

Carl-Henric Svanberg's tal på bolagsstämman den 6 april 2004

Mina damer och herrar, bästa stämmodeltagare,

Vi har ett spännande, intensivt och glädjande år bakom oss. Spännande därför att vi ser nya tjänster introduceras och 3G rulla ut. Intensivt därför att vi fortsatt sänka kostnaderna och öka intäkterna. Glädjande därför att vi nu är igenom omstruktureringen, vi visar vinst och vi kan rikta kraften framåt.

Trots den kris vi gått igenom har vi stärkt vår ledande position inom telekombranschen. Vi har tagit marknadsandelar inom alla våra viktiga områden. Vi är den ledande aktören inom både GSM och 3G-tekniken WCDMA med över 30 respektive 40 procents marknadsandel. Vi fortsätter också att växa inom den andra 3G-tekniken som kallas CDMA2000 och som har sitt ursprung i USA.

Vi är ledande inom mobila tjänster och ingen konkurrent är i närheten av vår förmåga att designa, bygga, och optimera nätverk. Som ledare för Ericsson är jag därför stolt i dag och jag är tacksam.

Jag skulle vilja rikta ett stort tack till alla mina 50 000 kollegor inom Ericsson.

Utan er professionalism och uthållighet hade vi inte klarat det här. Varje gång jag lämnar ett personalmöte, vare sig det är i Atlanta, Moskva, New Delhi eller på Torshamnsgatan i Kista så fylls jag av samma tanke – det här företaget är fyllt av engagemang, kompetens och beslutsamhet. Tack för flera års lojalt och målinriktat arbete!

Låt mig nu blicka tillbaka på året som gått.

Det första jag vill lyfta fram är - naturligtvis - våra framgångsrika besparingar. Ingen har någonsin sett en så omfattande omstrukturering i svensk industri. Grunden till denna insats lades av min företrädare Kurt Hellström och drivande har varit vice koncernchef Per-Arne Sandström.

När vi började besparingsarbetet 2001 var våra årliga löpande omkostnader 88 miljarder kronor. Vid senaste årsskiftet uppgick omkostnaderna till 37 miljarder kronor. Vi har alltså sparat mer än 50 miljarder kronor. Eller en halv miljard kronor per vecka i 100 veckor. Det här har varit möjligt därför att vi hela tiden har haft en tydlig strategi.

Redan när Kurt och Per-Arne påbörjade neddragningarna var bilden klar över vad som måste göras.

För det första, vi visste att vi måste bygga på vårt tekniska ledarskap. En tredjedel av våra anställda arbetar i dag inom forskning och utveckling och vi har i dag över 12 000 patent.

För det andra, vi visste att vår konkurrensfördel sedan länge är vår globala närvaro. 1881 började vår affärsverksamhet i Ryssland, 1892 sålde vi telekomutrustning både till Shanghai och Calcutta, 1903 startade vi tillverkning i Mexico. Vi finns i dag i över 140 länder. Detta har vi inte ändrat på.

För det tredje, vår absoluta styrka är våra starka och nära kundrelationer. 18 av världens 20 största operatörer är våra kunder. 40 procent av alla mobiltelefonsamtal i världen sker via våra system.

Under neddragningarna har vi systematiskt tagit en sak i taget och inte låtit oss stressas eller att göra saker i fel ordning. Därför vill jag rikta ett särskilt tack till Kurt och Per-Arne.

Kurt gick i pension vid årsskiftet och nu har Per-Arne beslutat sig för att trappa ned och lämna bolaget till sommaren. Stort tack till er båda för era insatser och ert uthålliga engagemang för att rädda Ericsson.

Kära aktieägare, för ett år sedan stod jag här och beskrev våra prioriteringar. Vi skulle nå vinst igen oavsett om marknaden fortsatte att försvagas. Det har vi gjort. Och vi överträffade förväntningarna med en rörelsemarginal på 41,6 procent i fjärde kvartalet. Vi kommer att fortsätta att arbeta med våra kostnader, vår effektivitet och vår lönsamhet.

Vidare skulle vi säkra vår finansiella styrka. Vi nådde ett kassaflöde förra året på nära 20 miljarder kronor, vi är i dag skuldfria och vi har en nettokassa på 27 miljarder. Vi kan stolt säga att alla i Ericsson varit med om att utföra en historisk bedrift. Vi har byggt om företaget.

Samtidigt har vi rullat ut avancerad teknik och nya tjänster till våra kunder. Och vi är och har alltid varit den drivande kraften i vår industri. Tack vare de senaste årens omstruktureringar har vi en bra grund att stå på. Vi är väl rustade.

Men för den skull är vi inte nöjda. Vi går vidare med kostnadseffektivitet och kontroll.

I det här skedet har vi också tagit tillfället i akt att se över våra kontrollsystem, vårt sätt att jobba och våra vägledande värderingar. Ett konkret exempel är den uppförandekod eller Code of Conduct som vi har delat ut till er i dag.

I den har vi samlat våra vägledande värderingar och principer för affärsetik och hur vi verkar i samhället. Låt mig nu fortsätta med ytterligare några ord om kostnadseffektivitet.

Ni har antagligen noterat att det talas mycket om prispress i telekombranschen. Men prispress är inget nytt. Det har vi levt med länge. Och den är inte värre än i någon annan konkurrensutsatt bransch. Men för att vara den mest lönsamma måste man också vara den mest kostnadseffektiva.

Den som är kostnadseffektiv kommer nämligen aldrig att uppleva prispress som något negativt. Vi fortsätter därför med att jobba enklare och effektivare. Ingen ska kunna slå oss på fingrarna när det gäller kostnadseffektivitet. Cheferna har ett stort ansvar i att driva det här.

Våra chefer är tillsatta för vad de kommer att göra, inte för vad de har gjort. Att skapa enkelhet betyder också att vi ser över hela vår produktionskedja. Från hur vi köper ett mikrochip till hur vi installerar tjänster som gör det möjligt att skicka bilder över telefonen.

Vi minskar också antalet teknikplattformar som vi använder. Ett exempel är inom de ledande 3G-teknikerna i världen i dag, nämligen WCDMA och CDMA2000. Vi är det enda företag i världen som behärskar båda teknikerna. Och vi bygger nu båda dessa lösningar på samma plattform. Därmed kommer vi att få en stordriftsfördel som ingen annan systemleverantör kan nå.

Jag vet att här sitter i dag många anställda. Och många före detta anställda som tvingats lämna företaget. Jag vet att ni undrar om vi kommer att få se fler varsel i Sverige. Men

jag kan nu konstatera att vi har det mesta bakom oss. Och bara några mindre justeringar återstår inom programmen.

Det kan handla om varsel som omfattar några hundra personer. Samtidigt kan jag naturligtvis inte garantera att det aldrig mer blir några fler varsel. Trots neddragningarna är vi fortfarande ett stort företag med cirka 50 000 anställda. Och vi kommer att fortsätta att se till att vi jobbar så effektivt och enkelt som möjligt.

Låt mig göra några reflektioner kring telekombranschen. Den grundläggande tillväxten i branschen är sund. De senaste åren har det tillkommit en halv miljon nya abonnenter varje dag. Bara i Kina tillkommer varje månad fem miljoner nya abonnenter. Kina är sedan flera år tillbaka vår näst största marknad. I tätan återfinns USA.

I vissa delar av världen ser vi att mobiltelefonätheten är mycket hög. Till exempel i Västeuropa, vissa delar av USA och Asien. Mobiltelefonätheten är där upp emot 80 procent eller ännu mer. Där ser vi att de som redan har mobiltelefon använder den allt mer. Inte bara för röst utan också för att skicka text och bilder och andra nya tjänster. Och vårt delägda bolag Sony Ericsson rapporterar varje dag nya framgångar med sina kameratelefoner.

Låt mig passa på att säga några ord om Sony Ericsson. När vi bildade företaget tillsammans med Sony 2001 var vi eniga om att vårt kunnande inom mobil kommunikation och Sonys kunnande inom konsumentteknologi skulle bli en stark kombination. Och vi fick rätt.

Förra året redovisade Sony Ericsson ett fint resultat. Och i år – på den stora telekomutställningen i Cannes – fick Sony Ericssons telefon T610 det prestigefulla priset som världens bästa telefon.

T610 är ett bra exempel på hur dagens telefoner har fått flera funktioner. Vi ser också att människor börjar ändra sitt kommunikationsbeteende. Nu har vi telefon, kamera och musikspelare i samma enhet. Och vi ser också nya funktioner växa fram. Ytterst handlar det om vad människor behöver för att kommunicera. Vi människor vill kunna dela med oss av våra upplevelser och erfarenheter, både verbalt och med bilder.

I år rullas 3G ut. Vi kommer att ha driftsatt 46 WCDMA-nät över världen när året är slut. I går annonserade vi ett nytt 3G-kontrakt med operatören ONE i Österrike. Och så sent som i förra veckan var det dags för det första 3G-samtalet i Vietnam.

Nu kommer 3G med bredband till våra mobiltelefoner världen över. För att ge er en idé om vad vi talar om för tjänster i våra telefoner, har jag bett Gunilla Fransson komma hit.

Gunilla är chef för området Nya tjänster. Ett område som vi tror kommer att få en allt större betydelse för oss. Låt oss ge Gunilla en varm applåd!

Tack Gunilla!

Jag hoppas att ni blir lika engagerade som jag över den nytta och glädje som den nya generationens mobiltelefoni kan erbjuda. Förutom den pågående utbyggnaden av 3G möter vi en fortsatt stark efterfrågan på andra generationens mobilsystem, GSM och CDMA. Fortfarande saknar 80 procent av världens befolkning telefon. Potentialen för GSM och CDMA är således mycket stor.

För att stimulera efterfrågan har vi tagit fram en lösning för glest befolkade områden. Vi kallar den här lösningen för Ericsson Expander. Med Expander täcker varje basstation ett större geografiskt område än någon annan liknande teknik. Konsumenter som tidigare varit olönsamma blir nu lönsamma för operatörerna. Operatörerna kan därför

motivera att bygga täckning i glest befolkade områden för konsumenter som bara är beredda att betala 25-30 kronor per månad. Vi ser en stor potential för Expander i till exempel Asien, Ryssland men även USA och Australien.

I dag har vi i världen 1,3 miljarder mobiltelefonabonnenter. Vi tror att med Expander kan antalet mobiltelefonabonnenter komma att växa till tre miljarder. Med Expander kommer människor som aldrig haft TV, telefon eller dator få kontakt med omvärlden.

Härom dagen mötte jag Indiens ambassadör Chitra Narayanan. Hon berättade för mig mycket konkret vad mobiltelefoni kan göra för en avlägset belägen by i Indien. I byarna går ofta någon av kvinnorna och köper en mobiltelefon, som hela byn använder för att hålla kontakten med omvärlden. För många kommer denna mobiltelefon att bli deras kanske enda kontakt med omvärlden.

Det här är ett bra exempel på hur vi driver och formar telekomindustrin. Vi skapar kontakt mellan människor och bidrar till tillväxt och till demokratisk utveckling.

Ett annat område där vi ser stora möjligheter att växa är tjänsteområdet. Det vill säga våra experttjänster inom affärsområdet Global Services.

Det är också ett exempel på hur vi driver telekomindustrin eftersom vi etablerar nya affärsmodeller för operatörerna. Vi hjälper i dag operatörerna med att designa, bygga, optimera och underhålla näten.

Det blir allt mer vanligt att vi också går in och tar över själva driften av näten. På så sätt kan operatörerna minska sina driftskostnader och ägna mer tid åt affärsutveckling och kundvård. Det här är starkt efterfrågat av operatörerna eftersom teknikutvecklingen går snabbt och är komplex.

Vi är i dag den största tjänsteleverantören inom telekombranschen. Mer än en fjärdedel av alla anställda arbetar inom detta område. Och vi stödjer nät med mer än en halv miljard abonnenter.

I dag svarar tjänster för cirka 16 procent av vår totala omsättning. Och vi ser att området kommer att fortsätta visa god tillväxt.

Vi har också förhoppningar om att växa inom företagsprodukter. I dag är 180 miljoner européer mobila i sina jobb, allt från hantverkare, servicetekniker och säljare till personal inom hemtjänst och akutsjukvård. I dag använder bara 10 procent mobil teknik i sina dagliga jobb. Och detta är bara början.

Det handlar inte bara om att tala i telefonen utan lika mycket om att nå databaser, att ha e-posten i telefonen och att kunna uppdatera almanackan. Och i akuta situationer kan tillgängligheten till bild- och röstkommunikation rädda liv. Konsekvensen för oss som telekomleverantör är att vi inte bara måste vara teknikledande och jobba effektivast. Vi måste också vara bäst på att förstå samhällets och konsumenternas behov. Och tillsammans med operatörerna – i ett nära partnerskap – utvecklar vi teknik för att kunna möta samhällets och konsumenternas behov.

Den tekniska utvecklingen går som ni vet mycket snabbt inom telekomindustrin. En tredjedel av våra produkter har introducerats under de senaste tolv månaderna. Då ska vi komma ihåg att de nya produkterna ska kunna fungera med de äldsta produkterna. Och de ska även fungera med produkter från våra konkurrenter i ett sammanvävt globalt nät. Och som mest får näten ligga nere några minuter per år – planerat eller oplanerat. Det här är telekombranschens utmaning. Och just detta gör telekombranschen så fantastisk, spännande och unik!

Därför måste vi alltid vara i framkant. Vi kan aldrig slå oss till ro.

Lars Magnus Ericsson grundade företaget för snart 130 år sedan. Allt sedan dess har vi drivits av övertygelsen att kommunikation är ett grundläggande mänskligt behov. Vår utmaning har alltid varit att förstå hur människan vill kommunicera. Och hur vi kan erbjuda teknik som gör detta möjligt.

För den som använder telefonen i tjänsten kan vi öka produktiviteten. För den som använder telefonen privat ökar vi livskvaliteten. Vi vet att människan vill kunna bli nådd och få kontakt, var hon än befinner sig. Vår vision handlar därför om tillgänglighet och användarvänlighet. Vi ska alltid kunna bestämma när vi vill kommunicera. Vi ska kunna ringa vart som helst, när som helst, oavsett var vi befinner oss. Och det ska vara enkelt.

Vi vet att det alltid finns viss tvekan mot ny teknik. Ta till exempel reaktionerna när radion introducerades, eller TV:n, eller färg-TV:n, eller mobiltelefonen. I dag kan nog ingen av oss tänka sig att vara utan något av detta.

Slutligen, kära aktieägare, några ord om vår starka finansiella ställning. Vi har en av branschens starkaste finansiella position. Vi är skuldfria och har en nettokassa på 27 miljarder. Vi har alltså bevarat det mesta av intäkterna från 2002 års nyemission.

Det är en viktig styrka med tanke på utmaningar och möjligheter som väntar oss. Naturligtvis är det er som vi måste tacka för detta. Utan ert stöd för nyemissionen hade vi inte haft den här starka finansiella ställningen. I ljuset av framgångarna med besparingarna hade man kanske kunnat säga att nyemissionen var onödig. Men bästa aktieägare, år 2002 var vi i ett kritiskt läge då kunder hotade att lämna oss om vi inte kunde garantera vår fortlevnad. Tack vare ert stöd stannade kunderna kvar och vi är fortfarande världens ledande telekomleverantör.

Vi är den ledande aktören inom alla dominerande tekniker för mobiltelefoni. Vi är ledande inom den växande servicesektorn. Vi är ledande inom mobila tjänster. Vi har en stor installerad bas inom fastnätstelefoner och bredband. Och vi är starkare än någonsin.

Innan jag slutar, så vill jag även i år redovisa våra prioriteringar. Några har jag nämnt:

- Vi ska skapa tillväxt genom våra goda kundrelationer, vår globala närvaro och vårt tekniska ledarskap.
- Ingen ska kunna slå oss på fingrarna vad gäller kostnadseffektivitet.

Och jag vill också lägga till att:

- Vi ska leverera en så god lönsamhet att styrelsen nästa år ska kunna överväga utdelning till er.

Kära aktieägare, jag ser fram emot att träffa er igen om ett år på nästa års ordinarie bolagsstämma. Då kan jag berätta om hur vi lyckats med årets prioriteringar.

Tack för er uppmärksamhet!

Ericsson formar framtidens kommunikationslösningar för Mobilt Internet och bredband genom tekniskt ledarskap. Genom att erbjuda innovativa lösningar i mer än 140 länder, hjälper Ericsson till att skapa världens mest kraftfulla kommunikationsföretag.

Läs mer på <http://www.ericsson.com/press>