

Želimir Volf

Moj rad u poduzeću Merkantile od 1970. do 1973.

Sažetak: Opisao sam svoj rad u Merkantileu. U uvodu spominjem kako i zašto sam se zaposlio. Slijedi opis mojih prvih dvaju zadataka: demonstracije Ericall sustava za pozivanje osoba u Opatiji i simultanog prevođenja *Ericssonova* seminara ZAX 120T na Plitivicama. Glavna linija mojih komercijalnih aktivnosti bila je prodaja LMS-ovih interfonskih sustava i po narudžbi izrađene DYA opreme za komunikacijski centar Vatrogasne brigade u Zagrebu. Ključna osoba u komercijalnim aktivnostima bio je Niko Bonetti. Donosim sjećanja iz rada s njim. Smjena telekomunikacijskih generacija u Hrvatskoj počela je potpisom licencnog ugovora između tvrtki *Nikola Tesla* iz Zagreba i *LM Ericsson* iz Švedske. Na kraju obrazlažem razloge zbog kojih sam napustio Merkantile.

Ključne riječi: Ericall, *Ericsson*, interfon, interfonske centrale, *Nikola Tesla*, sustav za pozivanje osoba, telekomunikacije, ZAX 120T

Uvod

Vladimira Čutića, slika 1., upoznao sam u Tvornici telekomunikacijskih uređaja *Nikola Tesla* u Zagrebu u ožujku 1966. godine. Oba smo radila u Projektnom odjelu. On je jedva dočekao moj dolazak jer se želio osloboditi “telegrafije”, naravno, u dogovoru s našim šefom inženjerom Jurjem Salopekom, kako bi se mogao posvetiti novim zaduženjima. Ta “telegrafija” bilo je projektiranje telegrafskih centrala tipa ARB 111 + ARM 50. No, prije nego što sam



Slika 1.: Vladimir Čutić

mogao početi neki koristan posao, trebao sam proučiti kako ti novi telegrafski komutacijski sustavi tipa *crossbar* rade. Radio sam to sve do mojeg odlaska iz *Nikole Tesle*, 1. veljače 1967. godine.

Iz neuspjele južnoafričke odiseje vratio sam se zajedno sa suprugom Mirjanom u Zagreb 4. veljače 1970. godine. Vratili smo se u moju rodnu kuću, u kojoj i danas živim, na adresi Ilica 314, iz koje smo tri godine prije otišli u “bijeli svijet”. Bio sam suočen s dvama problemima koje sam morao hitno riješiti: liječenje moje bolesne žene i moje zaposlenje.

Moj prvi izbor zaposlenja bio je pokušaj povratka u Tvornicu *Nikola Tesla*, iz koje sam, bez pozdrava, otišao tri godine prije. Došao sam inženjeru Salopeku, mojem bivšem šefu, kao pokajnik, posipati se pepelom i zamoliti ga da me primi natrag na posao. Inženjer Salopek bio je za to da me ponovno primi na posao u *Nikoli Tesli*, ali tome se usprotivio generalni direktor Petar Kovač, iz principijelnih razloga. Ne zamjeram Petru Kovaču njegov postupak, jer bih ga, u sličnom slučaju, i ja sam primijenio. Tijekom posjeta razgovarao sam s mojim nekadašnjim suradnicima. Ustanovio sam da moj znanac Vladimir više ne radi u *Nikoli Tesli*, nego je promijenio zaposlenje te da radi u Merkantileu, trgovačkom poduzeću koje među ostalim, zastupa i tvrtku *Ericsson* iz Švedske, čiji je licencni partner *Nikola Tesla* iz Zagreba.

1. Počeo sam raditi u Merkantileu

Posjetio sam Vladimira u njegovu domu u Crnčićevoj ulici u Zagrebu. Objasnio sam mu svoj nezavidan položaj i zamolio sam ga za pomoć. Djelatnost Merkantilea, kako mi je to Vladimir objasnio, sastoji se u zastupanju stranih tvrtki i trgovine. Organizacijski, Merkantile je bio podijeljen u tri sektora. Jedan od njih zastupa švedske tvrtke, a među inima i velike koncerne kao što su *Ericsson*, SKF i ASEA. Direktor tog sektora bio je Niko Bonetti. “Dobro, “ rekao je Vladimir, “moram razgovarati s Bonettijem i ako se on složi, mogli biste doći do njega na razgovor.” Moje iduće pitanje bilo je: “Ima li taj Bonetti kakve veze sa spikericom RTV-a Zagreb Gordanom Bonetti.” “Da,” rekao je Vladimir, “to mu je žena.”

Bio sam na razgovoru u Merkantileu i čini se da sam ostavio dobar dojam jer sam uz Vladimirovu preporuku primljen na rad na određeno vrijeme (šest mjeseci) u zastupništvu tvrtke *Ericsson* na radnom mjestu vanjskotrgovinskog referenta. Moja karijera u Merkantileu počela je 10. ožujka 1970. godine. Za razliku od današnjih ugovora koji se u Hrvatskoj nude mladim ljudima, ugovor na određeno vrijeme u doba o kojem pišem bio je više iznimka nego pravilo. Kao formalni razlog u tom mojem ugovoru navedeno je bolovanje Mladena Nižetića, koji je obnašao funkciju šefa odjela u sektoru čiji je direktor bio Bonetti, a u kojem sam ja trebao raditi.

Ericsson iz Švedske imao je široku lepezu proizvoda iz područja telekomunikacija. Najpoznatiji su njezin dio telefonske i telegrafске centrale, zahvaljujući partnerstvu s *Nikolom Teslom*. Osim telefonskih centrala, koncern *Ericsson* objedinjavao je i prateće proizvodne pogone i tvornice, koje su proizvodile, primjerice, kabele, prijenosnu (transmisijsku) telekomunikacijsku opremu, telefonske aparate i srodne uređaje, sigurnosnu i zaštitnu opremu (vatrodojavna i protuprovalna zaštita). Ja sam se trebao baviti prodajom onih dijelova proizvodnog programa *Ericssona* na jugoslavenskom tržištu koji nisu bili obuhvaćeni licencnim ugovorom s *Nikolom Teslom*. U Merkantileu sam dobio odnosno privremeno preuzeo radno mjesto Mladena Nižetića (ne funkciju, nego stol i stolicu), i sjedio u uredu s Vladimirom.

Situacija koja se dogodila na početku mojeg rada u *Nikoli Tesli* 1966. godine, sad u ožujku 1970., ponovila se. Od Vladimira sam preuzeo dio poslova koje je on vodio, tj. dio *Ericssonove* prodaje za područje Jugoslavije. Pa kako je ta Merkantileova prodaja radila u onodobnim uvjetima? Ako bi upit došao pisanim putem, Bonetti bi signirao predmet osobi koja je prema raspodjeli posla trebala nešto s tim upitom poduzeti. Ako se radilo o, primjerice, nabavi seta specijaliziranog alata za održavanje telefonskih centrala, ili ako bi netko želio kupiti interfonski sustav za, recimo, 20 korisnika, upit je završavao na mojem stolu. Od mene se očekivalo da izradim ponudu potencijalnom kupcu i ispratim nabavu takve opreme.

2. Prvo službeno putovanje

U dijelu Merkantilea koji se bavio prodajom i promocijom švedskih tvrtki radila je, s dijelom radnog vremena, i prof. dr. sc. Branka Zovko Cihlar. Prije svega nekoliko godina (1963./1964.), ja sam kod nje na Elektrotehničkom fakultetu u Zagrebu (ETF) sudjelovao na vježbama koje je vodila iz predmeta Mjerenja u slaboj struji. Gospođa Branka, kako sam je tad (a i danas kad je susretnem) u neformalnom razgovoru oslovljavao, radila je u prodaji Merkantilea u sektoru u kojem sam i ja počeo raditi.

Jedan od prvih poslova ‘na terenu’ koji sam dobio, a koji je organizirala gospođa Zovko, bila je demonstracija uređaja Ericall na skupu liječnika koji se u proljeće 1970. održavao u Hotelu Imperial u Opatiji. O mobilnoj telefoniji kakvu danas poznajemo nije se 70-ih godina prošlog stoljeća niti sanjalo. U starim filmovima i danas se može vidjeti situacija kako lobijem hotela žurno hoda livrirana osoba (paž) i izvikuje nečije ime. Osoba na koju se poziv odnosi javlja se recepciji i preuzima telefonski poziv ili poruku. Odatle potječe ime za takve tipove uređaja – *paging system*.

Ericall je pripadao sustavu opreme za pozivanje osoba ili *on site paging system* [1]. Sustav je razvila tvornica Svenska Radio Aktiebolaget (od koje i potječe pokrata SRA), i ta je tvrtka bila dio *Ericssonova* koncerna. Cijeli se sustav sastojao od ‘bazne stanice’ koja je emitirala radio signal u ultrakratkovalnom području (UKV) i skupine prijammnika koji su mogli selektivno primati poziv koji je odašiljala ta bazna stanica. Domet te radiostanice nije bio velik, ali dovoljan da pokrije jednu ili više zgrada u blizini bazne stanice (npr. bolnički kompleks), zbog toga i naznaka *on site* u punom naslovu uređaja.

Moj zadatak se sastojao u dopremi Ericalla iz Zagreba u Opatiju, zatim izrade provizorne instalacije na terasi Hotela Imperial, kako bi njegove mogućnosti dr. Branka Zovko mogla javno prikazati skupu zdravstvenih radnika na Savjetovanju Hitne medicinske pomoći. Transport Ericalla bio je, čak i za onodobne okolnosti, osebujan. Cijeli je uređaj bio pakiran u drvenu kutiju (sanduk) izmjera (70 x 40 x 40) cm i težio je bruto otprilike 20 kg. U trenutku kad sam trebao otputovati (22. ožujka 1970.), sav je Merkantileov vozni park bio zauzet tako da sam na put krenuo vlakom do Rijeke, a u Rijeci sam koristio taksi do odredišta u Opatiji. Na tom me putu pratila i moja žena Mirjana, koja se dotad već dobro oporavila od naše južnoafričke “ekskurzije”.

Sama demonstracija Ericalla, tj. prikaz njegovih mogućnosti, prošao je glatko. Na povratku u Zagreb vlak je bio popunjen putnicima i imao sam problema sa smještajem drvenog sanduka s Ericallom. Prilikom stavljanja sanduka na prtljažno mjesto iznad mogeg sjedala, poklopac sanduka neočekivano je iskliznuo i preko moje glave pao na nos moje žene, koja je sjedila na suprotnoj strani kupea. Na našu veliku sreću ta nezgoda nije ostavila trajnih posljedica kod Mirjane

(zlobni jezici bi rekli da je možda pomoglo...), ali ostavila je trajnu uspomenu – meni – na moje prvo službeno putovanje u Merkantileu. Tijekom 1970. posao prodaje Ericalla i ostale radijske opreme iz proizvodnog programa tvrtke SRA preuzeo je novi zaposlenik Merkantilea tehničar Miroslav Madunić.

3. Simultano prevodenje

Tijekom vremena, nakon isteka ‘probnog roka’, dobio sam ugovor na neodređeno vrijeme i napredovao u statusu – do višeg vanjskotrgovinskog referenta. Uz tako značajno napredovanje, slijedio je i novi iskorak u mojem poslu. Okušao sam se kao simultani prevoditelj s engleskog jezika.

Krajem rujna 1970. Merkantile je bio uvoznik *Ericssonove* telekomunikacijske prijenosne opreme, sustava ZAX 120T. Taj je uređaj omogućavao simultani prijenos 120 telefonskih kanala po samonosivom zračnom kabelu. Kupci tog uređaja bile su radne organizacije PTT prometa u Hrvatskoj. Jedna od ugovornih obveza bilo je školovanje osoblja, koje će instalirati i održavati taj sustav. Profesorica Zovko, koja je pokrivala to područje prodaje, organizirala je ispunjenje te ugovorne obveze. Seminar se održao na Plitvicama u Hotelu Jezero od 21. do 30. rujna 1970. godine.

Seminaru su prisustvovala one RO PTT-a iz Hrvatske koje su kupile ZAX 120T opremu. Predavač je bio Siebeling, a simultani prevoditelj Želimir Volf. Osim teoretskih predavanja, sudionici seminara obišli su trasu instalirane opreme u Dalmaciji, slika 3. U stankama između predavanja bile su prigode za šetnju Plitvicama, pa i vožnju čamcem po jezeru, slika 4.



Slika 2.: *Ericssonov* seminar u Hotelu Jezero. Stoje Siebeling (predavač) i Volf (prevoditelj).



Slika 3.: Posjet trasi gdje se koristi ZAX 120T u Dalmaciji



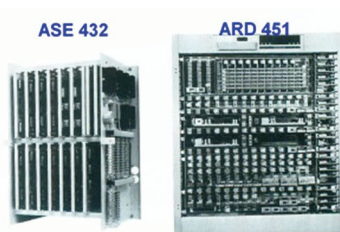
Slika 4.: Prof. dr. sc. Branka Zovko i sudionici seminara

4. LMS-ovo priznanje

Sudjelovanje u demonstracijama Ericalla, povremeni prevoditeljski poslovi ili pratnja komercijalistima koji su poslovno dolazili u Merkantile nisu bili moja ‘glavna’ djelatnost u tom poduzeću. Prodaja opreme iz LMS-ova¹ proizvodnog programa bilo je ono čim sam se primarno bavio, a to su interfonski sustavi, vatrodojava i posebni komunikacijski uređaji (DYA).

Interfonska instalacija od klasične se kućne telefonske centrale razlikovala u samo dvama aspektima: interfoni se ne priključuju na javnu telefonsku mrežu i njihovi terminalni uređaji nisu ‘klasični telefoni’, nego aparati koji se mogu koristiti i bez korištenja ruku (danas bismo ih nazvali *hands free* uređajima).

Tijekom sedamdesetih upravljanje komunikacijske veze glasom bila je novina. S potonjim upoznao sam se ‘uživo’ tijekom prvog posjeta Ericssonu u Stockholmu početkom veljače 1972. godine. Kapaciteti interfonskih centrala



Slika 5.: Interfonski aparat i interfonske centrale (ASE 432 kapaciteta do 20 i ARD 451 do 100 korisnika)

¹LM, početna slova od Lars Magnus Ericsson.

LMS International Bulletin

Our man in Zagreb

In Yugoslavia we are represented by "Merkantile", a special type of cooperative enterprise that has developed in this socialist country.

Official regulations prescribe that the General Manager, guided in his daily operations by a "Business Council", be elected by those who work in the company and be responsible to the "Workers' Council".

Merkantile, with 250 employees, represents about 80 foreign companies. With head office in Zagreb, it has branch offices in Belgrade and Sarajevo.



"Our man" in Zagreb is Mr Zelimir Volf, 32, graduate engineer from Zagreb Technical High school. After some years with the South African Post Office, he came to Merkantile at the beginning of 1970. He has since then been working hard selling LMS equipment. Intercom, DYA 111, burglary protection and time systems can be found in the Merkantile reference list. A recent distribution of product handbooks to consulting engineers and projecting offices is one of many activities to bring in still better sales results in 1973.

Privately, Zeljco (abbreviated name for Zelimir) is an enthusiastic photographer. Favourite photo models: his wife Mirjana and daughter Kristina (aged two). However, having his house built on the outskirts of Zagreb, his main interest is now housebuild-

ing. As a student he was a passionate sports flyer. With fellow students he even built a one-engine sports plane. The motor? From an old Volkswagen!

We wish you all the best for 1973 Zeljco and hope that you'll apply your flying skills to your efforts for LMS, seeing to it that your sales figures continue to soar higher and higher

H Grimlund

One of LMS' main projects in Yugoslavia during 1972 was the delivery and installation of an alarm system for Zagreb's Fire Brigade.



Besides the alarm system, which is shown in the picture above, the installation also included loud-speaking intercom, clock system, sound distribution and DYA. The installation work was supervised by Zoran Pleskovic from LMS' International Department.

We have also delivered the first of five planned substations, inaugurated in November 1972.

We expect Zeljko Volf to secure orders for at least one substation each year.

kretali su se od 20 do 5000 sudionika. Za priključenje interfonskih aparata na interfonsku centralu koristila se klasična 4-žična kućna telefonska instalacija.

Fotografija najčešće korištenog interfonskog aparata prikazana je na slici 5. Prodaja manjih interfonskih sustava (do 20 sudionika) ostvarivala se preko ‘konsignacije’. Veći sustavi i nestandardna komunikacijska i druga oprema uvozili su se temeljem sklopljenih ugovora s kupcem.

Najveći posao iz te domene za koji sam bio zadužen bila je nabava komunikacijske opreme tipa DYA za kontrolni centar Vatrogasne brigade u Zagrebu, Savska c. 1. U organizacijskoj “piramidi” vatrogasne djelatnosti u Zagrebu na vrhu je bio diplomirani inženjer kemije Pavle Bonetti – zapovjednik Vatrogasne brigade i brat Nike Bonettija iz Merkantilea. Potrebe u Vatrogasnoj brigadi za unapređenje komunikacijskih mogućnosti postojale su i bilo je prirodno da ponudu za taj specifičan posao da *Ericsson* uz Merkantileovo posredovanje.

Naši oporbeni političari danas bi rekli (ma što rekli – “graknuli”), da je tu posrijedi bio sukob interesa. Međutim, redovito se zaboravlja da u takvim situacijama postoji (i nikad se ne spominje), i sinergija interesa, što može biti od nemjerljivog značaja. Ne ulazeći u dalju polemiku, činjenica ostaje da su pregovori oko nabave komunikacijske opreme za Vatrogasnu brigadu u Zagrebu počeli krajem 1971. i da je isporuka i montaža opreme ostvarena tijekom 1972. godine. Zahvaljujući tom poslu i zauzimanjem regionalnog menadžera za istočnu Europu Hansa Grimlunda, moja se slika pojavila u 1. broju *LMS International Bulletina*, koji je izišao u siječnju 1973. godine, slika 6.

5. Niko Bonetti

Bonetti je bio čovjek koji je obilježio moj rad u Merkantileu. Pametan čovjek cijelog života uči. U mladosti je taj oblik učenja ‘organiziran’ i naziva se školovanje. Međutim, učiti se može u svakoj prigodi. Dovoljno je vidjeti da netko radi nešto bolje od vas i prirodno je razmisliti o tome, da se upravo uočeni tuđi postupci ili iskustva, koji nadilaze vaše, uvrste u vlastiti repertoar rada ili ponašanja. Bonetti mi je bio beskrajna inspiracija kad je riječ o poslovnim odnosima te odnosima među ljudima općenito.

Primjer: U pismu jednom kupcu, kojeg je *Ericsson* dva puta ‘obmanuo’ lažnim obećanjima isporuke, ja pišem, kako bih ga umirio (nakon što sam provjerio realni termin isporuke): “(...) siguran sam da će *Ericsson* zaista isporučiti ugovorenu opremu do ... ‘tog i tog roka’.” Čitajući taj dopis, Bonetti me upita: “Volf, da li ste zaista sigurni da će *Ericsson* to isporučiti do tog datuma? Ako vas kupac nije to eksplicitno tražio, nemojte obećavati...”

U komunikaciji s ljudima često je koristio ono što Englezi nazivaju *understatement*². Međutim, postoji način kritike ili ukazivanja na ‘nešto’ što se temelji na tom *understatementu*. Evo primjera: Ako sugovornik ne shvaća očite stvari, onda se induktivnim zaključivanjem situacija dovede do apsurdna i onda shvaćanje obično ‘sjedne’. Prilikom potpisivanja pošte, zovne me jednom prigodom Bonetti u svoju sobu i pita: “Volf, da li ste vi Slovenac?” “Ne,” odgovaram ja u čudu. “Pa zašto onda riječ kuća pišete sa ‘č’ umjesto sa ‘c’?” pita Bonetti.

Drugom prigodom, nakon poslovnog sastanka koji je završio kasno u nekom restoranu u centru Zagreba, Bonetti mi je ponudio prijevoz do kuće (inače to baš i nije bio njegov običaj). Kad smo njegovim Volvom prešli potok Čnomerec krećući se Ilicom dalje prema zapadu, Bonetti me odjednom upita: “Pa Volf, zar vi stanujete u predgrađu Ljubljane?” Grohotom sam se nasmijao. Pretpostavljam da je očekivao da stanujem bliže centru grada, inače mi vjerojatno ne bi ponudio prijevoz.

Bonetti je bio izvrstan šef. Bio je dobar prvo sebi, a onda i svima nama – svojim suradnicima. Nikad, ama baš nikad, ni od koga, pa čak ni u kuloarima, nisam čuo da bi se netko žalio na njega ili njegove postupke. Imao je sve karakteristike Splitsanina. Bio je iznadprosječno inteligentan, a imao je i one druge epitete svojstvene ljudima tog podneblja – drskost, hrabrost i šarm. Prevedeno na ‘narodni jezik’: kad je trebalo, učinio bi ono što se ja ne bih usudio, a vrlo dobro je znao prosuditi kad i koji od spomenutih atributa treba/smije primijeniti.

Njegovo radno mjesto bilo je na drugom katu zgrade na Trgu kralja Petra Svačića 6 u Zagrebu, koja je na ulaznim vratima na ulaštenoj mjedenoj ploči imala natpis *Merkantile*. Ako biste čovjeka i njegovu funkciju procjenjivali prema veličini njegove radne sobe, mogli biste pomisliti da je Bonetti bio neka vrsta pomoćnog radnika. Bonetti nije bio formalist. Ta mala soba imala je i prednosti: dvojna vrata, što mu je omogućavalo da nestane (bijeg od neželjenih ‘nepasnika’) i da se u svojem ambijentu pojavi kao da je ‘pao s neba’. Zatim, suradnice i suradnici bili su mu gotovo ‘nadohvat ruke’. Dvije fotografije prikazuju Bonettiju na radnom mjestu, slika7.

Ocjena nečijeg vanjskog izgleda stvar je preferencije, no Bonetti je u mojim očima bio vrlo pristao muškarac. Kad se jednom u užem krugu suradnika pavela diskusija o njegovoj vanjštini, Bonetti je ispričao sljedeću zgodu. “Bio sam u Milanu prošlog ljeta i imao sam sat-dva vremena viška i odlučio sam si kupiti kvalitetan komad sukna (štifa) za odijelo u jednoj poznatoj trgovini tekstila. Prišla mi je mlada naočita prodavačica i pitala me što želim. Kako sam, poput većine muškaraca kad kupuju odjeću bio neodlučan, objasnio sam prodavačici svoje želje na sljedeći način: ‘Sinjorina, zamislite da sam ja vaš dragi (dečko) i da vas on moli da mu odaberete sukno...’ Još nisam bio dovršio

²ublažena izjava, često u svrhu ironiziranja; preniska procjena, umjeren iskaz, nedovoljan navod



Slika 7.: Inženjer Niko Bonetti

svoju rečenicu kad frajla ispali: ‘Da ste vi moj dečko – ja bih se ubila!’, aludirajući na njezinu impresiju o mojem izgledu.” Međutim, kad je riječ o ženama iz Bonettijeva poslovnog okružja, ništa nije dalje od izjave te mlade prodavačice iz Milana. Sve njegove suradnice – mahom fakultetski obrazovane, razumne, udane žene – sve su ga bez iznimke voljele.

6. Smjena tehnoloških generacija

Razdoblje 1971. – 1973. nije obilježeno samo previranjem na hrvatskoj političkoj sceni, to je razdoblje obilježeno smjenom generacija telekomunikacijskih sustava u svijetu i Jugoslaviji. Razvoj elektronike, posebice računala, doveo je do tehnološke smjene u razvoju i izgradnji telefonskih komutacijskih sustava. Većina telefonskih centrala u Europi kasnih pedesetih bili su elektromehanički sustavi s indirektnim upravljanjem. Bio je prirodan korak zamijeniti elektromehaničko (relejsko) centralno upravljanje elektronikom, odnosno računalom.

Sve odluke glede nabave javnih telefonskih sustava i pripadajuće opreme donosile su se u Zajednici Jugoslovenskih pošta, telegrafa i telefona (ZJPTT) u Beogradu. U tom osjetljivom razdoblju, kad su se očekivale nove odluke glede izbora nove tehnologije, *Ericsson* je, pretpostavljam na prijedlog Merkantilea (čitaj Bonettija), zaposlio Vladimira kao svojeg istaknutog predstavnika ili ambasadora. Vladimir je stanovao u Zagrebu, ali je radne dane u tjednu boravio u Beogradu, a vikendom se vraćao kući.

Odluka o izboru nove tehnologije pala je tijekom 1973. godine. Dotad jedinstveno jugoslavensko tržište javnih telekomunikacija podijelilo se. Većina

republika Jugoslavenske federacije odlučila se za sustav ITT-Europe telefonske komutacije Metaconta 10C [2] i [3], koji je prema licenci trebala proizvoditi Iskra iz Kranja (Slovenija). Hrvatska je jedina ostala vjerna tvornici *Nikola Tesla* u Zagrebu, koja je nastavila suradnju s *Ericssonom*.

Pregovori oko tog licencnog ugovora *Ericsson – Nikola Tesla* nisu tekli glatko. Svaka je strana željela imati udio od 51 % investicije s, naravno, upravljačkim pravima (većinski vlasnik ili udio). Bonetti je predlagao solomonsko rješenje: da glavni “igrači” (*Ericsson* i *Nikola Tesla*) sudjeluju s 49 %, a Merkantile s 2 % udjela investicije. Danas se više ne sjećam konačnog ishoda tih pregovora.

Činjenica ostaje da je ugovor sklopljen između glavnih partnera. Samo potpisivanje novog licencnog ugovora između *Ericssona* i *Nikole Tesle* bilo je u Zagrebu, u prostorijama Merkantilea. Sjećam se nekih sudionika iz Hrvatske, a to su bili: Petar Kovač iz *Nikole Tesle*, Rifat Pašić, Niko Bonetti i prof. dr. sc. Branka Zovko iz Merkantilea. Ja sam prisustvovao potpisivanju tog novog ugovora, ali ne kao sudionik, nego kao fotograf. Bilo bi lijepo da mogu priložiti ovom članku kao ‘živi dokument’ neku od fotografija koje sam tad snimio, međutim, u mojoj fotodokumentaciji tih negativ-filmova nema. Vjerujem da sam ih, na zamlbu, morao pokloniti nekome iz *Ericssona* ili *Nikole Tesle*. Taj je ugovor omogućio *Nikoli Tesli* proizvodnju najprije hibridnih elektroničkih telefonskih centrala tipa ARE, a dvije godine nakon toga i proizvodnju telefonskih centrala tipa EXE, koje su bile onodobni hit na svjetskom telekomunikacijskom tržištu.

7. Odlazak iz Merkantilea

Radni odnos u Merkantileu okončao sam 31. listopada 1973., nakon točno tri godine, sedam mjeseci i tri tjedna. Logično je pitanje: Zašto? Svatko se rađa s određenim sklonostima i mogućnostima. Ja po vokaciji nisam bio ‘rođeni trgovac’, ali sam komercijalni posao mogao obavljati ako je trebalo. Po ovom što sam napisao – zadovoljavajuće dobro. U duši, ja sam bio inženjer. Meni je nedostajala ta mogućnost da se ‘iz prve ruke’ bavim tehnikom. Posebice kad su se pojavila elektronička računala, osjećao sam se hendikepiranim. Moji vršnjaci odlazili su na (tad) besplatne informatičke seminare, koje je u Radovljici (Slovenija) organizirao IBM, bavili su se tim novim područjem djelatnosti – ‘informatikom’ –, o kojoj nisam ništa znao, a privlačila me gotovo tako snažno kao što muškarca može privlačiti lijepa žena... Istina, Merkantile je zastupao u to doba UNIVAC³, ali to je opet bila prodaja kutija,... a ne izrada informatičkih programa.

³UNIVAC, pokrata od UNIVersal Automatic Computer, ime podružnice američke tvrtke Remington Rand

Kad sad, s distance od gotovo 50 godina, razmišljam o toj odluci, da sam tad, recimo imao ili da su postojala osobna računala, vjerojatno bih svoju ‘žed za informatikom’ zadovoljio i ostao u Merkantileu, ali osobna računala u Hrvatsku su stigla 15 godina po mom odlasku.

Bilo kako bilo, ‘nikad’ nisam požalio vremena koje sam proveo radeći za Merkantile. Obogatio sam svoje poslovno iskustvo znanjima i vještinama koja moji vršnjaci, koji su cijeli radni vijek proveli, primjerice, u *Nikoli Tesli*, PTT-u ili *Končaru* nisu imali. Ja sam u Merkantileu imao priliku (i privilegiju) učiti – od najboljih!

Literatura

- [1] <https://en.wikipedia.org/wiki/Pager> (A pager (also known as a beeper) is a wireless telecommunications device that receives and displays alphanumeric or voice messages.)
- [2] https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_telephone_switches
- [3] International telecommunications [edit] https://en.wikipedia.org/wiki/ITT_Inc.

My Employment in the Firm Merkantile from 1970 till 1973

Želimir Volf

Abstract: I described my employment experiences in Merkantile. In introduction, I mentioned how and why I had been employed. Follow the description of my first two assignments: Ericall paging system demonstration held in Opatija and the Ericsson ZAX 120T seminar interpretation, held in Plitvice. The main stream of my commercial activities was the sale of LMS intercom systems and custom build DYA equipment for Zagreb Fire Brigade’s communication center. The key person in commercial activities was Mr. Niko Bonetti. My recollections on working with him are described. Telecommunication generation change in Croatia began with license agreement signature between companies: *Nikola Tesla* of Zagreb and *LM Ericsson* of Sweden. At the end I discussed reasons for leaving Merkantile.

Keywords: Ericall, *Ericsson*, Ericsson ZAX 120T, intercom, intercom exchanges, *Nikola Tesla*, paging system telecommunication