

# Risikfaktorer

Du bör noga överväga all information i denna årsredovisning, särskilt de risker och osäkerhetsfaktorer som beskrivs nedan. Var och en av dessa faktorer, eller någon annan faktor som behandlas i årsredovisningen, kan ha en väsentlig negativ inverkan på koncernens verksamhet, verksamhetsresultat, resultat efter skatt, ekonomiska ställning, kassaflöde, likviditet, kreditbetyg, anseende och/eller aktiekurs. Vårt verksamhetsresultat kan dessutom uppvisa större variationer än tidigare och det kan vara svårt för oss att exakt förutspå den framtida utvecklingen. Se även "Framtidsinriktad information".

## Risker förenade med branschen och marknaden

### Vi påverkas av politiska och ekonomiska risker och av risker föranledda av ändrade bestämmelser i länderna där vi bedriver verksamhet.

Vi bedriver verksamhet över hela världen och påverkas av de allmänna globala ekonomiska villkoren liksom av de specifika villkoren i vissa länder eller regioner. Vi bedriver verksamhet i över 140 länder och en betydande andel av vår försäljning går till tillväxtmarknader i Asien och Oceanien, Latinamerika, Östeuropa, Mellanöstern och Afrika. Försäljningen till tillväxtmarknaderna väntas utgöra en stigande andel av den totala försäljningen när utvecklingsländer och utvecklingsregioner runt om i världen ökar sina investeringar inom telekommunikation. Vi har redan en omfattande verksamhet i många av dessa länder, där det kan finnas risker till följd av bl.a. en instabil bruttonationalprodukt, sociala oroligheter, ekonomisk och politisk instabilitet, nationalisering av privata tillgångar och valutaregleringar.

Ändringar av regelkrav, tullar och andra handelshinder, pris- och valutaregleringar eller andra statliga åtgärder i de länder där vi är verksamma kan begränsa vår verksamhet och försvåra hemtagning av vinster. Det osäkra rättsliga klimatet i vissa regioner kan dessutom begränsa våra möjligheter att hävda våra rättigheter. Vi måste också följa exportkontrollreglerna i länder där vi bedriver verksamhet och handelsembargon som är i kraft vid tidpunkten för försäljning. Trots att vi strävar efter att uppfylla alla sådana regler, kan även oavsiktliga överträdelser ha en väsentlig negativ inverkan på koncernens verksamhet, verksamhetsresultat och anseende.

### Vi påverkas av marknadsvillkor som inverkar på våra kunders investeringar i anläggningstillgångar och driftskostnader, vilket gör efterfrågan på våra produkter och tjänster mycket svår att förutspå.

Negativa ekonomiska förhållanden kan få nätoperatörer att skjuta upp investeringar eller göra andra besparingar för att förbättra sin ekonomiska ställning, vilket kan leda till kraftigt minskade investeringar i nätinfrastruktur. Om operatörernas utgifter för nätutrustning och därmed förbundna installationstjänster sjunker avsevärt kan detta drabba vår verksamhet, och vårt verksamhetsresultat. Vi har skapat flexibilitet för att på ett kostnadseffektivt sätt kunna anpassa oss till svängningar i efterfrågan. Om efterfrågan skulle sjunka i framtiden kan vi dock drabbas av ytterligare negativa effekter på våra intäkter som till och med kan orsaka verksamhetsförluster. Om efterfrågan skulle utvecklas betydligt svagare än förväntat skulle detta kunna få en påtagligt negativ inverkan på aktiekursen.

### Branschkonvergensen mellan telekommunikation, data och media innebär möjligheter men också risker

Vi påverkas av marknadsläget inom telekommunikationsindustrin. Vi påverkas också av de alltmer konvergerande krafterna mellan telekommunikations-, data- och mediebranscherna, som alla i hög grad drivs på av teknikutvecklingen inom IP-baserad kommunikation. Denna förändring får betydelse för synen på vår marknad, våra konkurrenter och koncernens målformulering och strategier samt behovet att överväga risken att målen inte kan uppnås. Om vi inte framgångsrikt kan tolka marknadsutvecklingen, skaffa nödvändig kompetens eller utveckla och saluföra produkter och lösningar som är konkurrenskraftiga på denna föränderliga marknad kommer våra framtida resultat att bli lidande.

### Vår verksamhet är i hög grad beroende av fortsatt tillväxt inom mobilkommunikation och på framgången för nya typer av tjänster som erbjuds i bredbandsnät.

Större delen av vår verksamhet är beroende av en fortsatt tillväxt inom mobilkommunikation i fråga om såväl antalet abonnemang som en ökad användning per abonnent, vilket i sin tur förutsätter att kunderna fortsätter att bygga ut våra nät. Vi är särskilt beroende av att operatörerna på starkt penetrerade marknader lyckas introducera tjänster som leder till en kraftig ökning av användningen av både tal- och datatjänster. På tillväxtmarknader är vi i viss utsträckning beroende av att det finns billigare telefoner och av att operatörerna erbjuder låga priser så att

antalet mobilabbonnenter kan fortsätta att öka. Om operatörerna inte lyckas öka antalet abonnenter eller uppmuntra en ökad användning kan detta få en väsentligt negativ inverkan på vår verksamhet och vårt verksamhetsresultat.

Fasta nät och mobilnät konvergerar och ny teknik som IP och bredband gör att operatörerna kan erbjuda flera nya typer av tjänster i både fasta och mobila nät. Vi är beroende av marknadens acceptans av dessa tjänster, t.ex. IPTV, och av resultatet av regleringar och standardisering på detta område, t. ex. spektrumfördelning. Om standardisering och marknadsacceptans dröjer kan det ha en negativ inverkan på koncernens verksamhet och verksamhetsresultat.

#### **Förändringar av regelkraven för telekommunikationssystem och telekommunikationstjänster kan få en negativ inverkan på vår verksamhet.**

Telekommunikationsindustrin är en reglerad näringsgren och ändrade bestämmelser kan påverka både våra och våra kunders verksamheter. Ändrade bestämmelser som innebär att det krävs strängare, mer tidskrävande eller kostsam planering, lokalisering eller bygglov för konstruktion av radio basstationer och annan nätinfrastruktur kan till exempel ha en ogynnsam inverkan på valet av tidpunkt och kostnader för konstruktion av nya nät eller utbyggnad av existerande nät, och på den kommersiella lanseringen och slutliga kommersiella framgången för dessa nät. Likaså kan prisregleringar som påverkar prissättningen av operatörernas tjänster även inverka på deras förmåga att investera i nätinfrastruktur, vilket i sin tur kan påverka försäljningen av våra system och tjänster. Fördelningen av radiofrekvensspektrum mellan olika typer av användningsområden kan bidra till ökade operatörskostnader eller tvinga oss att utveckla nya produkter för att kunna konkurrera på en sådan marknad.

Ändringar av licensavgifter, av bestämmelser om miljö, hälsa och säkerhet, integritetsskydd etc. kan leda till ökade kostnader och begränsa verksamheten för operatörer och tjänsteleverantörer. Även ändringar av bestämmelser som inte direkt gäller oss eller våra produkter kan indirekt få negativa konsekvenser för vår verksamhet.

#### **Sammanslagningen av olika nätoperatörer kan öka vårt beroende av ett begränsat antal nyckelkunder.**

Marknaden för mobilnätutrustning är starkt koncentrerad till ett fåtal aktörer. De tio största operatörerna svarar för över 40 procent av den totala marknaden. Det har skett betydande sammanslagningar av nätoperatörer, vilket har resulterat i ett betydande antal operatörer med verksamhet i flera olika länder. Denna trend förväntas fortsätta samtidigt som ett hårdare konkurrenstryck sannolikt kommer att leda till fler sammanslag-

ningar av företag inom ett och samma land.

En marknad med färre och större kunder kommer att göra oss mer beroende av nyckelkunder och dessa företags ökade storlek kan försämra vår förhandlingsposition och våra vinstmarginaler. Om de sammanslagna företagen är verksamma på samma geografiska marknad kan de dessutom dela nät, vilket innebär att det behövs mindre nätutrustning och därmed förbundna tjänster. En annan möjlig konsekvens av att kundföretag går samman är att det kan få dem att skjuta upp sina nätinvesteringar medan de förhandlar om villkoren för samgåendet/förvärvet, skaffar nödvändiga tillstånd eller är upptagna med att integrera sina verksamheter. På senare tid har nätoperatörer dessutom börjat dela nätinfrastruktur utan någon juridisk konsolidering genom att ingå samarbetsavtal. Detta kan påverka efterfrågan på nätutrustning negativt.

#### **Sammanslagningar av utrustnings- och tjänsteleverantörer kan leda till ökad konkurrens och ett nytt konkurrensläge.**

Sammanslagningar av utrustningsleverantörer kan leda till att det uppstår starkare konkurrenter som konkurrerar som leverantörer av helhetslösningar och konkurrenter som är mer specialiserade inom särskilda områden. Sammanslagningar kan också leda till att det uppstår konkurrenter som har större resurser, däribland teknik- och utvecklingsresurser, än vad vi har eller minska våra nuvarande skalfördelar. Detta kan ha en väsentlig negativ inverkan på koncernens verksamhet, verksamhetsresultat och ekonomiska ställning.

#### **Vi är verksamma inom en bransch som präglas av stark konkurrens och som påverkas av priskonkurrens och en snabb teknisk utveckling.**

Marknaderna för våra produkter präglas av stark konkurrens när det gäller prissättning, funktionalitet och tjänstekvalitet, tidpunkt för utveckling och introduktion av nya produkter och tjänster samt finansieringsvillkor. Vi möter hård konkurrens från stora konkurrentföretag och särskilt kinesiska företag har på senare år har vuxit sig starkare relativt sett. Våra konkurrenter kan införa ny teknik före oss och därmed kunna erbjuda prismässigt mer attraktiva eller bättre produkter, tjänster och lösningar eller andra incitament än vi. En del av våra konkurrenter kan ha större resurser än vi inom specifika affärssegment eller på vissa geografiska marknader. Vi kan också möta ökad konkurrens från nya marknadsaktörer, alternativ teknik eller nya industristandarder. Den snabba tekniska utvecklingen leder också till att produkterna får en kortare livslängd, vilket ökar risken i alla produktinvesteringar. Vårt verksamhetsresultat är i hög grad beroende av vår förmåga att konkurrera i detta marknadsklimat, inte minst vår förmåga att introducera nya produkter på

marknaden och ständigt förbättra funktionaliteten samtidigt som vi sänker kostnaderna för nya och befintliga produkter för att hantera den fortsatta priserossion som är en följd av den snabba tekniska utvecklingen.

#### **Vår nuvarande och tidigare verksamhet lyder under en rad olika miljö-, hälso- och säkerhetsbestämmelser.**

Vi lyder under lagar och föreskrifter om miljö, hälsa och säkerhet som påverkar vår verksamhet, våra anläggningar och produkter i alla rättsskipningsområden där vi har verksamhet. Vi anser att vi i allt väsentligt följer lagar och föreskrifter om miljö, hälsa och säkerhet när det gäller våra produkter, vår verksamhet och våra affärsaktiviteter. Det finns dock en risk att vi tvingas ådra oss utgifter för att täcka miljö- och hälsoansvar, för att även i fortsättningen följa gällande och framtida lagar och föreskrifter om miljö, hälsa och säkerhet eller för att ombesörja eventuell gottgörelse. Det är av flera skäl svårt att göra en bedömning av miljöärendens framtida konsekvenser, inklusive eventuella skadestånd, inte minst för att det ofta tar lång tid att lösa dem.

#### **Skadeståndsanspråk som rör eventuella hälsorisker förenade med elektromagnetiska fält, och allmänhetens uppfattning om sådana risker, kan påverka vår verksamhet negativt.**

Mobiltelefonbranschen påverkas av påståenden om att mobiltelefoner och andra telekommunikationsprodukter som genererar elektromagnetiska fält utsätter användarna för hälsorisker. I dagsläget finns ett stort antal vetenskapliga undersökningar utförda av flera oberoende forskningsinstitutioner som har visat att elektromagnetiska fält inte skadar människors hälsa inom de gränsvärden som fastställs i hälsomyndigheters säkerhetskrav och rekommendationer. Men uppfattade risker eller nya vetenskapliga rön om mobiltelefoners och mobiltelefonutrustningars skadliga hälsoeffekter kan påverka oss negativt genom minskad försäljning. Även om Ericssons produkter är framtagna för att uppfylla alla nuvarande säkerhetskrav och rekommendationer när det gäller elektromagnetiska fält, kan vi inte garantera att vi, eller det samägda Sony Ericsson Mobile Communications, inte i framtiden kommer att bli föremål för rättsliga processer om produktansvar, dömas att betala skadestånd eller vara tvungna att följa ändrade föreskrifter i framtiden som kan ha en negativ inverkan på vår verksamhet. Se även "Rättsliga och skatterelaterade tvister" i Förvaltningsberättelsen.

## **Strategiska och operativa risker**

### **Kortsiktig volatilitet i affärsmix kan påverka försäljning och bruttomarginaler**

Vår försäljning till nätoperatörer utgörs av utrustning, programvara och tjänster, som normalt genererar olika bruttomarginaler. Nätlösningar för telekommunikation levereras på tre olika sätt:

- som nya nät, vilket innefattar utrustning, programvara och nätinstallationstjänster samt ofta även anläggningsarbete i betydande omfattning och/eller tredjepartsprodukter med lägre bruttomarginaler än våra egna produkter
- som senare utbyggnader av nät (ökad geografisk täckning eller kapacitetökning) och uppgraderingar till högre funktionalitet, vilket innefattar en större andel programvara och en mindre andel nätinstallationstjänster och därför brukar ha högre marginaler
- som professionella tjänster, som har lägre bruttomarginaler än utrustning och programvara.

Detta innebär att den redovisade bruttomarginalen för en viss period påverkas av den allmänna mixen av utrustning, programvara och tjänster samt av det relativa innehållet i produkter från tredje part.

Ledtiderna är mycket kortare för utbyggnad och uppgradering av befintliga nät än för uppbyggnad av helt nya nät. Kunderna brukar göra sådana beställningar med kort varsel, dvs. mindre än en månad, och det är därför svårt att förutspå förändringar i efterfrågan. Ändringar i vår produkt- och tjänstemix kan därför påverka våra förmåga att göra korrekta prognoser, men de kan också påverka vår förmåga att i förväg avgöra om faktiska resultat kommer att avvika från prognosen.

### **Merparten av våra transaktioner sker med ett begränsat antal kunder.**

Merparten av våra transaktioner sker inom ramen för stora fleråriga nätutbyggnadsavtal med ett begränsat antal stora kunder. Även om ingen enskild kund för närvarande svarar för mer än 10 procent av försäljningen, skulle förlusten av, eller en nedgång i försäljningen till, en nyckelkund, oavsett anledning, under lång tid kunna ha en mycket negativ inverkan på försäljning, vinst och marknadsandel.

### **En del långtidskontrakt med ramavtal utsätter oss för risker förknippade med överenskomna framtida prisreduktioner eller böter.**

Långsiktiga avtal ingås normalt efter konkurrensutsatt upphandling. I vissa fall ingår även åtaganden om framtida prisminskningar i dessa avtal. För att kunna bibehålla bruttomarginalen även med dessa lägre priser strävar vi ständigt efter att minska våra

produktkostnader. Kostnaderna minskas genom förbättrad design och ändringar som drar nytta av ny teknisk utveckling, vilket till exempel kan resultera i lägre komponentpriser och förbättrad produktivitet. Det finns däremot inga garantier för att våra kostnadsbesparande åtgärder kommer att vara tillräckliga och genomföras i tid för att bibehålla vår bruttomarginal i sådana avtal.

I ramavtalen fastställs ofta också viten och rätt till uppsägning vid leveransförsening eller produktfel från vår sida, vilket kan påverka vårt resultat negativt.

### **Vi lägger ned stora resurser på forskning och utveckling (FoU) av produkter och teknik som kanske inte blir framgångsrika på marknaden.**

Det krävs stora ekonomiska och andra satsningar på forskning och utveckling för att ta fram nya eller uppdatera befintliga produkter och lösningar, och det är inte säkert att satsningarna lyckas. Vi deltar också aktivt i utvecklingen av tekniska standarder som vi införlivar i våra produkter och lösningar. För att slå igenom måste sådana standarder godkännas av relevanta standardiseringsorgan och av branschen som helhet. Vår försäljning och våra intäkter kan försämrans om vi satsar på att utveckla tekniker och tekniska standarder som inte fungerar som väntat, inte godtas inom branschen eller på marknaden inom den tidsram som vi räknat med, eller överhuvudtaget.

Se även "Forskning och utveckling" i Förvaltningsberättelsen och i Bolagsinformation.

### **Vi gör strategiska förvärv för att få tillgång till teknik, kompetens eller nya marknader**

Vår bransch kräver enorma teknikinvesteringar samtidigt som den är utsatt för snabba förändringar av teknik och marknadsförhållanden. Vi gör strategiska investeringar för att uppnå olika fördelar, t.ex. att snabbare få ut produkter på marknaden, få tillgång till teknik eller kompetens, öka våra skalfördelar, bredda vår produktportfölj eller utöka vår kundbas. Det finns inga garantier för att sådana förvärv blir framgångsrika eller att vi lyckas slå samman de förvärvade företagen och uppnå de planerade fördelarna överhuvudtaget eller inom den förväntade tidsrymden.

### **Vi går in i joint ventures, strategiska allianser och avtal med tredje man för att kunna erbjuda kompletterande produkter och tjänster.**

Om dessa samarbeten inte leder till väntade resultat, oavsett om det beror på att vi har missbedömt våra behov eller våra strategiska partners kapacitet, vår förmåga att samarbeta med dessa partner eller någon annan anledning, kan detta begränsa

vår förmåga att utveckla nya produkter och lösningar. Detta kan i sin tur skada vår konkurrensposition på marknaden. Dessutom kan vår andel av förluster i joint ventures eller för åtaganden att skjuta till ytterligare kapital ha en negativ inverkan på koncernens ekonomiska ställning och verksamhetsresultat.

Våra lösningar kan också kräva att vi får licenser för andra företags teknik och lyckas integrera sådan teknik i våra produkter. Det kan i framtiden bli nödvändigt att ansöka om eller förnya licenser rörande olika aspekter av dessa produkter. Det finns inga garantier för att de nödvändiga licenserna kommer att finnas tillgängliga på godtagbara villkor, eller överhuvudtaget. Om våra produkter inbegriper programvara eller annan immateriell egendom som omfattas av icke-exklusiva licenser beviljade av tredje man kan detta dessutom begränsa våra möjligheter att skydda vår äganderätt till våra produkter.

### **Våra produkter innefattar immateriella rättigheter utvecklade av oss, som kan vara svåra att skydda eller visa sig göra intrång på andras rättigheter.**

Även om vi har beviljats ett stort antal patent och andra patentansökningar för närvarande är under handläggning finns det inga garantier för att patenten inte kommer att ifrågasättas, ogiltigförklaras eller kringgås, eller att rättigheter som beviljas enligt dessa patent verkligen kommer att ge oss konkurrensfördelar.

EU övervägde nyligen ett förslag om att införa begränsningar av patenterbarheten för programvara. Även om EU till sist förkastade detta förslag kan vi inte garantera att frågan inte kommer att komma upp på nytt i framtiden. Vi är beroende av många programvarupatent och eventuella begränsningar av patenterbarheten för programvara kan ha en väsentlig inverkan på vår verksamhet.

Vi använder en kombination av affärshemligheter, regler om tystnadsplikt, sekretessavtal och andra avtal vid sidan om lagar om patenträtt, upphovsrätt och varumärkesrätt för att skydda våra immateriella rättigheter. Dessa åtgärder kan emellertid vara otillräckliga för att förhindra eller avvärja intrång eller annan förskingring. Dessutom kanske vi inte kan upptäcka otillåten användning eller vidta lämpliga och snabba åtgärder för att hävda våra rättigheter. I en del länder där vi är verksamma ger lagstiftningen i själva verket bara ett begränsat skydd för våra immateriella rättigheter, om ens något.

Många viktiga aspekter av telekommunikation och datanät styrs av branschövergripande standarder som kan användas av alla på marknaden. När antalet aktörer på marknaden ökar och tekniken blir alltmer komplicerad, ökar också risken för överlappande funktioner och oavsiktliga intrång i immateriella rättigheter. Tredje man har hävdat, och kan även i framtiden hävda, att vi gör intrång i deras immateriella rättigheter. Att försvara sig mot

sådana påståenden kan bli kostsamt, tidsödande och ta ledningens och den tekniska personalens krafter i anspråk. Rättstvister kan leda till att vi blir tvungna att betala skadestånd eller annan ersättning, utveckla produkter/teknik som inte gör intrång eller ingå royalty- eller licensavtal. Vi kan emellertid inte vara säkra på att sådana licenser kommer att vara tillgängliga för oss på kommersiellt rimliga villkor eller överhuvudtaget.

#### **Ett negativt utslag i en rättstvist kan skada koncernens verksamhetsresultat eller ekonomiska ställning.**

Vi är parter i rättsliga processer som en följd av vår normala affärsverksamhet. Rättstvister kan vara kostsamma, utdragna och störa den normala verksamheten. Det är dessutom svårt att förutspå utgången av komplicerade rättsprocesser. Ett negativt utslag i ett visst mål kan ha en väsentlig negativ inverkan på koncernens rykte, verksamhet, verksamhetsresultat och ekonomiska ställning.

Eftersom Ericsson är ett börsnoterat företag kan gruppitalan väckas mot bolaget där målsägarna hävdar att bolaget eller dess anställda har underlåtit att följa säkerhetslagstiftning, bestämmelser på aktiemarknaden eller andra lagar, bestämmelser och krav. Oavsett om det finns fog för påståendena eller inte har den tid och de kostnader som avsätts för att försvara bolaget och dess anställda, liksom eventuell förlikning eller skadestånd till målsägarna, en betydande inverkan på vårt redovisade resultat och anseende. För mer information om vissa rättsprocesser som vi är part i, se "Rättsliga och skatterelaterade processer" i Förvaltningsberättelsen.

#### **Vi är beroende av ett begränsat antal leverantörer för större delen av vår komponentförsörjning och kontraktstillverkning av elektronik.**

Vår förmåga att leverera i enlighet med marknadens efterfrågan är till stor del beroende av att vi har tillräcklig tillgång till material, komponenter och produktionskapacitet i rätt tid och på konkurrenskraftiga villkor. Om någon av våra leverantörer inte kan leverera innebär det ett avbrott i vår produktförsörjning som kan begränsa vår försäljning eller öka våra kostnader avsevärt. Om vi inte lyckas förutspå kundernas efterfrågan korrekt kan det uppstå ett över- eller underskott av komponenter och produktionskapacitet. I många fall använder våra konkurrenter samma kontraktstillverkare och om de har köpt kapacitet före oss kan de blockera våra möjligheter att skaffa nödvändiga komponenter eller öka vår kapacitet. Denna faktor kan begränsa våra möjligheter att leverera till våra kunder eller öka våra kostnader. Samtidigt har vi förbundet oss för vissa kapacitetsnivåer och komponentkvantiteter som, om de inte utnyttjas, leder till avgifter för outnyttjad kapacitet eller skrotningskostnader.

#### **Vi är beroende av att kunna anställa och behålla högt kvalificerade medarbetare.**

Vi tror att vår framtida framgång till stor del är beroende av vår fortsatta förmåga att anställa, utveckla, motivera och behålla ingenjörer och annan kvalificerad personal som behövs för att ta fram nya framgångsrika produkter, underhålla vårt befintliga produktutbud och tillhandahålla tjänster till våra kunder. Det råder fortfarande stark konkurrens om utbildad personal och högt kvalificerade chefer inom telekommunikationsindustrin. Vi utvecklar ständigt vår ersättnings- och förmånspolicy och vidtar även andra åtgärder. Det kan emellertid hända att vi inte är lika framgångsrika när det gäller att locka till oss och behålla högt kvalificerad personal i framtiden.

#### **Vi är beroende av tillgång till kortsiktig och långsiktig finansiering**

Om vi inte genererar tillräckligt mycket kapital för att finansiera verksamhet, skuldavbetalningar, fortsatt forskning och utveckling samt kundfinansieringsprogram, eller om vi inte kan säkra tillräcklig finansiering när och på de villkor som vi behöver, kommer vår verksamhet att påverkas negativt. Tillgången till kortsiktig finansiering kan försämrats eller bli mer kostsam beroende på situationen för vår verksamhet, vår ekonomiska ställning och marknadsläget, eller om vårt kreditbetyg sänks. Vi kan inte garantera att finansiering kommer att finnas tillgänglig eller att den kommer att finnas tillgänglig på rimliga villkor.

#### **Eftersom Ericsson är ett svenskt bolag som bedriver verksamhet globalt har koncernen en betydande valutaexponering.**

Eftersom merparten av vår kostnadsbas är i svenska kronor och en mycket stor andel av försäljningen sker i andra valutor än kronan, och eftersom vi har många dotterföretag utanför Sverige, är vår valutaexponering betydande. Växelkursrörelser påverkar vår koncernbalansräkning, vårt kassaflöde och vår resultaträkning när utländska valutor växlas mot eller räknas om till svenska kronor. Våra försök att genom olika kurssäkringsåtgärder minska växelkursrörelsernas effekter kanske inte är tillräckliga eller framgångsrika och detta kan påverka vårt resultat.

En starkare kronkurs skulle generellt ha en negativ inverkan på Ericssons förmåga att konkurrera med konkurrenter vars kostnader är i andra valutor.

**Ett allvarligt avbrott eller annat fel i vår informationsteknik (IT) eller kommunikationsnät kan ha betydande negativa effekter på våra affärer och resultat.**

Vår affärsverksamhet är beroende av komplexa IT-aktiviteter och kommunikationsnät som är känsliga för skada eller störningar från en rad olika källor. En stor del av vår IT-verksamhet är utlagd på entreprenad, vilket också medför att vi delvis är beroende av andra företags åtgärder för att uppnå säkerhet och tillförlitlighet. Oavsett vilka skyddsåtgärder vi och dessa externa leverantörer vidtar är praktiskt taget alla IT-system och kommunikationsnät utsatta för störningar som utrustningsfel, skadegörelse, datavirus, säkerhetsintrång, naturkatastrofer, elavbrott och andra händelser. Även om vi har gjort en bedömning av dessa risker och infört kontroller och valt företag med gott anseende som leverantörer av utlagda tjänster, kan vi inte vara säkra på att avbrott inte kommer att inträffa som kan få väsentliga negativa effekter.

**Risker förenade med innehav av Ericssonaktier**

**Ericssons aktiekurs har fluktuerat och detta kan komma att fortsätta.**

Vår aktiekurs har fluktuerat, dels på grund av de stora fluktuationerna på värdepappersmarknaderna i allmänhet och för telekom- och teknikbolagen i synnerhet, dels på grund av marknadsutvecklingen och våra redovisade ekonomiska resultat samt på grund av marknadens omdömen och spekulationer om våra framtida utsikter. Skillnader mellan vårt faktiska ekonomiska resultat och finansanalytikerns och investerarens förväntningar, samt tidpunkten för och innehållet i eventuella vinstvarningar kan ha en betydande inverkan på vår aktiekurs. Andra faktorer än vårt ekonomiska resultat som kan påverka aktiekursen är till exempel, men inte enbart, en försvagning av vårt varumärke, omständigheter som har en negativ inverkan på vårt anseende, uttalanden av kunder, konkurrenter eller oss själva om nätoperatörers investeringsplaner, ekonomiska svårigheter för nätoperatörer som vi har beviljat finansiering eller med vilka vi har ingått större avtal, tilldelning av stora leveranskontrakt eller kontrakt om nätinstallationer. Andra faktorer som kan nämnas är: spekulationer i pressen eller bland investerare om verksamhetens omfattning eller den uppfattade tillväxten på marknaden för tjänster och utrustning för mobilkommunikation, tekniska problem, särskilt problem i samband med införandet av nya nätsystem (t ex 3G eller IPTV) och dess bärkraft, samt faktiska eller förväntade utfall av pågående eller potentiella rättsprocesser som rör oss eller de marknader där vi verkar. Även om vi inte är direkt inblandade kan tillkännagivanden som rör konkursförfaranden eller liknande rekonstruktionsförfaranden som rör andra telekombolag, eller utredningar av dessa bolags redovisning-

spraxis få en väsentligt negativ inverkan på vår aktiekurs.

Vår förmåga att förutspå och kommunicera vårt framtida resultat på ett sätt som överensstämmer med investerarnas förväntningar kan påverka våra aktiers marknadsvärde.

**Växelkursrörelser kan få en negativ inverkan på priset på våra B-aktier och ADS och värdet på eventuella utdelningar.**

Eftersom våra aktier är noterade i kronor på OMX Nordiska Börs Stockholm (vår primära fondbörs), men i lokal valuta på NASDAQ (ASD) och Londonbörsen (B-aktier), dvs. US-dollar och pund sterling, kan värdet på ditt innehav påverkas av växelkursrörelser mellan den svenska kronan och dessa valutor. Eftersom utdelningar görs i svenska kronor kan växelkursrörelser även påverka värdet på utdelningar om överenskommelser med din bank, mäklare eller depåhållare, när det gäller ADS, kräver att utdelningen till dig ska göras i annan valuta än svenska kronor.