



# Vatrogasac s mobitelom

PIŠE **Dragan Petric**

**Ako ste pomislili da direktor internacionalne tvrtke koja objedinjuje GSM operatere iz čak četiri zemlje na godišnji odmor ne stigne otići ili ga - ako ipak stigne - provodi na luksuznom krstarenju, posve ste u krivu. Boris Nemšić već godinama ne propušta ljetovati na dokonom Visu gdje malo tko zna ili mari za njegovu funkciju i gdje upravljanje iz direktorske fotelje bez imalo ustručavanja zamjenjuje, ako treba, i gašenjem obližnjih požarišta**

**D**a Nemšića slučajno susretnete u kafiću, na ulici ili nekom sličnom mjestu, zadnje što biste pomislili o tom "liku" jest da upravlja međunarodnom korporacijom koja se k tome bavi tako eksponiranim djelatnošću kao što su telekomunikacijsko-operaterske usluge. Prvi direktor VIPneta i današnji CEO austrijskog "mobilkoma" ni po čemu se ne uklapa u stereotip visokopozicioniranog europskog menadžera ukalupljenog u sterilno odijelo i svježe izbrijano lice - doima se prije kao prosječan pripadnik hrvatske građanske sredine: ležeran, pristupačan i uvijek spreman za obavljanje "prizemnih" poslova koje menadžerima njegove razine obavljaju drugi.

Boris, kako preferira da ga se oslovljava u odnosu na "gospodin Nemšić" ili, još gore, "doktor Nemšić", brzo će sa svakim prijeci na "ti" te čavrljati o svemu i svačemu, ali o telekomunikacijama najradije. Razgovor koji smo dogovorili povodom pete godišnjice VIPnetovog djelovanja na hrvatskom GSM tržištu prvotno smo trebali obaviti u viškoj uvali Zaglav, mjestu koje nećete uspjeti pronaći niti na jednoj zemljopisnoj karti i do kojeg se može stići isključivo morskim putem ili pješaćenjem kroz višku šikaru prepunu bodljikave, divlje kupine.

Direktor "mobilkoma" ovdje se odmara svakog ljeta, no ove je godine njegov odmor - večer prije intervjua i dva dana pred završetak godišnjeg - začinjeno požarom koji je izbio upravo u toj skrivenoj uvali. "Zgrabio sam samo mobitel i otrčao gasiti", pripovijea-

dao nam je iscrpljen kada smo se ipak našli na jednoj viškoj terasi, govoreći s jednakim očaranjem o brdima i krajoliku kojeg je spašavao zajedno s mještanima i vatrogascima kao što po raznim svjetskim kongresima govori o telekomunikacijskim tehnologijama. U sparno ljetno viško poslijepodne, nakon što je zgariste osigurano, snimili smo razgovor koji slijedi.

**Gdje ste proveli djetinjstvo i kako je izgledalo vaše školovanje?**

Djetinjstvo mi je bilo sretno, sarajevsko. Nakon gimnazije upisao sam elektrotehniku. Zapravo sam htio studirati telekomunikacije, no u to vrijeme taj smjer nije postojao na sarajevskom faksu - uveli su ga tek kada sam ja već bio na trećoj godini. Ipak sam se na kraju izbio za taj studij i relativno uredno, u četiri i pol godine, završio telekomunikacije.

**Koji vam je bio prvi posao?**

Godinu dana sam radio u ministarstvu prometa i veza u Sarajevu, na vezama i telekomunikacijama, jer se poslije faksa morala odraditi svojevrсна "praksa" kroz koju se stjecalo jednogodišnje radno iskustvo - to je bila 1980. godina. Obišao sam tada sve tadašnje 104 općine u Bosni i Hercegovini, Land Roverom i pješice - gradili smo telekomunikacijske veze za hitne slučajeve.

**Što ste radili nakon tog jednogodišnjeg iskustva u ministarstvu?**

Bilo je uobičajeno nakon prakse otići u vojsku pa sam bio tih dosadnih godinu dana u JNA, nakon čega sam otišao raditi na Radio-

televiziju Sarajevo gdje su se već počele pripremati Zimske olimpijske igre koje su se održavale 1984. Ja sam bio u dijelu tvrtke koji se bavio odašiljačima i vezama i radio sam u timu koji je izgradio novi RTV dom za potrebe Olimpijade. Radio sam i novi centar veza i bio sam vrlo intenzivno uključen u taj projekt.

Sarajevo je tada bilo predivno, padao je snijeg dva dana prije Olimpijade, a kako je u gradu bio zatvoren promet, sve je ostalo bijelo i čisto.

**Tada su počeli i prvi češći susreti s Bečom?**

Da, glavni su nam dobavljači za taj posao bili Bosch i Siemens i dosta sam vremena provodio u Beču prilikom preuzimanja opreme te, naravno, u Sarajevu na montiranju opreme. Nakon završetka Olimpijade, nakon nekih dva mjeseca, kada je sve to završilo i kada više nije cijeli svijet bio u Sarajevu, osjećao sam se kao da sam se probudio iz nekog sna i shvatio da je jedan dio mojeg života završen. Tada sam odlučio otići dalje studirati. U međuvremenu sam bio upisao poslijediplomski studij u Sarajevu, međutim opet, kao i kod upisa dodiplomskog, nije bilo telekomunikacijskog smjera. Kako sam jako htio ostati u telekomunikacijama i tada već u mobilnim komunikacijama, kontaktirao sam bečko Sveučilište.

**Odmah su vas primili na postdiplomski studij u Beč?**

Nisu odmah, već sam morao prvo biti na nekoj vrsti probnog roka od tri mjeseca. To je bilo početkom 1985. godine, a na jesen te godine upisao sam poslijediplomski doktorat. Nisam imao nikakvu stipendiju, a i moji prihodi s Olimpijade nisu bili toliki da bih mogao studirati negdje vani te sam se samostalno financirao, radeći pola radnog vremena kao razvojni inženjer u Ascomu, švicarskoj tvrtki.

**Zvuči kao intenzivan tempo...**

Ujutro sam se dizao i radio do jedan sat poslijepodne, nakon čega sam prelazio na →



“**mobilkom austria grupa**” planira se širiti na tržište BiH, Bugarske i eventualno Srbije

moj institut na fakultetu i tamo radio do osam navečer. Tako sam proveo tri godine, a negdje 1988. dobio sam mjesto *research assistant* na institutu obzirom da je projekt na kojem smo radili - GSM mreža - počeo dobivati konkretnije konture.

**Znači li to da vam je plaću kojom ste otplaćivali studij sada davao fakultet?**

Zapravo i nije, obzirom da se austrijska pošta i telekomunikacije, odnosno današnji Telekom Austria, jako zainteresirao za GSM projekt kojim smo se bavili i onda su 1998. odlučili preuzeti, to jest plaćati to moje radno mjesto. Tada više nisam morao duplo raditi i 1990. godine sam doktorirao.

**Nakon doktorata ipak niste ostali u austrijskom Telekomu?**

Najbolju ponudu za posao tada sam ipak dobio od tvrtke u kojoj sam prve tri godine svojeg postdiplomskog studija radio kao razvojni inženjer - od Ascoma. U to je vrijeme ta telekomunikacijska tvrtka bila vrlo velika i imala je oko 12.000 zaposlenih, a ja sam kod njih vodio bečki razvoj. Pola radnog vremena sam tada provodio u Švicarskoj, a pola u Beču. Tako je bilo do 1994. godine, dok dio Ascoma u kojem sam radio nije preuzeo Bosch Telekom.

**Dakle tada ste radili i za Bosch Telekom?**

Da. Cijeli moj tim je tada počeo raditi za njih i onda sam dvije godine proveo puno više u Berlinu nego u Beču. Radili smo projekte za Bosch po cijeloj Europi, tako da sam imao timove u Francuskoj, Njemačkoj, Švedskoj, Austriji. Radili smo sustave za veze, razvijali terminale, radili softverski i hardverski razvoj, dizajn čipova... U mojem je timu znao biti i oko stotinu inženjera u to vrijeme.

**Kada ste prešli natrag u austrijski Telekom, odnosno Mobilkom?**

Tržište mobilnih komunikacija u Austriji je liberalizirano 1996. godine i austrijski “mobilkom”, koji je te godine bio formiran kao tvrtka, morao je pola frekventnog spektra predati jedinom konkurentu. Tada je nastao svojevrsan kaos u frekventnom i razvojnom planiranju, a u svojem doktoratu kojeg sam radio za austrijski Telekom, odnosno dio koji je sada postao “mobilkom”, ja sam predvidio takav razvoj situacije. Toga se sjetio direktor “mobilkoma” i u meni je vidio osobu koja bi mogla riješiti problem koji ih je zatekao i do-

bio sam ponudu da prijedem u “mobilkom”. U prvoj polovici 1997. godine tako sam prešao u na mjesto direktora planiranja mreža.

**Kakav je posao u to vrijeme podrazumijevala takva pozicija u “mobilkomu”?**

To je bilo jako turbulentno doba jer smo godišnje gradili preko tisuću baznih postaja. Zadaća nam je bila stabilizirati i optimizirati postojeću mrežu te ogromnom brzinom graditi novu mrežu. Kako se radilo o zahtjevnom poslu, izgradio sam čitav novi tim i pokupio dosta ljudi sa sveučilišta, svoje kolege disertante i studente, i ta je ekipa vrlo uspješna još i danas. 1998. godine “mobilkom” je odlučio ući i na tržišta van Austrije, a prvi projekt na kojem smo radili bila je Slovenija - ono što je danas Si.mobil.

**Je li istina da niste iz prve dobili licencu za drugu GSM mrežu u Sloveniji?**

Istina je. Došli smo na slovensko tržište zajedno s našim partnerom Telekomom Italia Mobile, natjecali smo se za GSM licencu i - nismo je dobili. Moram priznati da sam tada jako puno naučio što funkcionira, a što ne u takvoj suradnji, tako da smo se, čim se u Sloveniji pojavio novi poziv na natječaj, odlučili sami ga odraditi. Ovaj put smo pobijedili na natječaju.

**Sljedeći korak bio je VIPnet...**

Moram odmah reći da je ključ uspjeha vezanog uz dolazak VIPneta na tržište bio izbor pravih hrvatskih partnera. Što se tiče mobilne telefonije, ekspertize i financijske strane - “mobilkom” je to vrlo uspješno pokrio, no za ulazak na neko tržište presudni su kvalitetni

lokalni partneri. Mi smo napravili konzorcij oko Večernjeg lista u kojem su još bili i Ingra, Hrvatska poštanska banka i Croatia osiguranje, koji su svaki na neki način pokrili po jedan dio i javnog mnijenja i djelatnosti koje su bile bitne u Hrvatskoj. Imali smo tako lokalnu banku, lokalnu medijsku kuću i sve ostalo. Iako to nije njihov *core business*, to su normalna partnerstva koja su se pokazala jako uspješnima i pobijedili smo na natječaju.

**Kako biste danas ocijenili vrijednost VIPnetovog branda?**

Vrijednost VIPnetovog branda mjeri se u visokomilijunskim iznosima u eurima. Ne znam sada točan podatak zadnje analize branda, ali VIPnet je jedan od pet najvećih brandova u Hrvatskoj. To, međutim, nije samo rezultat jakog marketinga jer jaki marketing nikad ne ostavlja dugoročan trag, već i supstance koja stoji iz toga. Evo, na primjer, mi sada sjedimo na Visu gdje se prije pet godina moglo razgovarati mobitelom samo tamo, u onoj jednoj rupi. Danas možete otići u bilo koji vinograd na sredinu otoka i normalno pričati preko svojeg telefona...

**Moglo se i prije, samo na talijanskoj mreži...**

Mogla se vidjeti talijanska mreža na telefonu, ali ne i pričati, ha ha...

**Često uz VIPnet spominjete zamjenice “mi”, “nas” iako ste djelatnik austrijske kompanije. Jeste li emocionalno više vezani uz VIPnet nego uz “mobilkom”?**

Govorim “mi” jer pričam uglavnom o fazi u kojoj sam radio kao predsjednik Uprave VIPneta, ali nesporno je da VIPnet ne osjećam samo profesionalno, već i vrlo osobno jer je to jednostavno moj najveći poslovni uspjeh u karijeri. Taj mi je uspjeh omogućio da postanem predsjednik Uprave “mobilkom austria” - ja tu poziciju ne bih dobio da VIPnet nije doživio takav uspjeh. Operativno se danas ne moram brinuti o VIPnetu jer imam perfektan menadžment, ali vrlo dobro pratim što VIPnet radi.

**Kako je Vodafone odabran za globalnog partnera?**

Unutar “mobilkom austria” grupe smo 2002. godine radili analizu daljnjeg razvoja, odnosno neku vrst projekcije o tome kamo ide mobilna telefonija generalno i vidjeli smo da je jedino što nam nedostaje - kao jakoj, ali ipak regionalnoj kompaniji - jedan “globalni touch”. Pošto je početkom 2002. bilo očito da će se Telekom Italia Mobile povući iz

## LJUBAV PREMA ŠKOJU

**Gdje ste služili vojsku?**

To je bilo 1981. godine, taman godinu dana nakon faksa i rada u sarajevskom ministarstvu prometa i veza. Bio sam u Zagrebu, Sinju i na Visu. Tako sam i otkrio Vis - ovdje su me zbog neposlušnosti poslali po kazni, na jedno brdo gdje sam imao pet vojnika i šest pasa. Bio sam toliko “dobar” da su me poslali tijekom Božića i Nove godine pa sam tu proveo četiri tjedna.

**Bili ste u nekoj od viških vojarni?**

Još gore, bio sam u objektu kojeg smo održavali

i čuvali, ne u pravoj vojarni kojih je tu bilo podosta. Ipak, tada sam se zaljubio u otok Vis i odonda stalno dolazim na Vis.

**Baš svako ljetovanje provodite na Visu?**

Osamdesetih godina sam dolazio, zapravo, samo nekoliko puta, ali od 1993. do danas svako ljeto sam na Visu. Dolazim u kuću svojeg kuma koju iznajmljujemo, u uvali Zaglav, a nekad uzmemo i još jednu kuću da dođe društvo i tada se može reći da praktički imamo privatnu uvalu samo za nas. ■

## U Hrvatskoj mobilni prienos podataka koristi još uvijek relativno mali broj ljudi pa je period efikasnosti korištenja EDGE-a puno duži no što bi bio, recimo, u Austriji

“mobilkom austrije”, bilo je jasno da tu internacionalnu vezu moramo nadomjestiti. Vodafone se jednostavnim analizom pokazao kao optimalan partner za nas, ali i obrnuto - da smo mi optimalan partner za Vodafone. Oni, naime, imaju strategiju “number one, number two” za cijeli svijet, što znači da žele biti prvi ili drugi operater na svakom tržištu. Upravo takvu poziciju mi imamo na svim našim tržištima.

### Koji su još partneri dolazili u obzir?

Deutsche Telekom je bio isključen a priori jer su nam konkurenti u Austriji i Hrvatskoj, a sve ostale opcije bile su analizirane - i Orange i KPN (nizozemski operater) i mješovite opcije i tako dalje. Vrlo se brzo pokazalo da ćemo ipak s Vodafoneom imati najbolju situaciju - naša zemljopisna područja koja pokrivamo, izuzevši Lichtenstein, bila su *white-spot* za Vodafone na njihovoj karti pokrivenosti svijeta signalom. A ako Vodafone nešto ne voli, to je - *white-spot*. Mi smo idealno popunili tu rupu i to upravo onom njihovom “number one, number two” filozofijom.

Dobro, nije baš teško biti “number two” na tržištu na kojem niti ne postoji “number three”...

Pa nije teško, ali ne radi se o tome jesi li “number two” s deset posto tržišta, nego

imaš li neki respektabilniji udio. Mi u Sloveniji imamo 24% tržišta, a u Hrvatskoj 50%. U svakom slučaju, odabir Vodafonea kao strateškog partnera bio je naša najvažnija odluka u posljednje četiri godine.

### Zar stvarno nikada to partnerstvo s Vodafoneom neće prerasti u nešto više?

To ne može nitko potvrditi, niti Arun Sarin (CEO Vodafonea, op. a.) niti ja. Oni imaju takav program partnerstva sada već u 14 država, od čega mi pokrivaemo tri od tih 14. U tom se programu bitne stvari usuglašavaju na komercijalnom i strateškom nivou i to funkcionira. Vodafone još nije kupio niti jednog partnera pa ne vidim kada bi mogao doći taj trenutak za nas, ali o tome ne mogu govoriti - to je pitanje Vodafonea i njihovog interesa za takvo nešto.

### Na koja tržišta će se širiti “mobilkom austrija” i smijete li se uopće uplitati na tržišta na kojima Vodafone već ima svoju mrežu ili partnerskog operatera?

“Mobilkom austrija grupa” planira se širiti na tržište BiH, Bugarske i eventualno Srbije, a odluka o ulasku na pojedinačna tržišta donosi se od slučaja do slučaja. Eventualna prisutnost Vodafonea na nekom tržištu ne utječe na donošenje takve odluke.

### Koristi li Vodafone neke instrumente nadzora partnerskog odnosa, poput slanja inspektora?

Postoje zajednički *benchmarci* koji su dogovoreni u mnogo kategorija i oni se analiziraju kvartalno. Na osnovi tih analiza rade se ispravci. “Inspektori” zvuče malo previše policijski - mi imamo partnerstvo, a ne nadzor, no kada smo uvodili Vodafone Live!, vrlo kompleksnu uslugu koja ima čitav katalog kriterija koji moraju biti ispunjeni da bi se uopće krenulo u njezinu implementaciju, imali smo tim iz Vodafonea koji je na sva tri tržišta analizirao te kriterije i mi smo ih ispunili 100%.

Nitko, pa niti ja, ne može potvrditi da partnerstvo s Vodafoneom neće jednog dana prerasti i u nešto više

## RAĐANJE VIPNETA

### S kojim ste se sve konkurentima tijekom pokretanja VIPneta borili za drugu licencu u Hrvatskoj?

Bilo je jako puno zainteresiranih, a ponudu za tender predala su četiri konzorcija među kojima je bio Deutsche Telekom, jedan turski konzorcij, kao i još jedan hrvatski. Glavni konzorcij je bio ovaj koji je nastao oko Deutsche Telekomu obzirom da su s njima bile Zagrebačka banka i INA, no ipak je odabran Mobilkom Austria kao partner za prvu privatnu GSM mrežu u Hrvatskoj.

### Naziv “VIP” povezivao se s početnim slovima partnera - Večernji, Ingra... Je li tako nastao?

Ma to su poslije svi tako interpretirali, a zapravo je to igra riječima. VIP svugdje znači “*very important person*” pa smo mi htjeli da se svaki korisnik VIPneta osjeća kao da je “*very important*”. Zanimljivo je da smo prilikom planiranja marketinškog ulaska na tržište dvojili oko tog imena konzorcija, no ono je u svega par tjedana postalo prepoznatljivo valjda kod svakog stanovnika Hrvatske.

### Je li uspjehu VIPneta pomogao i tadašnji izrazito negativan image HT-a?

Nismo mi gradili *image* HT-a, niti smo se ravnali prema njemu. Dapače, mislim da je HT u to doba imao nekakvu mješavinu *imagea* koja je bila slična onoj koji je austrijski Telekom imao u Austriji. Mi smo, međutim, uspješno uspjeli izdvojiti svoj *brand* i svoj *image* od Telekomu, a HT još uvijek nije imao izgrađen i izdvojen *image* Croneta. Ne bih rekao da je VIPnet u Hrvatskoj profitirao od nekakvog pozicioniranja HT-a i Croneta - oni su radili svoj posao koliko su mogli i kako su mogli, a činjenica je da su u procesu privatizacije jednostavno potrošili veliku količinu energije. ■

### Ima li Vodafone takve kataloge kriterija i analitičke timove za svaku svoju uslugu koju uvode partneri?

Da, ima, iako se neke analize rade udaljeno, bez dolaska tima na teren na kojem se uvodi usluga.

### Koliko je za Vodafone, a time i “mobilkom”, bio važan nastup Billa Gatesa na ITU Telecom Worldu u Ženevi, gdje je najavljena uska suradnja Microsofta i Vodafonea?

Hah, to je veliko pitanje... “*Big boys, big toys*” je moj komentar. Sigurno je da je pokušaj Microsofta koji je svjetski lider i Voda-



fonea koji je također svjetski lider da nešto naprave zajedno vrlo izazovan. Taj je nastup dao signal telekomunikacijskom svijetu o tome što je sve moguće i kako treba ići. Zbog toga smo se i mi u Austriji kasnije uključili u sve to pa je Bill Gates došao u Beč i imao sam s njime jedan zajednički nastup.

### Što je točno "mobilkom" napravio s Microsoftom?

Radili smo projekt u kojem se čitav razvoj temeljio na .NET tehnologiji - to je ono što je bitno u toj priči. Kako smo zahvaljujući .NET-u razvoj koji smo htjeli napraviti završili u vrlo kratkom vremenu, očito je da se radilo o jako uspješnoj suradnji. Pitanje je, međutim, koliko trebamo čekati da bi takvi projekti i taj tip suradnje imali direktan utjecaj na tržištu, a to možemo vidjeti na razini jednog svjetskog trenda i svjetske strateške opredijeljenosti.

### Koliko je EDGE zaista "3G" mreža? Mnogi će, naime, reći da je za generacijski pomak u mobilnoj komunikaciji nužna gradnja nove mreže, kao što će biti slučaj s UMTS-om. Za EDGE nije bilo potrebno ništa graditi...

Možda bi to bilo tako da se nalazimo u građevinsko-arhitektonskom biznisu, a ne u biznisu usluga. Ako mi uspijemo napraviti kvantni pomak u uslugama, to onda zaslužuje ime nove generacije. Naravno da je za takav kvantni pomak potrebno izgraditi čvrstu tehnološku platformu koja to podržava. Pitanje je koje uvjete mora neka tehnološka platforma ispuniti da bismo na kraju imali uslugu koja je na razini, primjerice, video-streaminga. Mi smo takvu platformu uspjeli postaviti s EDGE-om - nije to naša izmišljotina, već prema svjetskim standardima EDGE ispunjava uvjete kojima se korisnicima omogućava upotreba usluga treće generacije. Danas nitko ne može primijetiti razliku u video-streamingu na EDGE-u i na WDCMA, odnosno UMTS tehnologiji. 80% Nokijinih telefona za 2004. i 2005. godinu imat će EDGE i kao što nitko danas više ne pita ima li telefon GPRS - to je default - tako će uskoro biti i s EDGE-om.

### Zašto onda "mobilkom austria" nema EDGE?

Zato što u Austriji imamo tehnološku platformu koja nam ne omogućuje brzu i jeftinu implementaciju EDGE-a. Si.mobil ima EDGE. Mi smo tu vrlo pragmatični i ne klanjamo se niti EDGE-u niti UMTS-u, već tržištu i onome što imamo i što možemo napraviti.

### Bi li EDGE uopće zadovoljio potrebe austrijskih korisnika, obzirom da se na EDGE-u



### mreža puno prije zagušuje nego na UMTS-u kada podatkovni promet generira više korisnika odjedanput?

Sigurno bi, samo je pitanje na koje vrijeme. U Hrvatskoj mobilni prijenos podataka koristi još uvijek relativno mali broj ljudi pa je period efikasnosti korištenja EDGE-a puno duži no što bi bio, recimo, u Austriji.

### Nije li tarifiranje EDGE-a na isti način kao što se tarifira i GPRS nefer prema korisnicima? Količina prenesenih podataka uključenih u pretplatu, naime, na EDGE-u se potroši u dvije-tri sinkronizacije Outlooka preko Exchange servera, dok nam na GPRS-u takvo što niti ne pada na pamet raditi...

To je potpuno točno i to je veliki izazov za operatera. Morate ipak uzeti u obzir da ste vi totalni high-user - takvim korisnicima zaista 25 MB uključenih u pretplatu može biti ugodno na GPRS-u, ali ako im se otvara mogućnost da ugodno naprave promet i od 250 MB, oni će ga napraviti. To samo potvrđuje da EDGE otvara čitav novi spektar mogućnosti korištenja mobilne telefonije. Ja sam isto ovdje na Visu radio na Outlooku preko EDGE-a i ta aplikacija nikako nije mobilna - za nju stvarno treba više nego širokopojasna propusnost. EDGE ima takvu propusnost.

### Znači li to da ćemo uskoro dočekati i retarifiranje koje će ići na ruku korisnicima EDGE-a?

Mnogi korisnici uopće ne znaju prenose li kilobajt ili megabajt podataka i čine li to GPRS-om, EDGE-om ili WDCMA-om. Mi stoga ne možemo siliti korisnika da gleda kako izgleda strelica na mobitelu i označava li ona GPRS, EDGE ili neku treću vezu te da u ovisnosti o tome računa košta li ga dva megabajta deset ili dvadeset kuna - to je besmisleno i nemoguće. Za nas je stoga veliki iza-

## Vrijednost VIPnetovog branda danas se mjeri u visokomilijunskim iznosima u eurima

zov napraviti tarifne pakete koji će nekome tko ima EDGE učiniti prihvatljivu pretplatu koja uključuje 250 MB, a nekome tko nema neki drugi model.

### Kako komentirate stavku u izvješću Europske komisije koja navodi kako su dva postojeća GSM operatera u Hrvatskoj profitirala nepostojanjem trećeg?

Europska zajednica je, na žalost, svojom regulacijom broja operatera napravila našoj industriji ogromne štete. Ona je, primjerice, dozvolila da se u Švedskoj i Finskoj licence za UMTS daju besplatno, a da se licitiraju u Njemačkoj i Engleskoj gdje su zbog toga deseci milijardi eura ulupani u ništa. To je i društvena i ekonomska šteta pa prema tome mislim da naši europski birokrati prvo trebaju počistiti smeće pred svojim vratima.

### Hoće li zaista dolaskom trećeg operatera cijene biti upola manje?

To je jako teško reći. Nesporo je da je jedina od mogućnosti napada trećeg operatera na tržištu uvođenje nižih cijena. Pitanje je samo kakva se kvaliteta dobiva tim cijenama. Borba na tržištu će dolaskom trećeg operatera biti puno jača, to je sigurno...

### Jeste li ovisnik o tehnološkim napravama, mailu, Internetu...?

Ovisnik sam o mobilnom telefonu i smatram ga najboljim čovjekovim prijateljem. Ono što je nekada bio pas danas je mobitel. Prvo što sam zgrabio kad smo se danas išli naći bili su ključevi od auta i mobitel. Zbog iznenadnog događaja, požara, tri puta smo se čuli danas mobitelom i mijenjali lokaciju. I kada sam išao gasiti požar ponio sam mobitel. Preko mobitela sam pribavio i naše zadnje press releaseove da se priprelim za intervju - jednostavno mi taj uređaj pomaže.

### Koji mobitel koristite?

Imam Sony Ericsson P900 koji mi je na VIPnetovoj mreži, Nokiju 6820 koja se puni u autu jer zbog požara nemamo struje i koristim je zato jer P900 nema EDGE, a ona ima. Treći mobitel je stara ljubav - Nokijin Communicator koji je na "mobilkomovoj" mreži A1. Jedva čekam sada novi Communicator. ■

## MENADŽERSKA ZVIJEZDA

### U Austriji ste poznata osoba, čak i više nego tu kod nas. Koliko Austrijanaca zna tko je Boris Nemšić?

Jako puno. Prema nekim istraživanjima sam uvijek među dvoje najpoznatijih ljudi koji se bave telekomunikacijama. To je prije svega zato što je Mobilkom tržišni lider i razumljivo je da šef tržišnog lidera ima najveću šansu da bude poznat. S druge strane, razumljivo je i da je austrijskoj javnosti jako interesantno to što je jedan Hrvat generalni direktor takve velike, poludržavne tvrtke.

### Kako im ide izgovaranje prezimena?

Ima puno varijanti - najčešće je Nemšić, iza toga je Nemšic, a ima i dru-

gacijih verzija. To uopće nije čudno jer se još uvijek i u barem 70% hrvatskih medija pojavljujem kao Nemšić.

### Susrećete Schumachera, Ecclestonea, Gatesa... Koga još od tog svjetskog jet-seta?

Ma to su bili neki projekti u kojima smo se sreli, ne trčim za jet-setom. Sigurno je da su ljudi koji su uspješni u drugim biznisima interesantni za razgovore, ali to je prvenstveno dio posla. Ja imam i dalje svoje stare prijatelje iz djetinjstva i one koje sam stekao kasnije. A ne znam koga sam sve sreo - sve vozače Formule 1, sve čuvene skijaše, mnoge političare... ■