

# Förvaltningsberättelse

Förvaltningsberättelsen innehåller en diskussion och analys av Ericssons koncernredovisning och verksamhetens resultat 2007 samt annan information. Den omfattar även framtidsinriktad information om frågor som framtida marknadsförhållanden, strategier och förväntade resultat. Den framtidsinriktade informationen bygger på bedömningar, antaganden och uppskattningar som kan påverkas av risker och osäkerhetsfaktorer. Därför kan de faktiska resultaten skilja sig väsentligt från dem som beskrivs eller antyds i denna framtidsinriktade information. För mer information, se "Framtidsinriktad information" och "Riskfaktorer".

Diskussionen om och analysen av resultatet baseras på Ericssons koncernredovisning, som har upprättats i enlighet med IFRS. Upprättandet av koncernredovisningen kräver att ledningen tillämpar redovisningsmetoder och redovisningsprinciper som innebär svåra, komplicerade eller subjektiva bedömningar och uppskattningar utifrån tidigare erfarenheter och antaganden som anses vara rimliga. Dessa bedömningar, uppskattningar och antaganden påverkar redovisade värden för tillgångar och skulder samt för eventualtillgångar och ansvarsförbindelser på balansdagen, samt redovisade belopp avseende intäkter och kostnader under redovisningsperioden. Med andra bedömningar, antaganden och uppskattningar kan dessa värden vara väsentligt annorlunda.

Se Noter till koncernens bokslut – Not K2, "Väsentliga redovisningsprinciper, uppskattningar och bedömningar" för ytterligare information om de redovisningsprinciper som enligt vår uppfattning har störst inverkan på Ericssons redovisade resultat och ekonomiska ställning. Revisorerna gör en översiktlig granskning av delårsrapporterna, reviderar årsredovisningen samt rapporterar sina iakttagelser till styrelsens revisionskommitté.

Ord som "Ericsson", "koncernen", "bolaget" och liknande uttryck refererar alla till Telefonaktiebolaget LM Ericsson och dess dotterbolag. Om inget annat anges gäller siffror inom parentes föregående år, d v s 2006.

## Sammanfattning

Under 2007 ökade Ericsson försäljningen med 4 (17) procent till SEK 187,8 (179,8) miljarder. Den organiska tillväxten (dvs. exklusive förvärv) uppgick till 8 procent uttryckt i oförändrade valutor. I en miljö med en väsentligt svagare US-dollar som påverkade den redovisade försäljningen och resultatet negativt levererade Ericsson ändå ett av sina bästa resultat i sin 130 år långa historia. Nettoresultatet hänförligt till moderbolagets aktieägare var SEK 21,8 (26,3) miljarder. Vinst per aktie hänförlig till moderbolagets aktieägare var 1,37 (1,65) SEK. Kassaflödet från rörelsen var SEK 19,2 (18,5) miljarder. Kassaflödet före finansieringsaktiviteter var SEK -8,3 (+3,6) miljarder, efter investeringar i förvärv om SEK 26,3 (18,1) miljarder.

Ericsson gick starkt framåt inom strategiskt viktiga områden, såsom:

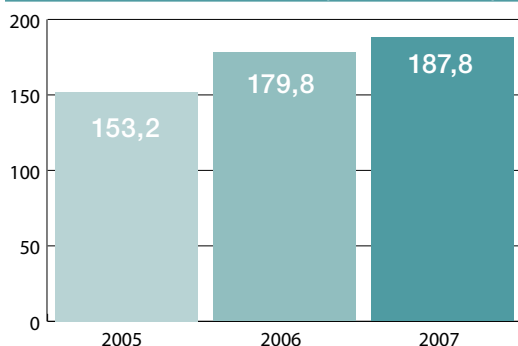
- Säkrade skalfördelar genom att öka marknadsandelen inom mobilsystem betydligt, särskilt på tillväxtmarknader som Kina, Indien, Ryssland och Afrika.
- Stärkt position för bolaget inom segmentet Networks när det gäller fast bredbandsaccess, transmission och IP-routing.
- Kompletterande förvärv för att stärka Ericssons kompetens och produktportfölj inom IP-teknik, IPTV och multimedia.

- Växande marknadsandel inom professionella tjänster genom nya kontrakt för nätdriftstjänster, särskilt i Västeuropa.
- Refinansierade lån som närmade sig förfallodagen, utökade bindande kreditlöften för att skapa större finansiell flexibilitet och bättre kreditbetyg.
- Uppnådde positionen som den fjärde största mobiltelefonleverantören genom Sony Ericsson.

Under året tillkännagav bolaget ett betydande antal nya eller utökade kontrakt om leverans av nätutrustning och/eller tjänster till operatörer världen över. Det samlade värdet av dessa kontrakt var det högsta på fem år.

Bolagets starka utveckling har dämpats något av den förändrade affärsmixen inom segmentet Networks. Affärsmixen har nu en högre andel inbrytningskontrakt och kontrakt med ett större innehåll av nätinstallations-tjänster och tredjepartsprodukter, vilket påverkar bruttomarginalerna negativt. Den pågående övergången till ny växelteknik späder på denna effekt. Övergången innebär att bolaget bygger ny installerad bas under samma konkurrensförhållanden, t ex en öppen budgivningsprocess, som när nya nät byggs. Under tredje kvartalet skedde en oförutsedd förändring i affärsmixen, med en förhållandevis större andel

#### NETTOOMSÄTTNING 2005–2007 (SEK MILJARDER)



försäljning av nya nät och en lägre andel utbyggnader och uppgraderingar, med betydligt lägre marginaler som följd. Detta utlöste den vinstvarning som gjorde att aktiekursen gick ned väsentligt. Även om den snabba och betydande försämringen av marginalerna inom Networks var oväntad kan en viss volatilitet och vissa avvikelser från prognoserna förekomma i alla nätutrustningsleverantörers kvartalsresultat.

Försäljningen av professionella tjänster, särskilt nät driftstjänster, ökade starkt. Bolaget har en väl etablerad skalfördel för fortsatt lönsam tillväxt – framför allt i Västeuropa.

Det nya segmentet Multimedia gjorde goda framsteg i etableringen av sin verksamhet och utökade snabbt sin portfölj genom flera förvärv. Bolaget fortsätter att satsa på en ledande marknadsposition inom telenätsbaserade mediatjänster och IP-baserade applikationer och tjänster.

Resultatet för Sony Ericsson Mobile Communications var fortsatt starkt. Företaget ökade sin marknadsandel och slutade året som den fjärde största mobiltelefonleverantören. Företaget är på god väg att nå målet att bli en av de tre största leverantörerna. Sony Ericsson bidrog också avsevärt till Ericssons rörelseresultat och kassaflöde.

Under året förvärvade Ericsson Redback Networks, Tandberg Television och LHS samt flera mindre företag. Dessa förvärv har redan hjälpt bolaget att vinna flera viktiga kontrakt. Det utökade produktsortimentet kommer, tillsammans med de nya specialistkompetenser som har tillkommit, att göra det lättare för bolaget att ta vara på möjligheterna inom flera IP-relaterade tillväxtområden, såsom routing, multimediaapplikationer och tjänster.

Även om vi anser att bolaget är väl positionerat på längre sikt och fortfarande har högst lönsamhet bland jämförbara företag finns det på kortare sikt flera utmaningar. Det handlar bland annat om makroekonomiska och geopolitiska risker, exponeringen mot dollarn, ökad konkurrens med hårdare prispress, långsammare

tillväxt och marginalpåverkan av en ogynnsam affärsmix inom Networks. Bolaget har dock strategier och åtgärdsplaner för att möta dessa utmaningar.

#### Marknad och trender

Det här var ännu ett rekordår för mobilkommunikation med omkring 586 (500) miljoner nya abonnemang och mer än 1100 (980) miljoner sålda mobiltelefoner. Nätutrustningsmarknadens allmänna tillväxt under årets första hälft var som väntat ungefär densamma som 2006, men saktade sedan oväntat ned under tredje kvartalet. Om beräkningar av mobiloperatörernas investeringar används som en uppskattning för marknaden för mobil nätutrustning tror vi att tillväxten på mobilsystemmarknaden var något sämre än bolagets förväntan om runt 5 procent.

I slutet av 2007 motsvarade de 3,3 (2,7) miljarder mobilabonnemangen världen över en global abonnemangspenetration på 49 (41) procent. (Anm. Antalet faktiska mobilabonnenter är betydligt lägre, kanske så mycket som 15–20 procent eller mer, på grund av inaktiva abonnemang och att människor har flera abonnemang.)

Bolaget räknar med att antalet mobilabonnemang ska öka till mer än 4 miljarder 2009, vilket skapar ett ökat behov av nya och utbyggda mobilnät och tillhörande professionella tjänster.

#### Stark ökning på tillväxtmarknader

Den historiska pris/prestandatrenden inom både mobiltelefoner och nätinfrastuktur har lett till att den tillgängliga marknaden har vuxit betydligt, genom att mobilkommunikation blivit ekonomiskt överkomlig även på tillväxtmarknaderna. Investeringarna i mobilnät på tillväxtmarknaderna ökade med uppskattningsvis 17 procent och representerar nu nästan hälften av den totala marknaden. De mogna marknaderna minskade investeringarna med ungefär 8 procent.

Fler mobilabonnenter och en ökande genomsnittlig användningstid i minuter bör främja efterfrågan på installation och utbyggnad av nät på tillväxtmarknaderna. Sådana projekt är i allt större utsträckning totalentreprenader, som till sin natur leder till lägre marginaler och kassagenerering på kort sikt på grund av att de har ett betydande innehåll av installation, systemintegration och tredjepartsprodukter. Även om det är troligt att totalentreprenader även i fortsättningen kommer att utgöra en stor andel av nätförsäljningen bör dessa effekter avta när den inledande fasen väl har avslutats och utbyggnad och uppgradering kan ta vid.

#### CDMA-operatörer byter till GSM/WCDMA-spåret

CDMA-operatörer över hela världen fortsätter att byta till GSM/WCDMA-spåret. Under 2007 gick CDMA-operatörer i Brasilien

och Israel över till GSM/WCDMA och operatörer i Indien, Vietnam och Nya Zeeland har beslutat om ett skifte. Även i USA har en stor CDMA-operatör tillkännagivit planer på att installera LTE (long-term evolution), nästa generations nät för mobilt bredband inom GSM/WCDMA-spåret.

### **3G/WCDMA kommer snart att gå om GSM**

Även om GSM fortfarande svarar för merparten av försäljningen på mobilsystemmarknaden avtar tillväxten inom GSM samtidigt som 3G/WCDMA accelererar. Efterfrågan på nya GSM-nät kommer främst från tillväxtmarknader, särskilt Asien och Afrika. På kort till medellång sikt kommer GSM förmodligen att fortsätta vara den dominerande tekniken på tillväxtmarknader, men bolaget tror att 3G snart kommer att byggas ut på allvar i folkrika länder som Brasilien, Kina, Indien och Ryssland. Tillsammans med beräknad utbyggnad och uppgradering av 3G på mer mogna marknader visar detta att försäljningen av 3G/WCDMA snart kommer att ha gått om GSM globalt.

Vid årets slut fanns nästan 180 miljoner abonnenter i 197 (146) kommersiella 3G/WCDMA-nät, varav Ericsson är leverantör till 129 (91). 3G/WCDMA uppgraderat med höghastighetstekniken HSPA (High Speed Packet Access) är nu i bruk i 166 (96) nät i 75 (51) länder. Ericsson är leverantör till 81 (46) av dessa nät, som svarar för majoriteten av alla HSPA-användare. Trots denna tillväxt är antalet potentiella abonnenter som omfattas av kommersiella 3G/WCDMA-nät mindre än en tredjedel av dem som omfattas av 2G/GSM-tjänster. Det ger en stor möjlighet för leverantörer av utrustning att sälja uppgraderingar av 2G-nät till 3G.

### **LTE blir förstahandsvalet för nästa generations mobila bredband**

Allt eftersom konsumenterna kräver mobila datatjänster med högre hastighet, särskilt för video, måste operatörerna hitta sätt att sänka kostnaderna och förbättra servicen för att möta denna efterfrågan. Till skillnad från WiMax eller Ultra Mobile Broadband (UMB), två alternativa radioteknologier, har LTE fördelen att den ger en utvecklingsväg som utnyttjar de befintliga GSM/WCDMA samt CDMA-näten. Bolaget anser att ett LTE-baserat nät erbjuder en överlägsen livslängdsekonomi för en operatör jämfört med annan teknik. Detta är huvudskälet till att Ericsson har valt att inte investera i WiMax eller UMB.

Bolagets ställningstagande för och betydande FoU-investeringar i LTE har fått starkt stöd från de största operatörerna i branschen. Verizon och Vodafone, gemensamma ägare av USA-baserade Verizon Wireless, tillkännagav planer på att välja LTE som nästa generations mobila bredband. De har en samordnad försöksperiod för LTE som börjar 2008 och där Ericsson är en av leverantörerna. På senare tid har NTT DoCoMo

tillkännagivit att de har valt Ericsson som leverantör av LTE-baserad nätinfrastruktur i Japan. Dessutom annonserade China Mobile och AT&T Wireless nyligen att de skulle gå LTE-vägen. Ericsson är för närvarande en huvudleverantör till båda dessa operatörer. Vi uppmuntras av denna starka utveckling och håller med om bolagets bedömning att LTE högst sannolikt kommer att vara den dominerande tekniken för nästa generations mobila bredband.

### **Paketering av tjänster och fasta avgifter**

Operatörernas investeringar i fasta nät har drivits på av behovet av att ersätta förlorade intäkter från telefoni, som kan ha övertagits av mobiltelefoni och IP-telefoni samt av den ökade konkurrensen mellan operatörerna. En väl etablerad strategi att behålla kunderna har varit s.k. triple play (dvs. ett paket som består av telefoni, Internet och TV), ibland kombinerat med fasta avgifter. Denna strategi har skyndat på övergången till helt IP-baserade bredbandsnät med ökad utbyggnad av bredbands-access, routing, transmission och nästa generations system för att tillhandahålla nya typer av tjänster och hantera intäkter.

På samma sätt börjar även mobiloperatörer använda sig av paketering och fasta avgifter, särskilt när röstbaserad mobiltelefoni kombineras med mobilt bredband. Denna trend förväntas accelerera i och med införandet av mobil-TV. På tillväxtmarknader är röst- och textmeddelanden fortfarande de viktigaste tjänsterna. Eftersom de befintliga fasta näten på sådana marknader är begränsade kommer mobilt bredband att bli ännu viktigare på dessa marknader när efterfrågan på Internetaccess växer.

I en sådan konvergerad värld med allt fler IP-relaterade tjänster förväntas efterfrågan på systemintegreringstjänster fortsätta att växa starkt.

### **Konsolidering bland operatörerna**

Konsolideringen bland operatörer fortsätter i flera regioner. I Nord- och Sydamerika har konsolideringen gjort att antalet operatörer minskat med mer än hälften. I Europa fortsätter samgåenden och andra kombinationer som samägda nät och utläggning av nät drift på entreprenad. I andra regioner har operatörskonsolideringen lett till uppkomsten av snabbt växande panregionala operatörer, särskilt på marknaderna i Central- och Östeuropa, Mellanöstern och Afrika.

Även om konsolideringen bland operatörer inte påverkar den underliggande tillväxten på mobilmarknaden stör den ofta marknadsutvecklingen genom att leda till senareläggning av köp, minskningar av de totala investeringarna och en ökad prispress på leverantörerna, eftersom köpare som har gått samman har starkare förhandlingsposition.

### **Samägda nät**

Samägda nät kommer i slutändan förmodligen inte att ha någon större inverkan på leverantörerna av mobilutrustning. I viss utsträckning kan kortsiktiga störningar av investeringsplanerna eller omförhandlingar av kontrakt med företagen som delar nät sannolikt uppvägas av ökad försäljning av professionella tjänster, framför allt inom nätintegration och drift. På längre sikt kommer de flesta kostnadsbesparingarna bero på samägande av lokaler och siter eftersom nätutrustningen måste dimensioneras till den intensivaste trafiken i de sammanslagna näten.

### **Goda tillväxtpotentialer för nätdriftstjänster och systemintegration**

Jämfört med nätutbyggnadstjänster, som brukar växa ungefär i takt med marknaden för utrustning, ökar efterfrågan på nätdriftstjänster (dvs. nätdrift och hostingtjänster) samt systemintegration snabbare än marknaden. Den potentiella marknaden för nätdriftstjänster är större än den potentiella marknaden för nätutrustning och relaterade installationstjänster. En mogen operatör beräknas normalt använda omkring 5–6 procent av den årliga omsättningen till utrustning för att utöka och uppgradera nätet, men omkring 10–12 procent av omsättningen för själva nätdriften. Mer än 75 procent av nätdriftskostnaderna hanteras idag internt av operatörerna, men de läggs allt oftare ut på entreprenad, när operatörerna inser vilka konkurrensfördelar och kostnadsbesparingar som kan uppnås. Marknaden för sådana tjänster förväntas därför ha goda tillväxtutsikter framöver.

### **Utvecklingen av nät drivs alltmer av annat än rösttrafik**

I stället för att förbättra sina befintliga nät inriktade på rösttrafik tror bolaget att operatörerna alltmer kommer att rikta in sig på investeringar i nästa generations kommunikationsutrustning som kommer att öka intäkterna genom att möjliggöra nya tjänster och/eller minska driftskostnaderna. Ericssons bedömning är att följande centrala tekniker kommer att driva tillväxten inom branschen de närmaste åren: mobilt bredband, IP- och multi-tjänstvaxlar, fast bredbandsaccess och IPTV, IP-telefoni och IMS (IP Multimedia Subsystems), samt metrooptisk transmission i storstadsområden och radiotransmission. Ericsson bedömer även att operatörerna kommer att skynda på övergången från gammal teknik som TDM (kretskoppling) och ATM (paketkoppling) och i stället använda IP-baserad (Ethernet) teknik för både växling och transmission. Inom alla dessa områden fortsätter bolaget att göra stora investeringar.

Trots de positiva trenderna inom mobilt bredband, med en snabbt ökande datatrafik, förväntas marknadsvillkoren för utrustning för mobilnät fortsätta att vara utmanande på mogna marknader. Den pågående konsolideringen bland operatörer,

särskilt i Västeuropa, där övergången till effektivare nät och ändrade bestämmelser om till exempel pristak och lägre avgifter för samtrafik gör att operatörerna har mindre behov och är mindre benägna att öka nätinvesteringarna på kort sikt. Denna trend är tydligast när det gäller fullt utbyggda GSM-nät, där efterfrågan på uppgradering och utbyggnad snabbt har minskat i takt med att operatörerna har satsat mer på att bygga ut och förbättra sina 3G-nät.

### **Pris/prestandautvecklingen leder till möjligheter, men också till utmaningar**

Den ständigt förbättrade pris/prestandakvoten som är följden av den tekniska utvecklingen gör att mobilkommunikationsmarknaden växer genom att göra kostnaden för mobiltjänster överkomlig för en allt större del av världens befolkning. Men det kan också missgynna leverantörer som inte ligger steget före den tekniska kostnadskurvan. Skalfördelar är viktiga för att Ericsson ska kunna fortsätta att finansiera det omfattande FoU-program som behövs för tekniskt ledarskap. Moore's lag innebär att processorhastighet, kapacitet och möjligheter i digital elektronik ökar exponentiellt till allt lägre kostnader och storlek på komponenter. Detta påverkar kommunikationstekniken likaväl som andra områden av den digitala tekniken. Normal priserosion och ständiga förbättringar av spektrumutnyttjandet har historiskt vägts upp av ökning av antal sålda enheter.

### **Teknikförändring påverkar produktmixen**

Eftersom operatörerna kan bygga och driva softswitch-baserade nät till en mycket lägre kostnad än nät med kretskopplad teknik finns det en stark drivkraft för dem att byta ut denna mot softswitch-växlar i stället för att lägga mer resurser på den gamla tekniken. Denna trend accelererar och softswitch-växlar utgör nu den absolut största delen av den levererade kapaciteten, men bara lite mer än hälften av Ericssons totala växelförsäljning. Denna ökning döljs av nedgången i försäljningen av traditionella kretskopplade växlar. Eftersom det handlar om förstagsinstallationer av ny teknik är marginalprofilen dessutom densamma som för nya nät och man bygger en installerad bas för framtida försäljning. Så småningom kommer denna teknikövergång, precis som de tidigare, att nå ett stabilt stadium där den underliggande tillväxten blir synlig.

### **Konkurrensen på marknaden förändras**

Behovet av storskalighet inom FoU, produktion och support har lett till konsolidering bland våra konkurrenter. Det skulle ha kunnat utmana Ericssons skalfördelar inom mobilnät. Bolaget valde att försvara sin ledande position genom organisk tillväxt i stället för genom omvälvande och riskabla stora fusioner. Den

snabbt växande marknadsandelen visar att denna strategi har varit framgångsrik, men den har också kostat en del eftersom prisnivåerna för vissa kontrakt har varit mycket konkurrenskraftiga. När skalfördelen nu har återställts kommer bolaget att fokusera mer på att dra fördel av den större marknadsandelen och sin ledande position, utifrån vilken man kan sälja utbyggnader och uppgraderingar, till den utvidgade installerade basen.

Priskonkurrensen när det gäller mobilnät – både när det gäller att vinna nya kontrakt och att strategiskt öka marknadsandelen för att uppnå skalfördelar – var även detta år intensiv, särskilt från kinesiska konkurrenter. Dessa konkurrenter har visserligen ökat sina marknadsandelar i framför allt Kina, men även Ericsson ökade sin marknadsandel, även i Kina.

### Tilldelning av nytt radiospektrum

Välbehövt ytterligare radiospektrum allokeras till mobilkommunikation när frekvensband som tidigare använts för analoga TV-utsändningar görs tillgängliga. I slutet av året var Sverige en av de första marknader som gjorde förändringen. I USA planeras auktioner under första halvåret 2008. Andra marknader förväntas följa under de kommande åren. Flera mobiloperatörer har dessutom börjat använda sina befintliga spektrum i 850/900 MHz-bandet för 3G/WCDMA-utbyggnad när detta tillåts av tillsynsmyndigheter. På grund av bättre vågutbredningsegenskaper vid lägre frekvenser kan en operatör där potentiellt bygga ett nät med betydligt färre radiobasstationer till en mycket lägre total ägandekostnad jämfört med 1900/2100 MHz-spektrumet.

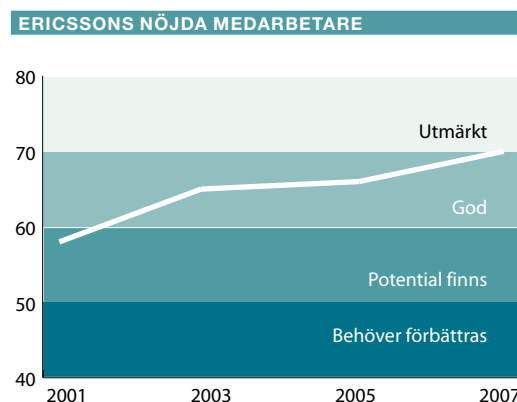
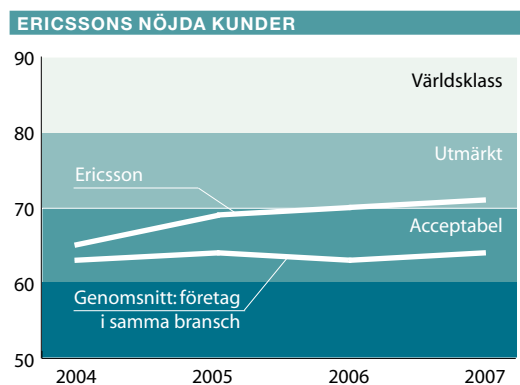
### Global ekonomisk utveckling

Trots att bolaget räknar med att marknadsvillkoren under 2007 kommer att vara oförändrade för 2008 förutspår de senaste ekonomiska prognoserna från Organisationen för ekonomiskt samarbete och utveckling (OECD) en nedgång i reala BNP i de 30 OECD-länderna, men en fortsatt "snabb tillväxt" i tillväxtekonomier som Brasilien, Kina, Indien och Ryssland. Även om vi håller med om att tillväxtmarknaderna bidrar avsevärt till tillväxten av världshandeln är vi emellertid tveksamma till om dessa tillväxtekonomier är tillräckligt motståndskraftiga för att inte drabbas om det sker en väsentlig nedgång på den amerikanska marknaden och större västeuropeiska marknader.

Vi vill inte föra fram någon uppfattning om hur den globala ekonomin kommer att utvecklas, men vi tror att om en konjunkturnedgång skulle inträffa, så skulle den få en mindre inverkan på efterfrågan på mobilnät än under recessionen 2001–2003. Operatörernas balansräkningar är betydligt starkare nu och den geografiska spridningen är mycket större, eftersom tillväxtmarknaderna idag svarar för en mycket större och snabbare växande andel av nätinvesteringarna. Mobiloperatörernas investeringar är dessutom inte på en så hög nivå att de inte kan bibehållas och näten är väl utnyttjade till skillnad från vad som var fallet under den förra konjunkturnedgången.

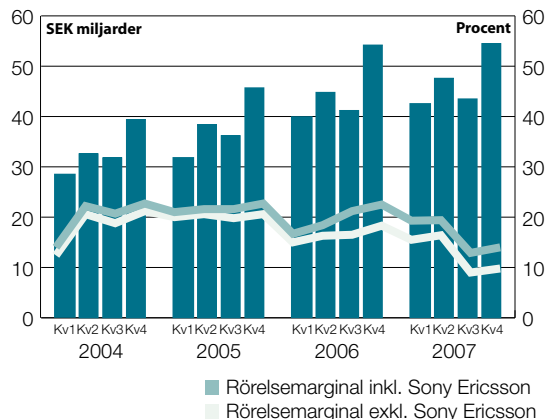
### Mål och resultat

Ericssons yttersta mål är skapa tillväxt och en konkurrenskraftig avkastning som är uthållig på lång sikt. Ericssons ambition är att vara den affärspartner kunderna helst väljer, i synnerhet världens ledande nätoperatörer, genom att vara marknads- och teknikle-



## FÖRSÄLJNING OCH RÖRELSE-

### MARGINALER 2004–2007



dande inom leverans och drift av nätinfrastruktur. I egenskap av marknadsledare drar bolaget nytta av ekonomiska skalfördelar för att ta fram förstklassiga produkter och tjänster som ger konkurrensfördelar. Dessutom, när Ericssons nätutrustning och tillhörande tjänster kombineras med bolagets multimedialösningar och mobiltelefoner från Ericssons joint venture Sony Ericsson omfattar bolagets verksamhet kompletta helhetslösningar.

Vi har tre grundläggande mått för bolagets resultat: nöjda kunder, nöjda medarbetare och värdeskapande. Vi tror att mycket nöjda kunder samt delaktiga och motiverade medarbetare säkerställer en varaktig förmåga att skapa konkurrensfördelar och mervärde. Bolagets mål är att behålla en ledande marknadsposition, en försäljning som växer snabbare än marknaden, en branschledande rörelsemarginal och en stark kassagenerering.

#### Nöjda kunder

Varje år genomför CFI Group en oberoende kundundersökning bland omkring 9 000 anställda hos ca 380 operatörer av mobilnät och fasta nät världen över för att fastställa hur nöjda de är med Ericsson jämfört med bolagets viktigaste konkurrenter. Det här årets resultat visar en fortsatt förbättring och Ericsson rankades som "excellent", medan bolagets konkurrenter i genomsnitt fick betyget "acceptable".

#### Nöjda medarbetare

Varje år genomför Research International en oberoende enkät bland medarbetarna. I enkäten 2007 deltog mer än 90 (90) procent av Ericssons anställda. Resultaten visar en fortsatt uppgång-

ende trend, särskilt när det gäller humankapitalindexet som mäter medarbetarnas bidrag till att skapa mervärde för kunderna och till att uppnå bolagets affärsmål. Ericsson ligger nu på nivå "excellent" i en extern jämförelse.

#### Värdeskapande

Trots att marginalerna var lägre än de senaste åren stärkte bolaget sin marknadsposition och har fortfarande ett bättre resultat än sina konkurrenter. En stark balansräkning, en flexibel verksamhetsmodell och en ytterligare befast ledande position i branschen ger bolaget möjligheter att hantera kortsiktig press på marginalerna. På längre sikt innebär den större marknadsandelen och den utökade installerade basen ökade möjligheter till framtida försäljning av utbyggnader och uppgraderingar.

Ledningen mäter bolagets resultat i förhållande till uppställda mål på flera sätt:

- En försäljning som ökar snabbare än marknadstillväxten. Som redan nämnts tror vi att mobilsystemmarknaden växte något långsammare än bolagets förväntningar som var omkring 5 procent uttryckt i US-dollar. Ericssons försäljning av mobilsystem ökade med 9 (15) procent uttryckt i oförändrade valutor. Marknaden för professionella tjänster hade god tillväxt och Ericssons försäljning av professionella tjänster steg med 19 procent uttryckt i oförändrade valutor, jämfört med en beräknad marknadstillväxt på cirka 12–14 procent.
- Uppnå en branschledande rörelsemarginal, dvs. bättre än huvudkonkurrenternas. Med en rörelsemarginal på 13 (17) procent för koncernen exklusive Sony Ericsson har Ericsson fortfarande den högsta rörelsemarginalen jämfört med sina huvudkonkurrenter.
- Kassagenerering på över 70 procent. Kassagenereringen för hela året uppgick till 66 (57) procent. Till följd av den ökade fokuseringen på kassaflödet infördes och kommunicerades 2007 ett långsiktigt kassagenereringsmål på över 70 procent. Bolaget meddelade även att detta mål förmodligen inte skulle uppnås på kortare sikt, främst på grund av den fortsatta ökningen av stora totalentreprenadprojekt på tillväxtmarknader och kundernas krav på mer gynnsamma betalningsvillkor. Under 2007 lanserade bolaget också ett strategiskt fokusområde för kassaflödet för att åstadkomma fortsatta förbättringar inom våra inköps-, leverans- och försäljningsprocesser. Kassagenereringen förväntas gradvis förbättras till följd av detta program och genom att ökningstakten i antalet totalentreprenadprojekt avtar och närmar sig koncernens tillväxt.

## Försäljning

Koncernens försäljning ökade med 4 (17) procent, främst tack vare försäljningen av professionella tjänster. Förvärv bidrog med omkring 1,5 procentenheter. Eftersom USD-kursen var i genomsnitt omkring 9 procent lägre hade fluktuationer i växelkurser en betydande negativ inverkan på den rapporterade försäljningen, med tanke på att ungefär 50 procent av försäljningen var knuten till US-dollar.

| FÖRSÄLJNING PER REGION OCH SEGMENT 2007 |           |                        |             |                |                        |
|---|-----------|------------------------|-------------|----------------|------------------------|
| SEK miljarder                           | Net-works | Profes-sional Services | Multi-media | Totalt         | Procentuell förändring |
| Västeuropa                              | 28 085    | 17 287                 | 7 313       | <b>52 685</b>  | -1%                    |
| CEMA <sup>1)</sup>                      | 36 435    | 8 305                  | 3 921       | <b>48 661</b>  | 5%                     |
| Asien och Oceanien                      | 43 101    | 9 061                  | 2 467       | <b>54 629</b>  | 14%                    |
| Latinamerika                            | 12 972    | 4 274                  | 1 137       | <b>18 383</b>  | 12%                    |
| Nordamerika                             | 8 392     | 3 965                  | 1 065       | <b>13 422</b>  | -15%                   |
| Totalt                                  | 128 985   | 42 892                 | 15 903      | <b>187 780</b> | 4%                     |
| Andel av totalsumman                    | 69%       | 23%                    | 8%          | <b>100%</b>    |                        |
| Procentuell förändring                  | 1%        | 16%                    | 14%         | <b>4%</b>      |                        |

<sup>1)</sup> Central- och Östeuropa, Mellanöstern och Afrika.

## Segmentet Networks

|                       | 2007           | 2006    | Procentuell förändring |
|-----------------------|----------------|---------|------------------------|
| Försäljning           | <b>128 985</b> | 127 518 | 1%                     |
| varav nätinstallation | <b>18 507</b>  | 16 410  | 13%                    |
| Rörelseresultat       | <b>17 398</b>  | 21 722  | -20%                   |
| Rörelsemarginal       | <b>13%</b>     | 17%     |                        |
| EBITDA-marginal       | <b>19%</b>     | 22%     |                        |

Huvuddelen av försäljningen var utbyggnad av nya mobilnät, särskilt på tillväxtmarknader. Försäljningen av tillhörande nätinstallationstjänster steg med 13 procent till SEK 18,5 miljarder under 2007, vilket speglade en ökad efterfrågan på totalentreprenadprojekt och en större marknadsandel inom mobilsystem. Bolaget rapporterade en ökning av försäljningen av mobilsystem på 3 procent, men uttryckt i oförändrade valutor beräknar ledningen att försäljningen ökade med omkring 9 procent.

Verksamheten inom Networks fortsätter att växa på marknader där nya nät byggs och inbrytningskontrakt dominerar och där priskonkurrensen är som hårdast. Sådana lägre bruttomarginaler har historiskt balanserats av försäljning av produkter med en högre bruttomarginal. Ericssons ökade marknadsandelar, inbegripet många stora totalentreprenadprojekt, kombinerat med en förhållandevis lägre försäljning av uppgraderingar och utbyggnader har haft en ogynnsam inverkan på affärsmixen, som resulterat i lägre marginaler.

Den pågående övergången från kretskopplade kärnnät till softswitchlösningar har också påverkat nätförsäljningen och marginalerna negativt. Med en ekonomisk livslängd på 10–12 år beräknas denna övergång sannolikt ta ett antal år. Ekonomin för den nyare tekniken är dock sådan att operatörerna i allt högre grad ersätter de gamla kopplingsnoderna i stället för att fortsätta att investera i dem. Att ersättningen sker genom öppen budgivning öppnar den installerade basen för konkurrens, men bolaget bygger upp en allt större installerad bas genom att ta en allt större marknadsandel. Den ökade försäljningen av softswitchlösningar är dock för närvarande inte tillräcklig för att uppväga den snabbare försäljningsnedgången när det gäller utbyggnad och uppgradering av gamla kretskopplade växlar.

Priskonkurrensen är fortfarande intensiv och har också påverkat marginalerna, men Networks bruttomarginalutveckling har påverkats mer av förändringen i affärsmixen. Bolagets framgång med att byta ut konkurrenternas installerade bas i vissa operatörers nät för att snabbare vinna marknadsandelar har också varit en viktig del av denna utveckling. Bolaget har i vissa fall erbjudit sig att dela kostnaden för utbytet med operatören mot möjligheten att utvidga den installerade basen.

Försäljningen av system för optisk och mikrovågstransmission till fast- och mobilnätoperatörer uppvisade en god tillväxt. Totalt sett växte dock försäljningen av fasta nät i linje med marknaden. Bolagets ambition är att växa snabbare än marknaden. Därför har bolaget stärkt utbudet avsevärt genom att kombinera Ericssons egna produkter med de förvärvade företagen Redback Networks och Entrispheres produkter. Dessutom använder Ericsson Redback som sin plattform för att samla och fokusera all sin IP-kompetens i en organisation, under en gemensam ledare, i Silicon Valley, USA. Vi anser att denna koncentration av kompetens kommer att räcka för att Redback verkligen ska kunna utmana marknadsledarna.

Anpassningen av Ericssons och Redbacks försäljningskanaler går framåt planenligt, även om den har haft en viss dämpande inverkan på Redbacks försäljningstillväxt under övergången. En minskad försäljning av etablerade produkter i USA har uppvägs av den ökade försäljningen av nya produkter internationellt.

I kombination med Ericsson hade Redback vid årets slut 87 nya kunder i 68 länder. Redback har nu 15 av de 20 största fastnätoperatörerna och 3 av de största mobiloperatörerna som kunder. Operatörskunderna är totalt fler än 300.

Vi är fortfarande optimistiska beträffande tillväxtpotentialerna för helt IP-baserade nät med IP-routing, IMS, bredbandsaccess och transmission. Bolaget fortsätter att satsa på dessa områden, med ambition att vara den första leverantören som har förmågan att konvergera fasta nät och mobilnät på en gemensam plattform, och därmed erbjuda kunderna avsevärda kostnadsbesparingar och nya intäktsmöjligheter.

### Segmentet Professional Services

|                     | Procentuell förändring |        |      |
|---------------------|------------------------|--------|------|
|                     | 2007                   | 2006   | ring |
| Försäljning         | <b>42 892</b>          | 36 813 | 16%  |
| varav drifttjänster | <b>12 172</b>          | 9 491  | 28%  |
| Rörelseresultat     | <b>6 394</b>           | 5 309  | 20%  |
| Rörelsemarginal     | <b>15%</b>             | 14%    |      |
| EBITDA-marginal     | <b>16%</b>             | 15%    |      |

Faktureringen inom Professional Services var särskilt positiv, med en tillväxt på 16 procent till SEK 42,9 miljarder. Mått i lokala valutor uppgick tillväxten till 19 procent jämfört med en beräknad marknadstillväxt på omkring 12–14 procent. Försäljningen av nät drift ökade med 28 procent till SEK 12,2 (9,5) miljarder tack vare att bolaget fortsatte att vinna kontrakt rörande nät drift och hostingtjänster. Vid utgången av 2007 levererade Ericsson drifttjänster för nät med omkring 185 (100) miljoner användare.

Rörelsemarginalen ligger stabilt på cirka 15 procent trots den högre andelen nät drift tjänster. Det beror främst på en framgångsrik förändring av de övertagna verksamheterna till Ericssons arbetsmetoder och en fortlöpande kostnadsoptimering av nät drift verksamheten. Ett stort avtal rörande nät drift i Storbritannien har justerats och omfattningen minskats något för att möjliggöra samägande av nät. Detta kommer att påverka försäljningen av nät drift, men bolaget räknar inte med att marginalerna ska påverkas.

Ericsson vann flera inbrytningsavtal rörande nät drift under året, däribland ett Europatäckande avtal med Vodafone om hantering av reservdelar från samtliga leverantörer, ett avtal om drift av delar av T-Mobiles nät i Storbritannien, samt ett avtal om drift av Deutsche Telekom's transmissionsnät i Tyskland. Därutöver ingicks mer än 1 000 kontrakt om systemintegration under året, bl a ett nät drift avtal som omfattar flera leverantörer med Wataniya Algeria, ett avtal om IT-utveckling och underhåll av affärsstöd lösningar med Telecom Italia, samt ett avtal om en gränskontroll lösning i Slovakien som är en del av utvidgningen av Schengenområdet.

### Segmentet Multimedia

|                 | Procentuell förändring |        |      |
|-----------------|------------------------|--------|------|
|                 | 2007                   | 2006   | ring |
| Försäljning     | <b>15 903</b>          | 13 877 | 14%  |
| Rörelseresultat | <b>-135</b>            | 714    |      |
| Rörelsemarginal | <b>-1%</b>             | 5%     |      |
| EBITDA-marginal | <b>4%</b>              | 6%     |      |

Försäljningstillväxten för det nybildade segmentet uppgick till 14 procent och var till största delen ett resultat av förvärv. Den organiska tillväxten var 2 procent och är en utmanande jämförelse med förra årets resultat. Verksamheten inom detta segment ligger i stort sett på breakeven, eftersom investeringarna för att uppnå en ledande position inom telenätsbaserade media- och meddelandetjänster fortsätter. Ambitionen är att vara den viktigaste leverantören när det gäller att skapa möjligheter för nya tjänster och applikationer baserade på IPTV, IMS och debiteringslösningar som beaktar innehåll.

Detta var ett år då man stakade ut färdriktningen, organiserade bolagets starka sidor och kompletterade dessa områden med förvärv. Med undantag för företagslösningar visar försäljningsmöjligheterna för Multimedia en positiv trend och integrationen av förvärven går framåt enligt plan. Multimedia gjorde goda framsteg när det gäller ny affärsutveckling, särskilt beträffande mobilplattformar och intäkts- och tjänstehanteringssystem. Ericsson är nu en leverantör av mobilplattformar till 19 mobiltelefon tillverkare, däribland 4 av de 10 största. Sony Ericsson fortsätter dock att stå för de största volymerna.

2007 var ett övergångsår för Tandberg Television, eftersom den långa processen att genomföra förvärvet innebar ett avbrott i verksamheten i början av året. Sedan förvärvet genomfördes har Tandberg emellertid visat en progressiv försäljningstillväxt och har nu återtagit sin marknadsledande ställning. Inför 2008 tror bolaget att Tandberg är väl positionerat i fråga om verksamhetseffektivitet, nya produkter och försäljningsutveckling. Tandberg spelar en nyckelroll i bolagets IPTV-ambitioner.

Ett antal viktiga avtal och samarbetsavtal ingicks inom Multimedia. Ericsson ingick ett avtal med Turner Broadcasting för att utveckla Turners produkter för Internet, sända ut nyheter och underhållning, däribland CNN International och Cartoon Network för mobila multimediamiljöer. Ett globalt partneravtal tecknades med Endemol International B.V. för att utveckla interaktiv TV och användargenererat innehåll via Ericssons lösning Me-On-TV.

Multimediamarknaden utvecklas och konvergerar i snabb takt; branscher som telekom, media och Internet, teknologier och betalningsalternativ. Helhetslösningar inom intäkts hanteringssystem måste kunna hantera konvergerande teknologier inklusive IP-baserade bredbandstjänster, olika slags affärsmodeller och partnerskap, samt vara oberoende av betalningsform. Ericsson förvärvade LHS för att bilda en stark konstellation av lösningar för debiteringssystem för kontantkort och traditionella abonnemang och för att omedelbart kunna ta till vara dessa möjligheter. Ericssons ledande position inom realtidsdebitering och mediation, tillsammans med LHS ledande fakturerings- och kundrelationslösningar, gör de två bolagen till en ledande enhet inom intäkts hanteringssystem och stärker Ericssons totala multimedia-utbud.

Inför 2008 är segmentet Multimedia nu etablerat och fokus kommer att fortsätta att vara på att stödja tjänsteleverantörerna så att de kan erbjuda överlägsna användarupplevelser för sina kunder.

### **Segmentet Phones**

Se Sony Ericsson Mobile Communications under rubriken "Samarbetsavtal och joint ventures".

### **Regional översikt**

Fördelningen av Ericssons försäljning mellan mogna marknader och tillväxtmarknader inom segmentet Networks fortsätter att utvecklas i riktning mot ökad försäljning till tillväxtmarknaderna, som nu svarar för 52 (46) procent av försäljningen och står för en tillväxt på omkring 14 procent. Eftersom merparten av försäljningen på tillväxtmarknaderna är på något sätt knuten till US-dollar var den underliggande tillväxten ännu större uttryckt i oförändrade valutor.

När det gäller försäljningen till marknadsområdena Asien och Oceanien, CEMA samt Västeuropa är volymerna ungefär desamma, men affärsmixen skiljer sig betydligt. I Asien och Oceanien drivs försäljningen främst på av nya nät och utbyggnad av nätens täckning, vilket sker i syfte att klara av den starka ökningen av antalet abonnenter, medan försäljningstillväxten i Västeuropa drivs på av nät driftstjänster och en högre efterfrågan på mobilt bredband och bredbandstransmission. Trots fortsatt utbyggnad av 3G tillsammans med HSPA-uppgradering sjönk den totala försäljningen av mobilsystem i Västeuropa eftersom operatörerna investerade mindre i GSM. CEMA-regionen liknar mer Asien och Oceanien, men Central- och Östeuropa mognar snabbt i fråga om GSM-abbonentpenetration. Nord- och Sydamerika börjar gradvis åter uppvisa tillväxt, främst tack vare utbyggnad av 3G och professionella tjänster.

Asien och Oceanien blev den största regionen i fråga om försäljning och till tillväxten bidrog främst turnkey-projekt. GSM är fortfarande den dominerande tekniken i regionen, men 3G-installationer har påbörjats i flera länder och fler licenser väntas bli beviljade i andra länder under 2008. Även på tillväxtmarknader som Ryssland, Brasilien och Indien har 3G-installationer satts igång eller ska påbörjas. Vi avvaktar fortfarande Kinas beslut rörande 3G, men efterfrågan på GSM fortsätter att utvecklas under tiden. Även om inhemska leverantörer har blivit mer konkurrenskraftiga och ökat sina marknadsandelar har Ericsson behållit sin marknadsposition i Kina. Bolaget utvidgade sin ledande ställning på den snabbt växande indiska marknaden, medan politisk oro på vissa marknader hade en negativ inverkan på försäljningen, särskilt under årets andra hälft.

### **Marginaler och omkostnader**

Bolagets målsättning är att generera en konkurrenskraftig avkastning på försäljningen. Med branschledande rörelsemarginaler på 16 (20) procent, och 13 (17) procent exklusive Sony Ericsson, hade bolaget fortfarande ett bra resultat, även om det var sämre för Networks än på senare år på grund av den utveckling inom Networks som har beskrivits ovan. När det gäller Professional Services var rörelsemarginalerna stabila på 15 (14) procent, trots den starka försäljningstillväxten för driftstjänster. Multimedia uppvisade blandade resultat under året, men låg i allmänhet på breakeven, trots stora FoU-investeringar i IPTV och IMS. Sony Ericssons bidrag till rörelsemarginalen uppgick till 3,8 (3,2) procentenheter.

Rörelsemarginalen var lägre på grund av att Networks bruttomarginal oväntat pressades under årets andra hälft. Omkostnaderna i procent av nettoomsättningen ökade något. En del av de förvärvade bolagen hade en högre andel omkostnader i förhållande till försäljningen. Bolaget ökade även sina kostnader för försäljning och marknadsföring till stöd för integrationen och utbildningen av Ericssons försäljnings- och marknadsföringsorganisation till stöd för den bredare produktportföljen.

I en omgivning med långsammare tillväxt och ökad press på marginalerna kommer bolaget att behöva genomföra större kostnadsminskningar än normalt. Aktiviteter för att uppnå operational excellence (dvs. processeffektivitet) kommer därför att skyndas på. Kostnadsbesparingar på SEK 4 miljarder kommer att göras med full effekt 2009. Alla delar av verksamheten kommer att beröras. De viktigaste fokusområdena är försäljning och administration, inköp, logistik och service. Engångskostnaderna beräknas till SEK 4 miljarder, som kommer att kostnadsföras allt eftersom varje aktivitet beslutas.

#### **Övriga resultatposter**

Ericssons andel på 50 procent i Sony Ericsson Mobile Communications resultat före skatt ökade från SEK 5,9 miljarder år 2006 till SEK 7,1 miljarder 2007.

Övriga rörelseintäkter sjönk till SEK 1,7 miljarder från SEK 3,9 miljarder 2006, då realisationsvinsten från avyttringen av försvarsverksamheten ingick.

Finansnettot sjönk något från SEK 0,2 miljarder 2006 till SEK 0,01 miljard 2007 på grund av minskade likvida medel och ökade lån.

Resultatet efter finansiella poster var SEK 30,7 (36,0) miljarder.

Nettoresultatet hänförligt till moderbolagets aktieägare minskade till SEK 21,8 (26,3) miljarder. Vinst per aktie efter utspädning var SEK 1,37 (1,65).

#### **Balansräkning**

Tillgångarnas värde uppgick vid årets slut till SEK 245,1 (214,9) miljarder. De poster som bidrog mest till ökningen med 14 procent var tillgångar till följd av förvärv och ökade kundfordringar, som speglade den starka affärsvolymen under årets sista kvartal på grund av att ett större antal turnkey-projekt slutfördes, särskilt på marknader med längre betalningsvillkor.

Uppskjutna skattefordringar minskade med SEK 1,9 miljarder netto till SEK 11,7 miljarder. Utnyttjandet av förlustavdrag uppgick till SEK 2,5 miljarder, medan förvärven tillförde SEK 2,0 miljarder under året.

Nettokassan minskade från SEK 40,7 miljarder till SEK 24,3 miljarder, främst till följd av förvärv och uppbyggnaden av pågående arbeten i projekt.

Lån som närmade sig förfallodagen refinansierades. Långfristiga kreditlöften höjdes från USD 1 miljard till USD 2 miljarder för att öka utrymmet att hantera fluktuationer vid behov. Betalningsberedskapen uppgick till 64,7 (67,5) miljarder.

Eget kapital ökade till SEK 135 (120,9) miljarder och soliditeten minskade till 55,1 (56,2) procent.

Avkastningen på sysselsatt kapital (ROCE) var 20,9 procent jämfört med 27,4 procent 2006.

#### **AVKASTNING PÅ SYSSELSATT KAPITAL 2005-2007**

|      | Procent |
|------|---------|
| 2005 | 28.7    |
| 2006 | 27.4    |
| 2007 | 20.9    |

#### **Poster utanför balansräkningen**

Det finns för närvarande inga väsentliga poster utanför balansräkningen som har eller rimligen skulle kunna förväntas ha en nuvarande eller förväntad effekt på bolagets ekonomiska ställning, intäkter eller kostnader, rörelseresultat, likviditet, investeringar eller kapitalresurser som är betydande för investeringarna.

#### **Kassaflöde**

Kassaflödet från rörelsen uppgick till SEK 19,2 (18,5) miljarder, varav SEK 12 (11) miljarder genererades under fjärde kvartalet. Den starka avslutningen på året förklaras främst av att rörelsekapitalet minskade till följd av att ett stort antal projekt slutfördes. Kassagenereringen ökade från 57 procent 2006 till 66 procent 2007. Rörelsetillgångarna ökade med SEK 10,1 miljarder, vilket avspeglade en fortsatt ökning av pågående arbeten i projekt och i synnerhet i kundfordringar (som ökade med SEK 9,4 miljarder).

Omfattningen av ett avtal rörande nät drift omförhandlades för att möjliggöra samägande av nät. Det ledde till en förskottsbetal-

ning på SEK 3,2 miljarder, varav hälften påverkade kassaflödet från rörelsen och den andra hälften redovisades som en del av finansieringsaktiviteter.

Ericssons andel av Sony Ericssons resultat före skatt 2007 uppgick till SEK 7,1 miljarder och SEK 3,9 miljarder i utdelning togs emot under året.

| KASSAFLÖDE   |       |       |                    |
|--|-------|-------|--------------------|
| SEK miljarder  | 2007  | 2006  | 2005 <sup>1)</sup> |
| Nettovinst och icke likviditets-<br>påverkande poster  | 29,3  | 32,5  | 35,1               |
| Förändringar i rörelsens nettotillgångar   | -10,1 | -14,0 | -10,0              |
| Kassaflöde från rörelsen   | 19,2  | 18,5  | 25,1               |
| Kassaflöde från investerings-<br>verksamheter  | -27,5 | -14,9 | 1,0                |
| Kassaflöde före finansierings-<br>verksamheter   | -8,3  | 3,6   | 26,1               |
| Kassaflödet före finansieringsverksam-<br>heter justerat för förvärv/avyttringar<br>och kortfristiga investeringar | 14,4  | 12,4  | 19,6               |
| Kassaflöde från finansierings-<br>verksamheter   | 6,3   | -15,4 | -6,1               |
| Kassagenerering <sup>2)</sup>  | 66%   | 57%   | 72%                |

<sup>1)</sup> Exklusive pensionsstiftelse i Sverige.

<sup>2)</sup> Kassaflödet från rörelsen dividerat med summan av nettovinst och justeringar för icke likviditetspåverkande poster.

Kassaflödet från investeringsverksamheter uppgick till SEK -27,5 (-14,9) miljarder, varav SEK -26,3 (-18,1) miljarder användes för förvärv, SEK -4,7 (3,0) miljarder för annan investeringsverksamhet och SEK 3,5 (6,2) miljarder för kortfristiga placeringar. Kassaflödet före finansieringsaktiviteter justerat för större förvärv/avyttringar, och kortfristiga placeringar uppgick till SEK 14,4 (12,4) miljarder. Kassaflödet från finansieringsaktiviteter uppgick till SEK 6,3 (-15,4) miljarder och bestod huvudsakligen av en obligationsemission i andra kvartalet om SEK 11,1 miljarder och utdelning till aktieägarna om SEK 7,9 miljarder.

I vissa länder föreligger legala eller finansiella hinder för dotterbolag att överföra pengar till moderbolaget i form av utdelningar, lån eller förskott. Belopp för likvida medel som omfattades av sådana restriktioner uppgick 2007 till SEK 5,8 (5,8) miljarder.

Lageromsättningshastigheten och kredit från leverantörer förbättrades något jämfört med 2006. Den genomsnittliga kredittiden steg emellertid på grund av ökningen av turnkey-projekt och tillväxten på marknader med längre betalningsvillkor. Arbetet med att förbättra kapitaleffektiviteten och kassagenereringen kommer att fortsätta.

| EFFEKTIVITETSMÅTT FÖR RÖRELSEKAPITAL |      |      |      |      |
|--------------------------------------|------|------|------|------|
|                                      | Mål  | 2007 | 2006 | 2005 |
| Genomsnittlig kredittid (dagar)      | <90  | 102  | 85   | 81   |
| Lageromsättningshastighet            | >5,5 | 5,2  | 5,2  | 5,0  |
| Kreditdagar, leverantörer            | >60  | 57   | 54   | 52   |

### Investeringar

Vi följer kontinuerligt upp bolagets nyinvesteringar för att bedöma om justeringar är nödvändiga mot bakgrund av marknadsförhållanden och andra ekonomiska faktorer. Merparten av investeringarna är investeringar i testutrustning som används för att utveckla, tillverka och installera nätutrustning. Investeringsökningen mellan 2006 och 2007 berodde emellertid främst på investeringar som var nödvändiga för att stödja den snabbt växande serviceverksamheten och etablera en starkare närvaro på vissa marknader.

Tabellen nedan ger en översikt över de årliga investeringarna under de fem åren fram till den 31 december 2007:

| INVESTERINGAR 2003-2007             |      |      |      |      |      |
|-------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Miljarder SEK                       | 2007 | 2006 | 2005 | 2004 | 2003 |
| Investeringar                       | 4,3  | 3,8  | 3,4  | 2,5  | 1,8  |
| varav Sverige                       | 1,3  | 1,0  | 1,0  | 1,1  | 1,1  |
| i procent av netto-<br>omsättningen | 2,3% | 2,2% | 2,2% | 1,9% | 1,5% |

Exklusive förvärv väntas inte investeringarna i förhållande till omsättningen förändras väsentligt 2008 utan ligga kvar på cirka 2 procent. Förutom sedvanliga investeringar finns det skulder som förfaller till betalning på SEK 3,1 miljarder. Med en nettokassa vid årets slut på SEK 24,3 (40,7) miljarder räknar vi med att bolaget ska kunna finansiera alla investeringsplaner och kundfinansieringsåtaganden under 2008 med medel från rörelsen, utan ytterligare upplåning.

Vi anser att de fastigheter som bolaget nu utnyttjar passar nuvarande behov på de flesta platser. Den 31 december 2007 hade inga väsentliga belopp avseende fastigheter, byggnader, maskiner eller utrustning ställts som säkerhet för utestående skulder.

### Kreditbetyg

Båda kreditvärderingsinstituten, Moody's och Standard & Poor's (S&P), höjde Ericssons kreditbetyg under 2007, även om S&P sänkte sin prognos från stabil till negativ den 27 november 2007. Vid årets slut var betygen för Ericssons kreditvärdighet Baa1 för Moody's och BBB+ för S&P, vilka båda räknas som "Investment Grade".

| ERICSSONS KREDITBETYG VID ÅRETS SLUT 2005-2007 |             |      |      |
|--|-------------|------|------|
|  | 2007        | 2006 | 2005 |
| Moody's  | <b>Baa1</b> | Baa2 | Baa3 |
| Standard & Poor's                              | <b>BBB+</b> | BBB- | BBB- |

## Forskning och utveckling

Ett starkt FoU-program är avgörande för att upprätthålla Ericssons konkurrensförmåga och säkra framtida framgång. Den största delen av vår forskning och utveckling satsas på infrastruktur för mobilnät, vilket gör Ericssons program till ett av de största i branschen. FoU-verksamheten har blivit effektivare, vilket har gjort det möjligt att förkorta tiden från idé till marknad och öka satsningarna inom nya områden som t.ex. multimedia-lösningar, men samtidigt minska FoU-kostnaderna i procent av omsättningen. Bolaget förkortade ledtiden inom FoU med mer än 25 procent det här året och har uppnått målet om en minskning av utvecklingstiden (time to market) med 50 procent ett år tidigare än planerat.

| FoU-PROGRAM                       |               |        |        |
|-----------------------------------|---------------|--------|--------|
|                                   | 2007          | 2006   | 2005   |
| Kostnader (miljarder SEK)         | <b>28,8</b>   | 27,5   | 24,1   |
| I procent av omsättningen         | <b>15,4%</b>  | 15,3%  | 15,7%  |
| Anställda inom FoU                |               |        |        |
| per den 31 december <sup>1)</sup> | <b>19 300</b> | 17 000 | 16 500 |
| Patent <sup>1)</sup>              | <b>23 000</b> | 22 000 | 20 000 |

<sup>1)</sup> Antal anställda och patent är ungefärliga.

Under 2008 förväntas FoU-kostnaderna, inklusive avskrivningar av immateriella tillgångar från förvärv, vara i stort sett oförändrade i absoluta tal, och motsvarar kostnadsnivån under andra halvåret 2007, det vill säga ~SEK 30–31 miljarder i årstakt. Valutaomräkningseffekter kan påverka de redovisade kostnadernas faktiska nivå.

## Samarbetsavtal och joint ventures

Under 2007 rapporterade Sony Ericsson Mobile Communications en kraftig ökning av försäljning och antal sålda enheter, vilket ledde till en väsentlig förbättring av resultatet före skatt under året. Det förbättrade resultatet beror främst på fokuseringen på kamera-, musik- och företagstelefoner, samtidigt som antalet billigare modeller ökade. Sony Ericssons ambition är att uppnå en fortsatt lönsam tillväxt genom att kombinera teknik och expertis från moderbolagen för att bättre utnyttja sin egen specialistkunskap.

Ågarbolagen tog emot en utdelning på EUR 424 miljoner vardera. Sony Ericssons resultat redovisas enligt kapitalandelsmetoden. För mer information, se Noter till koncernens bokslut – Not K1, "Väsentliga redovisningsprinciper".

| SONY ERICSSONS RESULTAT 2005-2007                      |               |           |        |       |
|--|---------------|-----------|--------|-------|
|  | Förändring    |           |        |       |
|  | 2007          | i procent | 2006   | 2005  |
| Antal sålda enheter (miljoner)                         | <b>103,4</b>  | 38%       | 74,8   | 51,2  |
| Försäljning (EUR miljoner)                             | <b>12 916</b> | 18%       | 10 959 | 7 268 |
| Resultat före skatt (EUR miljoner)                     | <b>1 574</b>  | 21%       | 1 298  | 512   |
| Årets resultat (EUR miljoner)                          | <b>1 114</b>  | 12%       | 997    | 350   |
| Ericssons andel av resultat före skatt (SEK miljarder) | <b>7,1</b>    | 21%       | 5,9    | 2,3   |

För mer information om transaktioner med Sony Ericsson, se även Noter till koncernens bokslut – Not K30, "Transaktioner med närstående".

## Väsentliga kontrakt och kontraktensliga åtaganden

Ericsson är part i vissa avtal med bestämmelser som kan få effekt, förändras eller upphöra att gälla om kontrollen över bolaget förändras som följd av ett offentligt uppköpserbjudande. Sådana bestämmelser är inte ovanliga i vissa typer av avtal, exempelvis joint venture-avtal, finansieringsavtal och vissa licensavtal. Inga av de avtal som Ericsson för närvarande har skulle dock medföra några väsentliga konsekvenser till följd av en förändring av kontrollen över bolaget.

Väsentliga kontraktensliga åtaganden sammanfattas i tabellen nedan. Operationell leasing gäller främst kontors- och fabrikslokaler. Inköpsåtaganden omfattar i första hand outsourcad tillverkning, FoU och IT-tjänster samt komponenter till egen tillverkning. Förutom de ovannämnda transaktionerna har Ericsson inte varit part i några väsentliga kontrakt de senaste tre åren utöver de som ingår som en normal del av verksamheten.

| KONTRAKTENS LIGA ÅTAGANDEN 2007              |               |                  |               |              |               |
|--|---------------|------------------|---------------|--------------|---------------|
| (SEK miljoner)                               | Totalt        | Förfallostruktur |               |              |               |
|  |               | <1 år            | 1–3 år        | 3–5 år       | >5 år         |
| Långfristiga skulder <sup>1)2)</sup>         | 23 659        | 3 625            | 7 968         | 3 630        | 8 436         |
| Finansiell leasing <sup>3)</sup>             | 1 875         | 171              | 284           | 210          | 1 210         |
| Operationell leasing <sup>3)</sup>           | 11 895        | 3 147            | 3 708         | 2 308        | 2 732         |
| Övriga långfristiga skulder                  | 1 714         | 102              | 132           | 147          | 1 333         |
| Inköpsåtaganden <sup>4)</sup>                | 9 376         | 9 376            | –             | –            | –             |
| Leverantörsskulder                           | 17 427        | 17 427           | –             | –            | –             |
| Åtaganden för kundfinansiering <sup>5)</sup> | 4 185         | 4 185            | –             | –            | –             |
| <b>Totalt</b>                                | <b>70 131</b> | <b>38 033</b>    | <b>12 092</b> | <b>6 295</b> | <b>13 711</b> |

<sup>1)</sup> Inklusive ränta.

<sup>2)</sup> Se även Noter till koncernens bokslut – Not K20, "Finansiell riskhantering och finansiella instrument".

<sup>3)</sup> Se även Noter till koncernens bokslut – Not K27, "Leasing".

<sup>4)</sup> Inköpsåtaganden anges som bruttovärden före avdrag för eventuella avsättningar.

<sup>5)</sup> Se även Noter till koncernredovisningen – Not K14, "Kundfordringar och kundfinansiering".

## Förvärv och avyttringar

Förvärv och avyttringar under 2005, 2006 eller 2007 beskrivs i tabellerna "Förvärv 2005–2007" och "Avyttringar 2005–2007".

Bolagets kostnader för förvärv/avyttringar de senaste tre åren (2005–2007) uppgår till sammanlagt SEK 42,4 miljarder netto.

Förvärv gjordes för SEK 26,3 miljarder 2007, SEK 18,1 miljarder 2006 och SEK 1,2 miljarder 2005. Avyttringar gjordes för SEK 0,1 miljarder 2007, SEK 3,1 miljarder 2006 och SEK 0,03 miljarder 2005. För mer information, se Noter till koncernredovisningen – Not K26, "Rörelseförvärv".

| FÖRVÄRV 2005–2007    |   |              |
|----------------------|---|--------------|
| Företag              | Beskrivning   | Datum        |
| HyC                  | Företag baserat i Spanien med omkring 110 anställda som är specialiserat på design och systemintegration av IPTV-nät.   | 30 dec 2007  |
| LHS                  | Företag baserat i Tyskland som levererar faktureringslösningar och kundrelationssystem för marknaderna för trådlös och trådburen telekommunikation samt IP-telekommunikation. Köpeskilling SEK 2,7 miljarder.                       | 1 okt. 2007  |
| DruTT                | Företag baserat i Sverige med omkring 85 anställda som utvecklar en mobiltjänsteplattform som gör det möjligt för mobiloperatörer att debitera innehåll till vilken mobil apparat som helst via vilken leveranskanal som helst.     | 28 juni 2007 |
| Tandberg Television  | Norskt företag, global leverantör av produkter för digital-TV-lösningar, inbegripet IPTV, HDTV, video "on demand", reklam on demand och interaktiva TV-applikationer. Köpeskilling SEK 9,8 miljarder.                               | 1 maj 2007   |
| Mobeon               | Företag baserat i Sverige med omkring 130 anställda som utvecklar programvaruteknik för IP-meddelandetjänster.  | 15 mar 2007  |
| Entrisphere          | Företag baserat i USA med omkring 140 anställda som utvecklar Gigabit Passive Optical Network (GPON) för fast bredbandsaccess, dvs. FTTx.   | 12 feb 2007  |
| Redback Networks     | Företag baserat i USA som levererar multitjänstroutrar för nästa generationens bredbandstjänster som IP-telefoni, IPTV och video "on demand". Köpeskilling SEK 14,8 miljarder.  | 23 jan 2007  |
| Distocraft Oy        | Tillgångar i företag baserat i Finland med omkring 40 anställda som är specialiserat på programvaruutveckling och tar fram system för prestandahantering i mobilnät.  | 31 aug 2006  |
| Netwise              | Företag baserat i Sverige som levererar programvara för närvarohantering, teamsamarbete, integrering av mobiltelefoner, IP-telefoni och multimedia för företaget.   | 11 aug 2006  |
| Tillgångar i Marconi | Vissa tillgångar med anknötning till bredbandsaccess, optisk- och radiotransmission, datanät och tjänstelagret förvärvades från brittiska Marconi. Köpeskilling SEK 19,4 miljarder.   | 23 jan 2006  |
| TUSC                 | Företag baserat i Australien med omkring 80 anställda som är specialiserat på systemintegration för telekommunikation.  | 24 nov 2005  |
| Axxessit             | Teknikföretag baserat i Norge som levererar SDH-metrotransmissionsutrustning.   | 13 sep 2005  |
| Teleca OSS           | Företag baserat i Sverige med omkring 40 anställda som levererar tjänstesäkrings-, näthantlings- och debiteringslösningar till operatörer, samt andra verktyg för att förbättra kvaliteten på operatörernas tjänster till kunderna. | 4 juli 2005  |
| NetSpira Networks    | Företag baserat i Spanien med cirka 20 anställda som levererar programvara för innehållsbestämd och händelsebaserad debitering.   | 3 juni 2005  |
| Ericsson S.p.A.      | Första kvartalet 2005 lade bolaget ett kontantbud på resterande aktier i Ericsson S.p.A och företaget avnoterades senare från Milanobörsen. Köpeskilling SEK 0,6 miljarder.   | Kv 1 2005    |

| AVYTTRINGAR 2005–2007      |   |             |
|----------------------------|---|-------------|
| Företag                    | Beskrivning   | Datum       |
| Ericsson Microwave Systems | Företag baserat i Sverige som levererar radar-, kommando- och kontrollsystem för försvarstillsämpningar. Kassaflödeseffekt SEK 3,1 miljarder. | 1 sep 2006  |
| Aktier i Anoto             | Företag baserat i Sverige som licensierar en digital penna-och-pappersteknik.   | 30 maj 2005 |

## Bolagsstyrning

I enlighet med den svenska koden för bolagsstyrning har en särskild Bolagsstyrningsrapport, som innehåller ett avsnitt om intern kontroll, sammanställts. Inga tillägg eller undantag har gjorts för någon styrelseledamot eller högre befattningshavare vad gäller Ericssons affärsetiska kod.

En Corporate Responsibility-rapport publiceras också som beskriver Ericssons aktiviteter när det gäller samhällsansvar, miljö- och personalfrågor.

Koncernens organ för bolagsstyrning är:

- aktieägarna, genom omröstningar på årsstämmor eller extraordinarie bolagsstämmor, och den av dem utsedda valberedningen som nominerar styrelseledamöter och revisorer,
- styrelsen och dess finans-, kompensations- och revisionskommittéer,
- den verkställande direktören och koncernchefen,
- koncernledningen,
- de externa revisorerna.

Styrelsen arbetar enligt en arbetsordning i vilken anges hur arbetet ska fördelas mellan styrelsen och dess kommittéer, och mellan styrelsen, dess kommittéer och den verkställande direktören och koncernchefen. Revisorerna granskar de finansiella rapporterna och bedömer styrelsens, verkställande direktörens och koncernchefens arbete.

Ericssons verksamhet styrs av Ericssons Group Management System, som består av

- Ericssons organisation, med dess arbetsfördelning och delegering av befogenheter,
- koncernens riktlinjer och direktiv, inbegripet en kod för affärsetik,
- koncerngemensamma standardiserade affärsprocesser, inklusive processer för utformning av strategier och mål samt operativa processer och processer för redovisning, finansiell rapportering och informationsgivning.

För mer information om styrelsen och dess kommittéer, se Bolagsstyrningsrapport.

## Förändringar i styrelsen

Styrelsen väljs årligen på ordinarie årsstämma för tiden till och med nästföljande ordinarie årsstämma. Vid årsstämman den 11 april 2007 omvaldes följande styrelseledamöter: Michael Treschow som styrelseordförande, Marcus Wallenberg och Sverker Martin-Löf som vice ordföranden, Sir Peter L. Bonfield, Ulf J. Johansson, Nancy McKinstry, Börje Ekholm, Katherine Hudson, Anders Nyrén och Carl-Henric Svanberg.

## Ersättning till styrelsen

Styrelseledamöter som ej är anställda i koncernen har inte erhållit någon ersättning utöver arvode för styrelsearbete enligt Noter till koncernens bokslut – Not K29, "Information angående anställda, styrelsemedlemmar och ledande befattningshavare". Ledamöter, eller deras suppleanter, som är anställda inom koncernen (dvs. VD och arbetstagarledamöter) har inte erhållit någon ersättning eller andra förmåner utöver dem som är förenade med anställningen, förutom ett litet arvode till styrelsens arbetstagarledamöter för varje styrelsemöte de deltar i.

## Riskhantering

Risktagande är en naturlig del av all affärsverksamhet. Risker och möjligheter hanteras i våra processer för utformning av strategier och mål och i alla operativa processer. Risker identifieras, sannolikheten för att de ska inträffa bedöms och potentiella följder analyseras. Därefter vidtas åtgärder för att minska eller lindra riskexponeringen och begränsa potentiella negativa följder. En effektiv riskhantering säkerställs genom kontroller och övervakning.

Vi gör en grov indelning av riskerna i operativa risker och finansiella risker. Vi hanterar även risker med anknytning till den finansiella rapporteringen och uppfyllandet av gällande lagar och förordningar. Vårt sätt att hantera risker speglar vår affärsverksamhets omfattning och mångfald och syftar till att uppnå en balans mellan central samordning och support och delegering av riskhanteringsansvaret till varje operativ enhet.

För mer information om risker med anknytning till vår verksamhet, se även "Riskfaktorer" på sidan 105.

## Operativ riskhantering

Riskhantering har integrerats i Ericssons Group Management System och i affärsprocesserna. Ramverket för operativ riskhantering tillämpas globalt på alla affärsaktiviteter och baseras på följande principer:

- Risker hanteras på tre nivåer för att säkerställa en effektiv verksamhet: i strategiprocessen, när årliga mål sätts upp och i den löpande verksamheten i samband med olika transaktioner (t.ex. offerter/kontrakt, förvärv, investeringar, produktutvecklingsprojekt) och olika processer.
- Vid utformningen av strategier och mål används en metod med balanserade styrkort för att säkerställa en analys av risker och möjligheter ur flera olika perspektiv: finansiellt, kund/marknad, produkt/innovation, verksamhetseffektivitet och medarbetarnas delaktighet och inflytande.
- I strategiprocessen fastställs mål för de kommande fem åren. Riskerna analyseras sedan och strategier utformas för att uppnå dessa mål. För att se till att åtgärder vidtas för att förverkliga

strategierna fastställs fokusområden som beaktas i planeringen och målformuleringen för det kommande året. Femårsstrategin och ettårsmålen godkänns varje år av styrelsen.

- Varje risk ägs och hanteras av en operativ enhet som hålls ansvarig och följs upp av en styrgrupp och koncernledningen.
- Gränser för godkännande är tydligt fastställda med eskalering enligt en väl definierad delegering av bestämmanderätt. Vissa risker, t.ex. informationssäkerhets-/IT-risker, risker som rör bolagets samhällsansvar, fysiska säkerhetsrisker och försäkringsbara risker samordnas centralt. Ett krishanteringsråd har inrättats för att vid behov hantera enstaka händelser av allvarlig karaktär.

### **Finansiell riskhantering**

Vi har en etablerad policy som styr koncernens finansiella riskhantering. Den hanteras av finansfunktionen inom moderbolaget och av en kundfinansieringsfunktion. Båda står under tillsyn av styrelsens finanskommitté.

Policyn gäller identifierade finansiella risker som rör:

- Valutarisker, eftersom bolaget har betydande transaktionsvolymerna samt tillgångar och skulder i andra valutor än SEK. Den största valutaexponeringen var mot USD och relaterade valutor, som motsvarade omkring 50 procent av försäljningen 2007. Kostnadsexponeringen mot USD var omkring 35 procent. Flera olika säkringsåtgärder används för att hantera en del av dessa valutarisker.
- Ränterisker, eftersom värdet på likvida medel, lån och pensionskulder samt relaterade ränteintäkter och kostnader, är exponerade mot ränteförändringar.
- Kreditrisker i kundfordringar och kundfinansiering, inbegripet kreditriskexponering i identifierade högriskländer, samt kreditrisker avseende motparter i finansiella transaktioner.
- Likviditets- och finansieringsrisker, där bolagets finansfunktion förvaltar bolagets likvida medel och övervakar dess betalningsberedskap och refinansieringsbehov och -källor. Under 2007 har det inte förekommit några betalningsförsummelser beträffande amorteringar eller räntor eller någon annan väsentlig försummelse beträffande Ericssons skuldsättning.

För mer information om mål, policy och strategier för finansiell riskhantering, se Noter till koncernens bokslut – Not K14, Kundfordringar och kundfinansiering, Not K19, Räntebärande skulder och Not K20, Finansiell riskhantering och finansiella instrument.

### **Risker avseende den finansiella rapporteringen**

För att säkerställa att rapporteringen är korrekt, sker i tid och uppfyller kraven för finansiell redovisning och aktiemarknadens

bestämmelser har vi antagit redovisningsprinciper och infört finansiella rapporterings- och informationsgivningsprocesser och kontroller. Se rapporten om intern kontroll avseende den finansiella rapporteringen som ingår i vår bolagsstyrningsrapport.

### **Risker avseende efterlevnad av lagar och regler**

Företaget har infört ett antal riktlinjer och direktiv för att säkerställa efterlevnad av gällande lagar och förordningar, bl a en kod för affärsetik som bland annat omfattar följande områden: arbetsrätt, handelsembargon, miljöbestämmelser, korruption och bedrägeri, samt insiderhandel. Utbildning genomförs regelbundet inom detta område i form av seminarier och e-kurser på interna utbildningswebbplatser, där medarbetarna genomgår kurser, avlägger prov och får diplom för avslutade kurser.

Interna revisioner genomförs regelbundet när det gäller efterlevnad av handelsbestämmelser, bedrägeri, säkerhet, arbetsmiljö, miljö och hantering av försörjningskedjan. Under 2007 gjordes även revisioner av den interna tillämpningen av uppförandekoden.

### **Samhällsansvar**

Företagets samhällsansvar (Corporate Responsibility, CR) handlar om att integrera miljörelaterade, sociala och etiska krav i bolagets sätt att arbeta och i hela dess värdekedja. Bolaget ser till att det har kontroller för att minimera risker och strävar efter ett generera positiva affärs effekter genom att koppla kärnverksamheten till förbättringar av samhället. Ericsson tror att detta ger bolaget en varaktig förmåga till värdeskapande och även en konkurrensfördel.

Ericsson stöder FN:s Global Compact och dess tio vägledande principer. Ericsson ser dessa principer inte bara som vägledande principer i det dagliga arbetet, utan också som en förutsättning för en sund och långsiktig verksamhet. Ericsson ställer sig därför bakom ansvarsfullt företagande för en hållbar ekonomisk tillväxt som gynnar alla dess intressenter. Denna utfästelse gentemot anställda, kunder, aktieägare och det globala världssamfundet understryks av det externa erkännandet av bolagets ansträngningar. Under 2007 ingick Ericsson återigen i indexet FTSE-4Good och var det enda företaget inom sin bransch som ingick i Carbon Disclosure Projects (CDP) globala ledarskapsindex, samt låg totalt sett på tredje plats i CDP:s Nordic Index.

Ericsson publicerar varje år en särskild Corporate Responsibility Report som innehåller utförlig information om bolagets ansvar som företag och dess aktiviteter i detta sammanhang.

### **Mänskliga rättigheter**

Ericsson anser att allmänt tillgänglig och ekonomiskt överkomlig telekommunikation är en grundläggande förutsättning för social

och ekonomisk utveckling. Som en av världens största leverantörer av kommunikationsutrustning och kommunikationstjänster spelar bolaget en viktig roll för att uppnå detta mål, i synnerhet på tillväxtmarknader. Ericsson anslöt sig år 2006 till nätverket Business Leaders' Initiative on Human Rights (BLIHR), vars mål är att finna praktiska tillämpningar inom näringslivet för den allmänna deklARATIONEN om de mänskliga rättigheterna och att inspirera andra företag att göra detsamma. Ericssons deltagande i BLIHR befäster än en gång bolagets långvariga engagemang för mänskliga rättigheter och ansvarsfullt företagande.

Ericsson har vidtagit flera åtgärder för att visa att företaget gör positiva insatser på tillväxtmarknaderna. Under 2007 gav Ericsson t.ex. oberoende McGrigors Rights i uppdrag att göra en konsekvensanalys ur ett människorättsperspektiv av Ericssons verksamhet i Sudan. Slutsatsen blev att Ericsson kan visa aktieägare och berörda intressenter att bolaget inte är delaktigt i kränkningar av de mänskliga rättigheterna och vidtar övertygande "väsentliga åtgärder" när det gäller verksamheten i Sudan. Resultatet av analysen presenteras i sin helhet i Ericssons Corporate Responsibility-rapport 2007. Det bör påpekas att Ericsson inte står med på Sudan Divestment Task Forces lista över företag som investerare bör undvika.

### **Samhällsengagemang**

Bolaget är angeläget om att vara en ansvarsfull medlem av det globala samfundet och i de samhällen där det verkar. Under 2007 fastställdes ett direktiv för CR-sponsring av samhällsinsatser för att se till att all CR-sponsring har anknytning till telekommunikation för att stödja sociala eller miljörelaterade syften.

Företaget anser att telekommunikation i sig har en konstruktiv roll i det proaktiva arbetet för att hantera lokala ekonomiska, miljörelaterade och sociala utmaningar. Ericsson uppmuntrar ekonomisk tillväxt på tillväxtmarknader genom sitt program Communication for All.

Ericsson Response är ett globalt initiativ för att snabbt kunna sätta in kommunikationsutrustning och specialister var som helst i världen för att lindra mänskligt lidande till följd av katastrofer. Ericsson Response bistår vid katastrofinsatser som görs av FN:s kontor för samordning av humanitära frågor (OCHA), FN:s livsmedelsprogram (WFP) och Internationella federationen för Röda Korset och Röda Halvmånen (IFRC).

Under 2007, efter en jordbävning i Peru, gav Ericsson Response stöd till katastrofinsatserna i samarbete med IFRC. I samarbete med svenska Räddningsverket bistod Ericsson Response FN i etableringen av kontor i Centralafrikanska republiken. År 2007 tilldelades Ericsson dessutom the PMI (Project Management Institute) Community Advancement Through Project Management Award.

Bolaget uppmuntrar och skapar förutsättningar för medarbetarna att själva ge positiva bidrag till samhället. Deras bidrag sker i många olika former, vilka avgörs av medarbetarna själva utifrån de lokala behoven. Det kan till exempel handla om hälso- och sjukvård, socialt och humanitärt bistånd, stipendier och annat utbildningsstöd, konst och kultur, miljö, barns välfärd och många andra insatser.

### **Energi och miljö**

Ericssons största inverkan på miljön gäller den energi som våra produkter förbrukar under sin aktiva livslängd. Ericsson har satt upp ambitiösa mål på detta område. Före utgången av 2008 ska bolaget förbättra energieffektiviteten i 3G/WCDMA-radiobasstationerna med upp till 80 procent jämfört med 2001 års nivåer. Framstegen mot de årliga förbättringsmålen beskrivs i Corporate Responsibility-rapporten.

Bolaget fortsätter att arbeta aktivt med att utveckla energieffektiva produkter och lösningar för miljövänliga anläggningar, baserade på bl a sol-, vind-, bränslecells- och biobränsleteknik. Ericsson införde flera innovativa hårdvaru- och programvarulösningar, bl a energibesparingsfunktionen för radiobasstationer och Ericsson Tower Tube – ett helt nytt miljödesignkoncept för radiobasstationer.

Under 2007 tilldelades Ericsson Elektra European Electronic Industry Clean Design Award för sina energieffektiva kraftmoduler, samt Energy-Efficient Innovation Award av China Center for Information Industry Development (CCID).

Vi anser att bolaget i allt väsentligt följer lagar och föreskrifter om miljö, hälsa och säkerhet som gäller för dess verksamhet och affärsaktiviteter. Ericsson lämnar offentlig information om radiovågor och hälsa samt stöder oberoende forskning för att ytterligare öka kunskapen inom detta område. Ericsson är för närvarande medfinansierad i mer än 45 olika pågående forskningsprojekt som rör elektromagnetiska fält (EMF), radiovågor och hälsa. Sedan 1996 har bolaget deltagit i mer än 90 studier. Statliga hälsomyndigheter och oberoende expertgrupper har granskat all tillgänglig forskning. De har genomgående dragit slutsatsen att den sammanlagda forskningen inte visar på några hälsoeffekter av exponering för radiovågor från vare sig mobiltelefoner eller radiobasstationer.

Ericsson har sedan den 13 augusti 2005 följt EU-direktivet om hantering av elektriskt och elektroniskt avfall (WEEE). Ericssons globala sluthanteringsprogram heter Ecology Management Provision och infördes tre år innan direktivet trädde i kraft i EU. Denna proaktiva strategi ger Ericsson ett effektivt verktyg att hantera avfallshanteringsfrågor på alla marknader världen över. Ericsson har sedan den 1 juli 2006 följt EU-direktivet om minskning av farliga ämnen (RoHS). Ericsson håller på att

analysera effekterna av EU:s REACH-lagstiftning (registrering, utvärdering, godkännande och begränsning av kemiska ämnen), som trädde i kraft den 1 juni 2007, för att se till att lagstiftningens krav uppfylls i tid.

### **Anställda**

Varje år genomförs en medarbetarenkät med ett högt deltagande bland de anställda. Det fortsatt höga deltagandet på 90 procent visar att medarbetarna inser att ledningen aktivt använder enkäten för att förbättra de anställdas tillfredsställelse och arbetsinsatser. Ledningens främsta ambition framöver blir att behålla den nuvarande höga nivån och uppmuntra till ett ännu större medarbetardeltagande.

Vid årets slut hade Ericsson 74 011 (63 781) anställda. Merparten av ökningen berodde på förvärven av Redback, Tandberg och LHS, samt till en del på outsourcingavtalen med operatörer för att stödja den växande nätdriftsverksamheten. Under året lämnade 6 657 (6 432) anställda bolaget medan 16 887 (14 158) tillkom. Se Noter till koncernens bokslut – Not K29, "Information angående anställda, styrelsemedlemmar och ledande befattningshavare".

### **Ersättning till ledande befattningshavare**

Styrelsen fortsätter genom sin kompensationskommitté att ta hänsyn till debatten runt om i världen om chefers löner och förmåner. Vi är övertygade om att nuvarande policy och praxis när det gäller godkännande, regeltillämpning och kontroll av ersättningar till högre chefer inom Ericsson är lämplig och rimlig. Principerna för ersättning och andra anställningsvillkor för ledande befattningshavare godkändes på årsstämman 2007 och beskrivs mer ingående i Noter till koncernens bokslut – Not K29, Information om anställda, styrelsemedlemmar och ledande befattningshavare.

Den föreslagna ersättningspolicyn för koncernledningen 2008 är i huvudsak oförändrad jämfört med den policy som antogs av aktieägarna 2007 och som beskrivs i Not K29.

Styrelsens förslag om inrättande av en plan för långsiktig rörlig ersättning för 2007 och överföring av aktier i samband med detta fick inte stöd av aktieägarna på årsstämman den 11 april 2007. Vid en senare extraordinarie bolagsstämma den 28 juni 2007 godkände Ericssons aktieägare en något ändrad plan för långsiktig rörlig ersättning för 2007 som omfattar alla anställda. Den 31 december 2007 fanns inga utestående lån, och ej heller några garantier, utfärdade eller övertagna av Ericsson till förmån för någon styrelseledamot eller någon i högsta ledningen. Se Noter till koncernens bokslut – Not K29, Information angående anställda, styrelsemedlemmar och ledande befattningshavare.

### **Rättsliga och skatterelaterade tvister**

Hösten 2007 var Ericsson svarande i tre mål där preliminär grupptalan har väckts vid United States District Court for the Southern District of New York. Talan gäller påstådda överträdelser av den amerikanska värdepapperslagstiftningen, främst i samband med Ericssons vinstvarning i oktober 2007. När diverse procedurmässiga motioner är avslutade och klagandena har lämnat in en gemensam grupptalan har Ericsson för avsikt att begära att talan ogillas. Efter utfärdandet av vinstvarningen i det tredje kvartalet har OMX Nordiska Börs Stockholm inlett en utredning för att utröna om bolaget utfärdade vinstvarningen på ett korrekt sätt och om bolaget följde reglerna för informationsgivning i samband med ett investerarmöte den 20 november. Bolaget anser att det uppfyllde alla relevanta aktiemarknadskrav och andra förpliktelser och samarbetar med utredningen. Financial Services Authority i England har inlett en liknande utredning.

Ericsson, Sony Ericsson Mobile Communications och den koreanska mobiltelefonföretaget Samsung har nått en uppgörelse beträffande företagets patentstämningar i USA, Storbritannien, Tyskland och Nederländerna, inbegripet rättsprocesserna vid US International Trade Commission (ITC) enligt paragraf 337 i 1930 års tulllag.

I oktober 2005 inlämnade Ericsson ett klagomål till EU-kommissionen med en begäran om att kommissionen skulle utreda och stoppa USA-baserade Qualcomms konkurrensbegränsande agerande vid beviljandet av licenser för standardtäckande patent för 3G-mobilteknik. Samtidigt inkom Broadcom, NEC, Nokia, Panasonic Mobile Communications och Texas Instruments med liknande klagomål, i vilka de hävdade att Qualcomm bryter mot EU:s konkurrenslagstiftning och inte fullgör de åtaganden som bolaget har gjort inför internationella standardiseringsmyndigheter över hela världen om att bevilja licenser för sin teknik på rättvisa, skäliga och icke-diskriminerande villkor. Kommissionen inledde första fasen av en utredning i december 2005 och beslutade i augusti 2007 att en fördjupad utredning av ärendet skulle prioriteras.

Ericsson har tillsammans med de flesta andra bolag inom mobilkommunikationsbranschen varit svarande i sex mål i USA där grupptalan har väckts och där målsägarna hävdar att användning av mobiltelefoner kan skada hälsan. Under 2006 drog målsägarna frivilligt tillbaka fyra av dessa stämningar. De två mål som återstår behandlas för närvarande i den federala domstolen i Pennsylvania och i the Superior Court of the District of Columbia.

I ett annat mål i USA stämde teknikföretaget Freedom Wireless Inc. Cingular Wireless LLC och Ericsson och gjorde gällande att de två svarandena hade baserat sin förutbetalda mobiltelefon-

tjänst på Freedom Wireless-patent som gör det möjligt för mobiltelefonkunder att köpa mer samtalstid för vilken mobiltelefon som helst.

Ericsson är involverat i en rättstvist med det australiensiska företaget QPSX i Australiens federala domstol. QPSX gör gällande att Ericsson har brutit mot ett patentlicensavtal. Ericsson har bestridit detta. I april 2007 väckte QPSX talan om patentintrång mot Ericsson m.fl. vid domstolen i Eastern District of Texas, varvid man hävdade att Ericsson gör intrång i QPSX patent rörande asynkron överföringsteknik (ATM).

I december 2006 friade Stockholms tingsrätt alla nuvarande och tidigare anställda i moderbolaget i det åtal om försvärande av skattekontroll som hade väckts av Ekobrottsmyndigheten. Delar av domen har av åklagaren överklagats till Svea hovrätt. Svea hovrätt kommer att hålla sin huvudförhandling första halvåret 2008.

Svenska skattemyndigheter har underkänt avdrag gällande inkomstskatt avseende utbetalningar av försäljningskommission till försäljningsagenter i vissa länder via externa serviceföretag. Mervärdet av dessa skatter har redan betalats. Beslutet avseende räkenskapsåret 1999 har överklagats. I december 2006 dömde länsrätten i Stockholms län till skattemyndigheten för fördel. Även denna dom har överklagats.

### Moderbolaget

Moderbolagets verksamhet utgörs huvudsakligen av koncernlednings- och holdingbolagsfunktioner samt internbanksverksamhet. Moderbolagets verksamhet omfattar även kundkreditthantering som utförs på kommissionsbasis av Ericsson Credit AB.

Moderbolaget äger större delen av Ericssons alla immateriella rättigheter. Det förvaltar patentportföljen, däribland patentansökningar, licensiering och korslicensiering av patent, samt försvarar patenterna vid tvister.

Moderbolaget har 7 (7) filialer. Sammanlagt har koncernen 55 (51) filialer och representationskontor.

Nettoomsättningen för året uppgick till SEK 3,2 (2,6) miljarder och resultatet efter finansiella poster till SEK 14,7 (13,6) miljarder. Patentlicensavgifter ingår i nettoomsättningen från och med 2007, i stället för i övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader. Tidigare år har omarbetats i enlighet med detta. År 2007 utgjorde exporten 59 procent av nettoomsättningen (63 procent av den justerade nettoomsättningen 2006). Inga koncernföretag ingick som kunder i moderbolagets försäljning 2007 eller 2006. Av moderbolagets totala inköp av varor och tjänster har 46 (29) procent gjorts från koncernföretag. Större förändringar av moderbolagets finansiella ställning under året var ökade investeringar i dotterbolag om SEK 30,3 miljarder, som främst hänförde sig till förvärven av Tandberg, Redback, Entrisphere

och LHS, minskade övriga kortfristiga fordringar om SEK 2,2 miljarder, minskade likvida medel, kassa och bank och kortfristiga placeringar om SEK 8,4 miljarder, ökade certifikat och obligationslån om SEK 11,1 miljarder genom obligationsemissionsprogrammet, och ökningen av kort- och långfristiga skulder till dotterbolag om SEK 4,7 miljarder. Vid utgången av året uppgick likvida medel och kortfristiga placeringar till SEK 45,6 (54,0) miljarder.

Den 31 december 2007 hade Ericsson 16 132 258 678 aktier. Aktierna var fördelade på 1 308 779 918 A-aktier, som vardera medför en röst, samt 14 823 478 760 B-aktier med en tiondel röst vardera. De två största aktieägarna vid årets slut var Investor och Industrivärden som hade 19,49 procent respektive 13,36 procent av rösterna i bolaget.

I enlighet med villkoren i Ericssons aktiesparplaner och aktieoptionsplaner för anställda såldes eller tilldelades 19 022 349 egna aktier till anställda under året. Kvotvärdet av dessa aktier är SEK 19,0 miljoner och de utgör mindre än 1 procent av det totala aktiekapitalet. Motsvarande redovisad ersättning uppgår till SEK 103,7 miljoner. Innehavet av egna aktier uppgick den 31 december 2007 till 231 991 543 B-aktier. Kvotvärdet av dessa aktier är SEK 232,0 miljoner, och aktierna representerar 1 procent av det totala aktiekapitalet. Motsvarande anskaffningskostnad uppgår till SEK 516,2 miljoner.

### Förslag till vinstdisposition

Styrelsen föreslår att en utdelning om SEK 0,50 (0,50) per aktie utbetalas till aktieägare registrerade på avstämningsdagen den 14 april 2008 och att återstoden av fritt kapital behålles i bolaget. För moderbolagets innehav av egna B-aktier utgår ingen utdelning.

Med antagandet att inga egna aktier kvarstår på avstämningsdagen föreslår styrelsen att vinsten disponeras enligt nedan:

|   |                    |
|---|--------------------|
| Belopp att utdelas till registrerade aktieägare | SEK 8 066 129 339  |
| Belopp att överföra i ny räkning                | SEK 27 158 601 830 |
| <hr/>   |                    |
| Totalt fritt eget kapital i moderbolaget        | SEK 35 224 731 169 |

Till grund för sitt förslag till utdelning har styrelsen enligt 18 kap. 4 § i aktiebolagslagen bedömt moderbolagets och koncernens konsolideringsbehov, likviditet, ekonomiska ställning i övrigt samt förmåga att på sikt infria sina åtaganden. Koncernens soliditet uppgår enligt årsredovisningen till 55,1 (56,2) procent och nettokassan till SEK 24,3 (40,7) miljarder.

Styrelsen har också tagit hänsyn till moderbolagets resultat och finansiella ställning och koncernens ställning i övrigt.

Styrelsen har härvid tagit hänsyn till kända förhållanden som kan ha betydelse för moderbolagets och koncernbolagens ekonomiska ställning.

Den föreslagna utdelningen begränsar inte bolagets investeringsförmåga eller likviditetsbehov och det är vår bedömning att den föreslagna utdelningen är väl avvägd med hänsyn till verksamhetens art, omfattning och risker samt moderbolagets och koncernens kapitalbehov.

## Händelser efter bokslutet

### Avyttring av verksamheten för företagsväxlar (PBX)

Den 18 februari 2008 annonserade Ericsson ett avtal om avyttring av sin verksamhet för företagsväxlar till det kanadensiska företaget Aastra Technologies. Avtalet berör cirka 630 anställda av vilka cirka 360 är verksamma i Sverige. Transaktionen beräknas avslutas under april 2008.

Ericssons verksamhet för företagsväxlar har en produktportfölj som inkluderar IP PBX, konvergerade PBX-system och kontors-

lösningar. År 2007 uppgick faktureringen till cirka SEK 3 miljarder. Försäljningspriset är SEK 650 miljoner exklusive nettot av tillgångar och skulder. Reavinsten förväntas uppgå till cirka SEK 200 miljoner.

## Styrelsens försäkran

Styrelsen och verkställande direktören intygar att koncernredovisningen har upprättats i enlighet med de internationella redovisningsstandarderna IFRS såsom de har antagits av EU och ger en rättvisande bild av koncernens ekonomiska ställning och resultat. Moderbolagets redovisning har upprättats i enlighet med god redovisningssed i Sverige och ger en rättvisande bild av moderbolagets ekonomiska ställning och resultat.

Förvaltningsberättelsen för koncernen och moderbolaget ger en rättvisande beskrivning av utvecklingen för koncernens och moderbolagets verksamhet, ekonomiska ställning och resultat, och tar upp väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som rör moderbolaget och bolagen inom koncernen.

Stockholm den 22 februari 2008  
Telefonaktiebolaget LM Ericsson (publ)  
Org. no. 556016-0680

Sverker Martin-Löf  
*Vice ordförande*

Michael Treschow  
*Ordförande*

Marcus Wallenberg  
*Vice ordförande*

Nancy McKinstry  
*Styrelseledamot*

Sir Peter L. Bonfield  
*Styrelseledamot*

Anders Nyrén  
*Styrelseledamot*

Börje Ekholm  
*Styrelseledamot*

Ulf J. Johansson  
*Styrelseledamot*

Katherine Hudson  
*Styrelseledamot*

Torbjörn Nyman  
*Styrelseledamot*

Monica Bergström  
*Styrelseledamot*

Jan Hedlund  
*Styrelseledamot*

Carl-Henric Svanberg  
*Verkställande direktör och koncernchef*