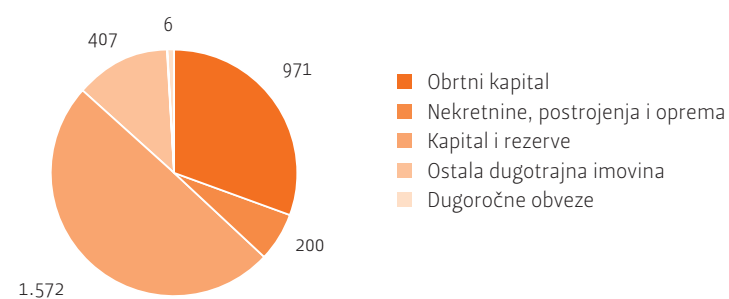
Bilanca

Bilanca ukupno (u milijunima kuna)



Struktura bilance na dan 31. 12. 2006.

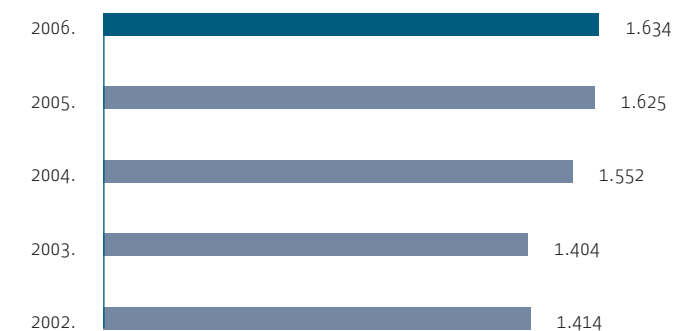
u milijunima kuna	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Obrtni kapital	775	963	996	1.021	971
Nekretnine, postrojenja i oprema	168	149	150	206	200
Kapital i rezerve	1.043	1.209	1.277	1.491	1.572
Ostala dugotrajna imovina	107	105	138	271	407
Dugoročne obveze	7	7	7	7	6



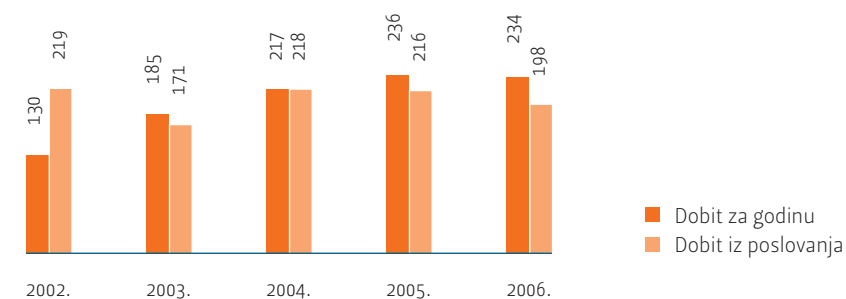
Prihodi od prodaje, dobit iz poslovanja i dobit za godinu

u milijunima kuna	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Prihodi od prodaje	1.414	1.404	1.552	1.625	1.634
Dobit iz poslovanja	219	171	218	216	198
Dobit za godinu	130	185	217	236	234

Prihodi od prodaje (u milijunima kuna)



Dobit iz poslovanja i dobit za godinu (u milijunima kuna)



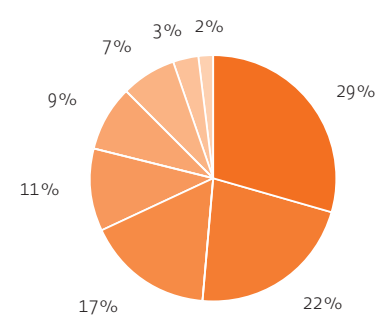
Prihodi od prodaje po tržištu

u milijunima kuna	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Hrvatska	313	314	381	476	483
Izvoz	870	866	944	851	794
Ericsson	231	224	226	297	358
	<u>1.414</u>	<u>1.404</u>	<u>1.551</u>	<u>1.624</u>	<u>1.634</u>

Tri temeljna tržišna područja Ericssona Nikole Tesle (u milijunima kuna)



Najveća tržišta Ericssona
Nikole Tesle u 2006. godini



u milijunima kuna	2006.
Hrvatska	483
Švedska	358
Bjelorusija	272
Bosna i Hercegovina	180
Kazahstan	139
Rusija	118
Crna Gora	53
Ostalo	31
	<u>1.634</u>

Informacije za investitore

Dionice Ericssona Nikole Tesle (ERNT-R-A) uvrštene su u kotaciju Javnih dioničkih društava Zagrebačke burze 17. srpnja 2003. godine. Dionicama se trgovalo i na Slobodnom tržištu Varaždinske burze.

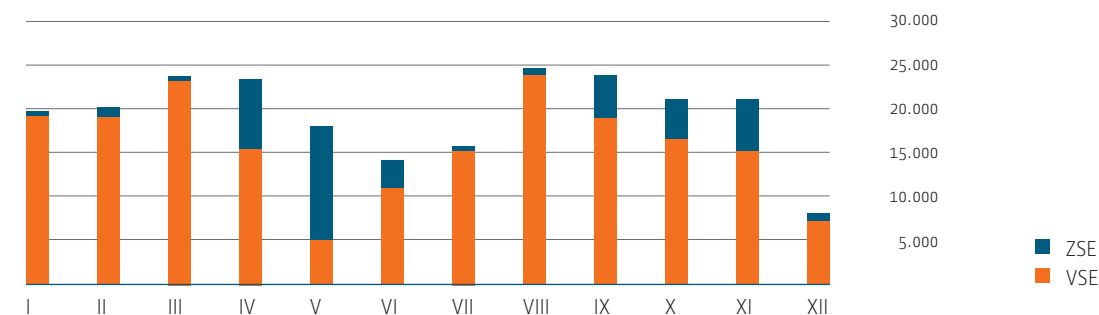
U ožujku 2007. godine završen je proces pripajanja Varaždinske burze Zagrebačkoj, čime je hrvatsko tržište kapitala dobilo jedinstveno, središnje mjesto burzovne trgovine.

Informacije o trgovanju i kretanju cijene dionice

Tijekom 2006. godine trgovalo se s više od 230 tisuća dionica, od čega 82% na Varaždinskoj i 18% dionica na Zagrebačkoj burzi. Ukupni promet iznosio je 500,7 milijuna kuna.

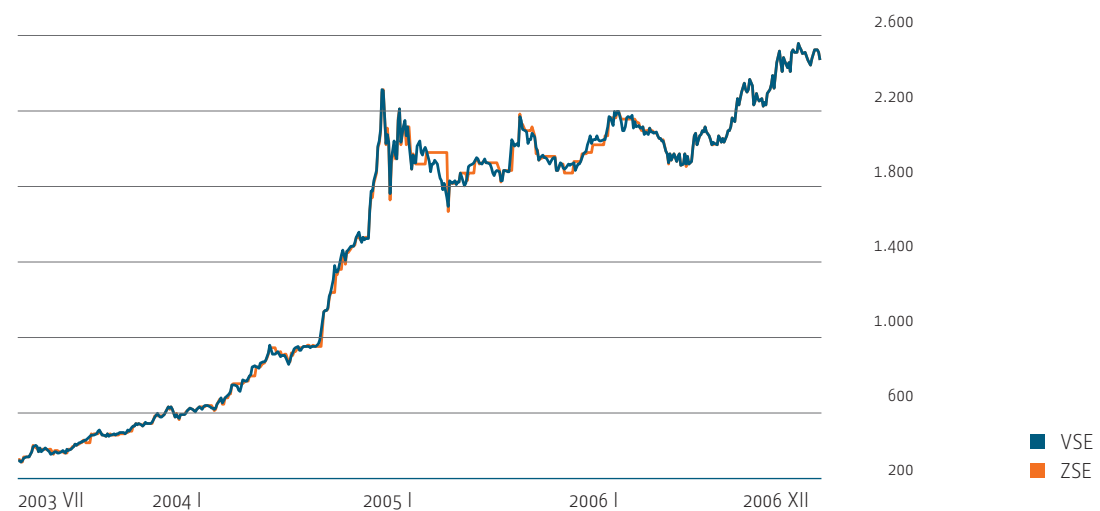
Tržišna kapitalizacija porasla je s 2.548,8 milijuna kuna u 2005. na 3.275,9 milijuna kuna u 2006. godini što je porast od 29%. Udio Ericssona Nikole Tesle u ukupnoj tržišnoj kapitalizaciji Zagrebačke burze iznosi 2%.

Obujam trgovanja u 2006. (broj dionica)



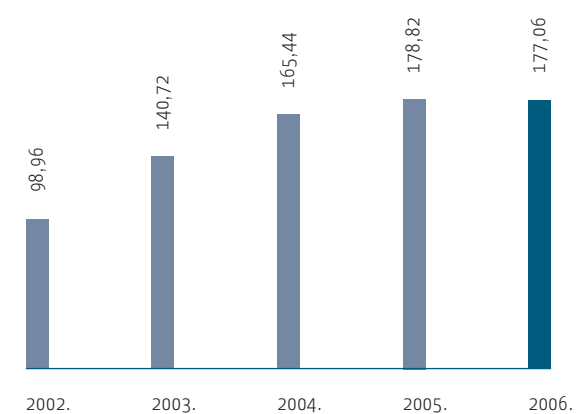
mjeseci	broj dionica	
	VSE	ZSE
I	18.961	706
II	19.064	660
III	23.055	98
IV	15.548	7.829
V	4.924	12.873
VI	10.404	3.369
VII	15.215	303
VIII	23.886	388
IX	18.928	4.714
X	16.383	4.365
XI	15.123	5.788
XII	7.090	691

Kretanje prosječne dnevne cijene dionice 2003. – 2006. (u kunama)



Cijene dionice i promet	2003.	2004.	2005.	2006.	
Najviša (HRK)	475	1.550	2.300	2.600	
Najniža (HRK)	250	440	1.495	1.850	
Zadnja – krajem godine (HRK)	445	1.480	1.914	2.500	
Promet (u mil. HRK)	117,6	313,8	638,4	500,7	
Zarada po dionici (u kunama)	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Zarada po dionici	98,96	140,72	165,44	178,82	177,06

Zarada po dionici

**Temeljni kapital**

Na dan 31. prosinca 2006. godine temeljni kapital Ericssona Nikole Tesle d.d. iznosio je 133.165.000 kuna i podijeljen je na 1.331.650 redovnih dionica na ime, serije A. Svaka dionica nosi jedan glas na Glavnoj skupštini Društva. Ukupan broj trezorskih dionica krajem 2006. godine iznosio je 11.314 (0,85% temeljnog kapitala).

Dioničari

Pregled najvećih dioničara Ericssona Nikole Tesle d.d. na dan 31. prosinca 2006. godine.

	Broj dionica	Udio u temeljnom kapitalu
Telefonaktiebolaget LM Ericsson	653.473	49,07%
PBZ d.d. / zbirni skrbnički račun klijenta	52.695	3,96%
PBZ d.d. /NLB / Hansabank clients account	40.025	3,01%
Raiffeisenbank Austria d.d. Zagreb / RBA	36.865	2,77%
Zagrebačka banka d.d. / Bank Austria Creditanstalt AG	36.418	2,73%
Societe Generale – Splitska banka d.d. / Skandinaviska		
Enskilda Banken, Švedski rezidenti	35.474	2,66%
Raiffeisenbank Austria d.d. Zagreb / R5	23.619	1,77%
Raiffeisenbank Austria d.d. Zagreb / zbirni skrbnički račun za strane pravne osobe	17.244	1,29%
Zagrebačka banka d.d. / Zagrebačka banka skrbnički račun	15.468	1,16%
Hrvatski fond za privatizaciju	11.848	0,89%