



INTERVJU Vilim Primorac, predsjednik Uprave HT Eroneta

MOJA VIZIJA HT ERONET-a JE BITI TEHNOLOŠKI LIDER

Slobodan sam ustvrditi kako nas očekuje budućnost ispunjena novim i unaprjeđenim integriranim uslugama, koja će, zasigurno, kod korisnika naići na odobravanje

• Razgovarao: D. Lukić
• dogadajji@dnevni-list.ba

Moja vizija HT Eroneta je biti tehnološki lider, izjavio je u intervju za Dnevni list čelni čovjek te kompanije Vilim Primorac. Predsjednik Uprave HT Eroneta između ostalog se komentirao trenutačno stanje u tvrtci, te se je predstavio planove za budućnost s jasnim naglaskom na ulaganja u tehnološki razvoj i kvalitetan kadar.

Kakva je budućnost HT Eroneta? Konkretno, kakvi su planovi za budućnost, postoje li neki kratkoročni i dugoročni ciljevi?

- Uvažavajući rezultate s fokusom na prethodno provedenu stabilizaciju i unaprjeđenje poslovanja, uz niz strateških projekata u prošloj i ovoj godini, kao i izniman doprinos i posvećenost svih zaposlenika održivom poslovanju HT Eroneta, ako nije pretenciozno, na zadovoljstvo naših vrijednih postojećih i novih korisnika, mogu kazati kako ćemo u budućnosti znati odgovoriti na sve izazove kao što je to bio slučaj u posljednje dvije godine. Stoga, na radost naših korisnika, slobodan sam ustvrditi kako nas očekuje budućnost ispunjena novim i unaprjeđenim integriranim uslugama, koja će, zasigurno, kod korisnika naići na odobravanje.

Dakako, planovi respektiraju tržišne odnose, a usmjerenost na tržišno-korisničke, tehnološke i financijske ciljeve, bit će ključna u našim planovima u kratkom i dugom roku. U tom svjetlu, želimo maksimalno dinamičnu organizaciju koja treba odgovoriti potrebama korisnika u brzom i učinkovitom isporuci usluga i proizvoda naj-

više razine kvalitete. Svakako, poštujući temeljna ekonomska načela, cilj nam je profitabilno poslovanje na kraju svake poslovne godine, temeljeno na pozitivnim pokazateljima uspješnosti poslovanja. Premda se, ukupno gledajući, u odnosu na zapadna tržišta osjećaju određeni zaostaci kada cjelokupan domaći sektor u pitanju, mišljenja sam kako treba izvući pouke iz recentnih kretanja u razvijenim zemljama i shodno tome poduzimati korake u Bosni i Hercegovini, a ona se tiču izgradnje pretpostavki za primjenu novih usluga kroz unaprjeđenje mrežne infrastrukture bazirane na širokopojasnim uslugama s većim brzinama prijenosa, što je budućnost koju će HT Eronet primjenjivati u praksi.

Iako djelujemo na lokalnom tržištu, jednako kao i sektor u cjelini, izloženi smo djelovanju alternativnih oblika komuniciranja, što ovom sektoru za razliku od drugih nameće specifične konkurencijske odrednice. Sve to skupa zahtijeva agilnost kojom u HT Eronetu odgovaramo ponudama s mnogobrojnim pogodnostima za naše korisnike. Tako su preferencije korisnika za različitim oblicima komuniciranja rezultirale određenom transformacijom naših usluga, a sve u smjeru osiguravanja najviše razine usluge u kvantitativnom i kvalitativnom smislu, s temeljnim dugoročnim ciljem osiguranja održivog poslovanja u svim ključnim dijelovima poslovanja.

Siguran sam da će naša prilagodljivost uvjetima na tržištu s primjenom najboljih načela koja donosi digitalna transformacija naići na pozitivan odjek kod naših korisnika i uz iznimnu kvalitetu usluga rezultirati širenjem korisničke baze i najvišom razinom zadovoljstva korisnika našim inovativnim uslugama kao temeljnim ciljem, jer bez zadovoljnog korisnika nema dugoročno održivog uspjeha na tržištu.

Osnova korištenja usluga danas je mobilni uređaj s kojeg se korisnik spaja na WiFi, gleda TV, koristi OTT servise, posluje, plaća račune...

U konačnici – naš cilj je – zadovoljan zaposlenik koji je, kao takav, najbolji predstavnik kompanije i najbolje ulaganje za budućnost



rati širenjem korisničke baze i najvišom razinom zadovoljstva korisnika našim inovativnim uslugama kao temeljnim ciljem, jer bez zadovoljnog korisnika nema dugoročno održivog uspjeha na tržištu.

Što danas najbolje prolazi na tržištu telekomunikacija?

- Moglo bi se reći da danas prolazi kombinacija svih telekom usluga, premda je jasno da postoje određene razlike u korisničkim navikama prema generacijama. Osnovu čini internet, a sve ostalo je nadogradnja. Tako ne možemo napraviti rez na segment mobilnih i fiksnih usluga, nego korisnik s više uređaja zapravo u jednoj vremenskoj jedinici koristi niz usluga koje mu pružaju telekom operateri. Osnova korištenja usluga danas je mobilni uređaj s kojeg se korisnik spaja na WiFi, gleda TV, koristi OTT servise, posluje, plaća račune...

U jednom recentnom istraživanju utvrdili smo da korisnici sve više koriste više usluga paralelno. Tako danas često surfamo na mobitelu, dok gledamo TV. Postoji i određeni trend korištenja video i audio poruka. Tu su i geolokacijski servisi kao, primjerice, Strava za bicikliste i sl., a koji su ne-

moćni bez kvalitetno pružene telekom usluge. Dakle, nove generacije koje čine sve veći udio u korisničkoj bazi, osobe su odrasle s digitalnim tehnologijama, s internetom i mobilnim komunikacijama, stalno su umreženi i socijalno povezani.

Kako se HT Eronet nosi s izazovima moderne tehnologije?

- HT Eronet je u procesu cjelovite poslovne IT transformacije i modernizacije kompletne svoje mreže s ciljem pretvaranja iz klasične telekom kompanije u modernu digitalnu kompaniju za digitalno doba, što je i naš moto. HT Eronet, kao i ostali telekomi, mora se još snažnije prilagoditi digitalnom dobu i transformirati svoje modele poslovanja, ali i organizacijsku kulturu s naglaskom na usvajanje digitalnih sposobnosti kao preduvjeta poslovnog uspjeha. Konkretno, želimo korisnicima HT Eroneta osigurati inovativne "digitalne" pakete usluga, ICT Cloud usluge, OTT usluge, M2M usluge, IoT usluge, Big Data zasnovane usluge, itd. Sve to želimo ostvariti, naravno, uz kontinuirano podizanje kvalitete korisničkog iskustva, kako bi korisnici dobili najbolju vrijednost za svoj novac.

Na koji način HT može tržišno napredovati i zadovoljiti sve istančanije zahtjeve korisnika?

- Mi priliku za širenje vidi-



mo u više segmenata. Osnovica je poslovni segment i ponuda cjelovitih Cloud rješenja. Novim ponudama temeljenim na opcijama, prilagođavamo se korisnicima na način da svatko odabire opciju koja mu najviše odgovara. U fokusu nam je zadovoljan korisnik, jer samo takav korisnik može generirati stabilnu bazu na kojoj možemo graditi budućnost.

Nedavno ste izjavili da ste zadovoljni rezultatima poslovanja u prvih pet mjeseci ove godine? Možete li pojasniti rezultate poslovanja?

- Rezultat prvih 6 mjeseci ove godine je pozitivan, što predstavlja snažan oporavak u usporedbi s prošlom godinom kada smo zabilježili -1,2 milijuna KM dobiti u prvih 6 mjeseci. Naglašavam da, sukladno planu, dosta bolje rezultate očekujemo u drugoj polovici godine. Bitno je napomenuti da svi telekom operateri, ne samo na području FBiH, imaju ogromnih izazova s padom prihoda koji je generiran i dodatnim regulatornim aktivnostima, izrazitom konkurentnošću cijele industrije i prodorom alternativnih operatera koji imaju znatno fleksibilnije poslovne modele. Usprkos navedenim izazovima, ostvarili smo rast ukupne korisničke baze za oko 4% i to u svim segmentima, i mobilnom i fiksnom, tradicionalnom segmentu. Istovremeno, imali smo i dosta izazova,

HT Eronet je u procesu cjelovite poslovne IT transformacije i modernizacije kompletne svoje mreže s ciljem pretvaranja iz klasične telekom kompanije u modernu digitalnu kompaniju za digitalno doba, što je i naš moto.



Smatramo da bismo, budući da prvi idemo s ponudama i imamo solidan tržišni nastup, trebali imati veći tržišni udio

- Točno... Kao što vidite, uspjeli smo kreirati dovoljno sredstava i za snažan investicijski zamah, koji je temeljni preduvjet poslovanja naše kompanije i naše industrije. Dopustite samo da spomenem neke glavne projekte; od modernizacije fiksne pristupne mreže, povećanja ulaganja u optičku infrastrukturu do maksimalnog iskorištavanja resursa bakrene infrastrukture uz korištenje VDSL i VDSL vectoring tehnologija.

Naš krajnji cilj je do kraja godine ostvariti minimalne brzine iznad 50 Mb/s i 100 Mb/s za veliki dio naših korisnika, a do 2020. očekujemo da ćemo ostvariti brzinu iznad 100 Mb/s u velikom dijelu naše mreže. Najave su i da će se skoro raspisati natječaj za 4G licencu, a mi s ponosom moramo istaknuti da smo već pripremljeni i da u tehnološkom smislu možemo promptno odgovoriti i na takav zahtjev.

S čime niste zadovoljni u kompaniji i što ćete mijenjati? Želite li nešto mijenjati?

- Uvijek ima stvari koje treba popraviti i koje mogu biti bolje, ali smatram da pri tome treba biti realan. Volio bih da promjene koje uvodimo idu brže, i da na neki način prepoznajemo da ova kompanija ulazi u novu fazu svog poslovanja, fazu obilježen jasnim strateškim ciljevima, optimizmom i vjerom u budućnost. Volio

bih također kad bi se prepoznale kvalitetni projekti koje ova kompanija poduzima, ne samo problemi s kojima smo ponekad suočeni. Ponekad imam dojam da se uz nas vežu stvari iz prošlosti, a mi smo okrenuti prema budućnosti i takvi želimo i ostati. Naš cilj je ostati jedna od najutjecajnijih kompanija na ovom području, biti posvećena primarno našim korisnicima, zaposlenicima i napsnjetku, našoj zajednici.

Puno se govorilo o eventualnoj prodaji HT-a. Imate li informacija ide li se u tome pravcu? I što bi to značilo za zaposlene?

- Pitanje privatizacije, tj. prodaje vlasničkog udjela u tvrtkama u kojima država ima vlasništvo, nije pitanje za naš menadžment. To pitanje treba postaviti vlasniku.

Podsjećanja radi, država, tj. Federacija BiH, vlasnik je 50,10% poduzeća, 39,10% u rukama je Hrvatskog telekoma, 5,23% Hrvatske pošte Zagreb, a 5,57% otpada na male dioničare. Dakle, mi, jednim dijelom, već jesmo privatizirani.

No, ono što ja iz ove perspektive mogu kazati jest da je privatizacija složen, slojevit i dugotrajan proces i krajnje su nezahvalne procjene koji će modeli biti odabrani, kao i kada će procesi u tom pogledu otpočeti, a posebno kad će biti završeni.

Jeste li zadovoljni putanjom kojom HT Eronet ide? Smatrate li da je HT dovoljno zastupljen na tržištu?

- Zadovoljni smo pravcem kuda idemo, a potvrdu imamo u dobrim poslovnim rezultatima od prošle godine. S druge strane, smatramo da bismo, budući da prvi idemo s ponudama i imamo solidan tržišni nastup, trebali imati veći tržišni udio. Svjesni smo da je bh. telekomunikacijsko tržište fragmentirano na tri teritorija na kojem dominaciju imaju tri tržišna operatera i da je veoma teško ulaziti na ta tržišta, ali, isto tako, znamo da sve više korisnika imamo upravo s tržišta gdje dominiraju naši konkurenti i to nam je znak da radimo dobar posao.

Planirate li se širiti i možda otvarati nova radna mjesta?

- Dugoročna strategija podrazumijeva i širenje što je, također, složen i zahtjevan proces, u koji idemo, korak po korak. Dakle, broj i struktura radnih mjesta mijenjat će se ovisno o potrebama. Tu ćemo, naravno, voditi računa i o socijalnoj komponenti koju, nipošto ne smijemo zanemariti. A u konačnici – naš cilj je – zadovoljan zaposlenik koji je, kao takav, najbolji predstavnik kompanije i najbolje ulaganje za budućnost.

Vaša vizija kompanije u budućnosti?

- Moja vizija HT Eroneta je biti tehnološki lider koji svojim korisnicima omogućava da nesmetano dobiju usluge po svojim potrebama i željama; biti kompanija u kojoj su zaposlenici zadovoljni, motivirani i ponosni na kompaniju u kojoj rade; biti kompanija koja ulaže u naše mlade ljude i omogućava im radna mjesta i stimulativno okruženje.