

lično da utičemo. Ovo se naročito odnosi na regulatornu kontrolu kvaliteta proizvoda, koja je među najkompleksnijim u regionu.

U 2010. ulazimo kao i u svaku drugu – kao optimisti sa bogatim iskustvom.

MASIMO MILJUOLO, Cisco

## Prisustvo, saradnja, širenje

**M**asimo Miljuolo (Massimo Migliuolo) je potpredsednik segmenta za strategiju tržišta u razvoju u Cisco-u. Svojim deprimom obuhvata više od 150 zemalja, koje godišnje donesu više od 1 milijarde dolara prihoda ovoj globalnoj kompaniji. Nedavno je borovio u Beogradu, kao gost redovne godišnje Cisco Expo konferencije. Za „Biznis TOP 2008.“ govori o značaju ICT za poslovanje ali i o veri u brzi oporavak posle krize.

● **Koji je globalna strategija Cisco-a?**  
**Masimo Miljuolo:** Za svako tržište uvek pravimo zasebnu „arhitekturu“ tehnologije i biznisa. Uvek osvajamo dobru komunikaciju sa potencijalnim kupcima i klijentima naših usluga, pri čemu se najveće oslanjamo na „account“ menadžere. Glj nam je da postignemo maksimalnu međusobnu povezanost između vlade, institucija, kompanija i fizičkih lica na svakom novom tržištu.

Veliki sistemi uglavnom imaju generičke zahteve, koji se ne razlikuju mnogo od posebnih standarda. Postizanjem celokupnog uspešava-



nja i stvaranjem neophodnih sklova do tražene aplikacije postićemo i smanjenje ukupnih troškova – što je glavna koristi za sve.

● **Da li se Cisco-ov pristup tržištima u razvoju razlikuje u odnosu na poslovanje u razvijenim zemljama, i po čemu?**

**M. Miljuolo:** Tržišta u razvoju imaju mnogo manje resursa i veće da se osoude sa novim tehnologijama. Bitno je u početku osigurati stalno prisustvo, sa razvoj saradnje sa partnerima. Međutim, mnoge velike kompanije se zadovoljavaju samo prisustvom u ovim zemljama i ne trude se da svojim poslovanjem i proširenjem utiču na promene na tržištu. Po nama, to je pogrešan pristup – uvek treba raditi na povećanju svojih kapaciteta. Osim IT akademija koje smo napravili, u Srbiji radimo i sa lokalnim partnerima koji razvijaju aplikacije za naše potrebe.

● **Velike ICT kompanije su prilično dobro prošle kroz Švedsku finansijsku krizu. Kako to rimačine i kako su Vaša dalja predviđanja?**

**M. Miljuolo:** Posle svake ekonomske krize vlada bi uvek trebala da bude prvi investitor. Iako je poslednja finansijska kriza bila dublja od mnogih, siguran sam da su vlasti

uverene da će ulaganjem u ICT povećati konkurenciju i proizvodnju. Takođe, znanje postaje novi faktor i tražena roba. To je i razlog što su velike ICT kompanije dobro posudile krizu.

Ne verujem u preterano teški povratak švedske ekonomije na prethodnu od pre dve godine. Neophodno je napraviti promene u lancu vrednosti i zarade će opet biti velike. Globalno tržište je i dalje otvoreno.

● **Poslednji podaci govore o naglom porastu (iako i dalje nedovoljnom) širokopojasnog interneta u Srbiji. Kriza ika interneta sve je više, ali skoro polovina njih svoje vreme provodi isključivo surfajući po društvenim mrežama. Na koji način će ovi videti koristi od poslovanja preko interneta?**

**M. Miljuolo:** Dobro je što ljudi masovno koriste društvene mreže na internetu jer to je samo korak od poslovanje koristi mreže. Iako je „kockič“ sa Facebooka na WebEx. Samim tim i nivo vesti i opozitni i mogućim korisnima će se povećati. Problem je kako taj proces maksimalno ubrzati i tu bi presudna uloga trebala da imaju vlade, velike kompanije i profesionalci iz ove oblasti.

(Pripremila: Miroslava Miladinović)