

Bolagsinformation

Historia och utveckling

Vår historia går tillbaka till år 1876, då Lars Magnus Ericsson öppnade en liten verkstad i Stockholm för att reparera telegrafutrustning. Samma år sökte Alexander Graham Bell patent på telefonen i USA. Lars Magnus Ericsson insåg snabbt att röstbaserad telekommunikation hade en enorm potential och att tekniken kunde förbättras. Han började utveckla och sälja sin egen telefonutrustning och fick inom loppet av några år i uppdrag att leverera telefoner och växlar till Sveriges första teleoperatör. Det dröjde inte länge förrän Stockholm var den telefontätaste staden i världen.

I dag är Ericsson en ledande leverantör av telekomutrustning och närliggande tjänster till mobil- och fastnätoperatörer över hela världen. Mer än 1 000 nät i över 175 länder använder vår utrustning och vi är ett av få bolag i världen som kan erbjuda helhetslösningar för alla större mobilkommunikationsstandarder.

Vi gör stora investeringar inom forskning och utveckling (FoU) och verkar aktivt för standardisering och öppna system. Vi har därför en lång tradition när det gäller innovation och att vara först med framtidens teknik för en effektivare och bättre telekommunikation.

Vår ständiga ambition att vara teknikledande bekräftas också av att vi har en av branschens mest omfattande portföljer av immateriella rättigheter med ungefär 23 000 patent.

Tekniska milstolpar

- 1878** Från telegraf till telefon
- 1923** Från manuell koppling till automatisk koppling
- 1956** Första mobilsystemet
- 1968** Från elektromekanisk till datoriserad styrning
- 1978** Från analog till digital koppling
- 1981** Från fast kommunikation till mobil kommunikation
- 1991** Från 1G analog till 2G digital mobilteknik
- 1998** Integrering av tal- och datatjänster i mobilnät
- 1999** Från kretskopplade smalbandsnät till paketkopplade bredbandsnät
- 1999** Softswitch för fast telefoni introduceras
- 2001** Från 2G smalband till 3G mobil bredbandsteknik
- 2003** Mobil softswitch introduceras
- 2004** Storskalig kommersiell lansering av WCDMA 3G-nät i Västeuropa
- 2005** Kommersiell lansering av HSDPA mobila bredbandsnät i Nordamerika

2006 Global kommersiell lansering av HSPA mobilt bredbandsnät

2007 Fiberaccess och VDSL, samt IPTV i bredbandsnät

Långsiktiga mål och affärsstrategi

Ericssons yttersta mål är skapa tillväxt och en god avkastning som är uthållig på lång sikt. Vår strategi är att vara förstahandsvalet för våra kunder och i synnerhet för världens ledande nätoperatörer. För att uppnå detta strävar vi efter att vara marknads- och teknikledande genom att erbjuda överlägsna helhetslösningar inom i första hand nätinфраstruktur, tillhörande professionella tjänster och multimedia.

Vi är en stor leverantör till de flesta av världens ledande mobiloperatörer och till många av världens ledande fastnätoperatörer. Vi tror att vår förmåga att erbjuda helhetslösningar – system, applikationer, tjänster och mobiltelefoneteknik – i kombination med våra ingående kunskaper om konsumenternas behov ger oss goda möjligheter att hjälpa operatörer med nätutveckling och nät drift.

- Vi är marknadsledande inom nätutrustning för GSM och WCDMA/HSPA, systemintegration och nät driftstjänster.
- Vi växer inom trådburna bredbandsnät, metro Ethernet-lösningar och optisk transmission.
- Vi har multimedielösningar för operatörer av fasta nät såväl som mobilnät.

Vår strategi är att:

- excellera inom nätinфраstruktur,
- expandera vår tjänsteverksamhet,
- etablera vår position inom multimedielösningar

för att göra människors liv enklare och rikare, göra kommunikation tillgänglig för alla och skapa nya sätt för företag att göra affärer. Det sker med operational excellence som grund för allt vi gör.

Innovation för tekniskt ledarskap

Innovation är ett viktigt inslag i vår företagskultur och avgörande för vår konkurrensförmåga och framtida framgång.

Vi har en lång tradition när det gäller att ta fram innovativ kommunikationsteknik som bl a bidragit till att etablera industristandarder. Genom att i ett tidigt skede delta i utvecklingen av nya standarder och teknik är vi ofta först på marknaden med nya lösningar, vilket ger oss en klar konkurrensfördel.

Ericsson har genom att utveckla öppna standarder och föra ut tillförlitliga och kostnadseffektiva nätverkslösningar på marknaden. Vi bidrog till utvecklingen av industristandarder för mobilsystem som GSM, GPRS, EDGE, 3G/WCDMA/ HSPA och Bluetooth. GSM-familjen (GSM och WCDMA) används idag för att förbinda mer än 80 procent av världens mobilabbonenter. Ericsson har en ledande position inom standardisering och provning när det gäller den nya stora trådlösa tekniken LTE (Long-Term Evolution).

Vårt ambitiösa FoU-program omfattar omkring 19 300 (17 100) medarbetare i 17 (17) länder över hela världen och vi satsade SEK 29 miljarder eller 15 procent av omsättningen på forskning och utveckling 2007.

Våra största FoU-investeringar gäller produktutveckling inom i främst nätinфраstruktur för mobil kommunikation. Vi har fortsatt att investera i strategiskt viktiga områden som bredbandsaccess, konvergerade nät, tjänstelagret, IP-teknik och multimedia.

Innovationer i världsklass uppnås även genom samarbete med olika partners, däribland kunder, universitet och forskningsinstitut. Standardiseringsorganisationer fastställer standarder som för industrin framåt och Ericsson är en ledande aktör i alla större standardiseringsorganisationer.

För mer information om produkt- och teknikutveckling, se "Riskfaktorer – Strategiska och operativa risker" och "Förvaltningsberättelse – Forskning och utveckling".

Immateriella rättigheter och licensering

Genom att i många år ha utvecklat ny teknik har vi byggt upp en betydande portfölj av immateriella rättigheter inom telekomteknik. Den 31 december 2007 hade vi omkring 23 000 (22 000) patent över hela världen, däribland standardtäckande patent för GSM, GPRS, EDGE, WCDMA, HSPA, MBMS, TD-SCDMA, cdma2000, WiMax och nästa generationen OFDM/LTE. Vi har också viktiga patent inom många andra områden, t ex IP-telefoni, ATM, WAP, Bluetooth, SDH, SONET och WDM.

Våra immateriella rättigheter är värdefulla affärstillgångar och vi licensierar ut dessa rättigheter till många andra företag, bland annat leverantörer av infrastrukturutrustning, inbäddade moduler, mobiltelefoner och utvecklare av mobiltjänster. I gengäld betalar dessa royalties eller ger oss tillgång till andra immateriella rättigheter. Vi förvärvar dessutom rättigheter genom licenser att utnyttja tredje parts immateriella rättigheter. Vi anser också att vi har tillgång till alla de patent som är nödvändiga för vår verksamhet, eller delar av vår verksamhet.

För mer information, se "Riskfaktorer – Risker förenade med branschen och marknaden".

Att tillgodose operatörernas viktigaste behov

Vi kommer även i fortsättningen att avsätta betydande resurser för utveckling av helhetslösningar som kan stimulera nätutbyggnad för ökad geografisk täckning och för trafikkapacitet och därmed öka efterfrågan på våra produkter och tjänster.

Allmänna fakta om bolaget

Juridiskt namn: Telefonaktiebolaget LM Ericsson (publ)

Organisationsnummer: 556016-0680

Bolagets juridiska form: Ett svenskt aktiebolag organiserat i enlighet med den svenska aktiebolagslagen. Ord som "Ericsson", "koncernen", "bolaget" och liknande uttryck refererar alla till Telefonaktiebolaget LM Ericsson och dess dotterbolag.

Registreringsland: Sverige. Bolaget bildades den 18 augusti 1918 genom sammanslagning av AB LM Ericsson & Co. och Stockholms Allmänna Telefon AB.

Säte: Vår officiella adress är Telefonaktiebolaget LM Ericsson, 164 83 Stockholm. Vårt huvudkontor finns på Torshamnsgatan 23, Kista.

Telefonnumret är 08-719 0000. Vår webbplats finns på adressen www.ericsson.com. Informationen på vår webbplats utgör inte en del av denna årsredovisning.

Agent i USA: Ericsson Inc., Vice President, Legal Affairs, 6300 Legacy Drive, Plano, Texas 75024. Vårt telefonnummer i USA är +1 972 583 0000.

Aktier: Våra A- och B-aktier är noterade på OMX Nordiska Börs Stockholm. Våra B-aktier är även noterade på Londonbörsen (LSE).

I USA är våra ADS (American Depositary Shares), som var och en motsvarar 10 B-aktier, noterade på NASDAQ.

Moderbolagets verksamhet: Telefonaktiebolaget LM Ericssons verksamhet utgörs huvudsakligen av koncernledning, holdingbolagsfunktioner och internbankverksamhet. Detta inkluderar även aktiviteter som utförs på kommissionsbasis av Ericsson Credit AB inom kundkredithantering.

Vi tror att övergången från tal-, meddelande- och videotjänster till IP-baserade multimedietjänster i både mobila och fasta accessnät är den viktigaste tekniska förändring som dagens operatörer står inför.

Många av världens ledande operatörer börjar konvergera sina mobila och fasta nät till ett enda nät. Fastnätoperatörer övergår från entjänstnät till paketkopplade bredbandsbaserade flertjänstnät, som samtidigt kan hantera olika typer av tjänster, t ex tal, data och bilder. Övergången till ett helt IP-baserat paketkopplat nät är ett nödvändigt steg för att kunna kombinera bredbandsinternet, tal- och bildtrafik i ett gemensamt bredbandsnät. För kunderna innebär detta en rikare upplevelse och enklare tillgång till ett stort urval applikationer och innehåll på vilken enhet som helst. För operatörerna blir det lägre kostnader och en möjlighet att snabbare nå ut på marknaden med nya tjänster.

Vår lösning för sådana flertjänstnät utnyttjar en IMS-baserad multitjänstmiljö i intelligent edge-routrar, kombinerat med bredbandsaccess, routing och transmissionselement i kärnnätet. Genom att nätet organiseras i lager isoleras de olika funktionerna, d v s access, kärnnät och tjänster, vilket underlättar övergången till en "all-IP"-miljö. På senare år har vi förstärkt vår portfölj med fasta lösningar som en förberedelse för konvergens och helt IP baserade nät.

Användningen av trådlöst bredband för fast och mobil användning växer snabbt. Ericsson möter denna växande efterfrågan genom att erbjuda både kostnadseffektiva infrastrukturer

och lösningar och moduler för EDGE/HSPA i bärbara datorer.

Genom att lösa tre av de viktigaste frågorna för operatörer – d v s modernisering och utbyggnad av accessnät, införande av IP-baserade intäktsgenererande tjänster, samt kostnadseffektiv installation av bredbandsnät med hög kapacitet och tjänstedifferentiering – fortsätter vi att säkra en stark marknadsposition inom paketkopplad telefoni, softswitching och publik Ethernet-access.

Utökade professionella tjänster

Genom att optimera drift och underhåll av sina nät kan nätoperatörer sänka sina driftkostnader. Många nätoperatörer lägger därför i allt större utsträckning ut t ex nätdesign, drift och underhåll på entreprenad.

En sådan lösning leder till lägre driftskostnader och större flexibilitet för operatörerna när det gäller resursanvändning och den tid det tar att få ut tjänsterna på marknaden, samtidigt som de är garanterade tjänster av högsta kvalitet.

Kombinationen av Ericssons lokala expertis, globala teknikledande position, affärskännedom, starka leveransförmåga och omfattande erfarenhet av drift av nät med flera leverantörer gör Ericsson till en ledande leverantör av tjänster till nätoperatörer. Vår erfarenhet av integrering och drift av nät gör Ericsson till en attraktiv partner för operatörer som vill ha hjälp att säkert och kostnadseffektivt utveckla sina nät så att de kan hantera flera tekniker under sin övergång till ett enda konvergerat nät.

Koncernföretag och intresseföretag: För en förteckning över våra större dotterbolag, se Noter till moderbolagets bokslut – Not M9, "Aktier och andelar". Utöver vårt joint venture med SONY är vi engagerade i ett antal andra mindre joint ventures, samarbeten och riskkapitalaktiviteter. För mer information om risker förenade med joint ventures, strategiska allianser och tredjepartsavtal, se "Riskfaktorer – Strategiska och operativa risker".

Publicerade dokument: Årsredovisningar och annan information (normalt endast på svenska) för vissa inhemska juridiska personer lämnas till Bolagsverket i enlighet med svenska regler och förordningar.

Dessa handlingar kan även beställas via Bolagsverkets webbplats (www.bolagsverket.se). Observera att det inte är säkert att informationen i handlingarna ger någon indikation om våra

publicerade resultat i alla avseenden. Utöver information om Moderbolaget, är enbart konsoliderade siffror för koncerntotaler inkluderade i våra rapporter.

Rapportering i USA: Årsredovisningar och annan information rapporteras till den amerikanska finansinspektionen Securities Exchange Commission (SEC) i enlighet med regler och förordningar för utländska privata emittenter. Handlingarna finns även tillgängliga i elektronisk form på SEC:s webbplats, www.sec.gov/edgar/searchedgar/webusers.htm, där de lagras i databasen EDGAR. Dessa handlingar kan även läsas eller kopieras i SEC:s Public Reference Room (100 F Street, N.E., Washington, D.C. 20549 USA) eller beställas per post mot särskild avgift. Kontakta SEC för mer information (telefon: +1 800 732 0330).

Affärssegment (Primära segment)

Vi levererar nätutrustning och tjänster som möjliggör telekommunikation och helhetslösningar för mobil och fast kommunikation.

Ericsson är ett telekommunikationsbolag som utvecklar och säljer en rad olika produkter riktade till i första hand kunder inom telekombranschen. Vi har fastställt inom vilka segment vi skall bedriva verksamhet genom att titta på marknaden och vilken typ av kunder våra produkter och tjänster riktar sig till, samt på de distributionskanaler genom vilka de säljs och gemensamma faktorer som rör teknik, forskning och utveckling. För att spegla vår affärsinriktning och underlätta jämförelser med våra konkurrenter införde vi en mer kundorienterad organisation från och med den 1 januari 2007. Vi rapporterar numera resultaten av verksamheterna i fyra affärssegment:

- Networks: kommunikationsinfrastruktur och installationstjänster.
- Professionella tjänster: nätdriftstjänster, tjänster för nätsystemintegration, konsult- och utbildningstjänster samt kundsupport.
- Multimedia: nätverksbaserade medie- och meddelandetjänster, företagsapplikationer, intäktshantering, tjänsteplattformar och mobilplattformar.
- Telefoner: vårt 50/50 joint venture med SONY – Sony Ericsson Mobile Communications – erbjuder ett sortiment av mobiltelefoner och annan mobilutrustning som stödjer multimediaapplikationer och andra kommunikationstjänster.

Segmentet Networks

Segmentet Networks omfattar produkter för mobil- och fast access, kärnnät och transmission. Även nätinstallationstjänster ingår.

Segmentet Networks svarade för 69 procent av den totala försäljningen 2007.

Mobil- och fast access

Vi levererar mobila accesslösningar för nätoperatörer som ger säkra, effektiva och kostnadseffektiva mobiltelefonnät samt trådlöst bredband för mobila, nomadiska och fasta användare i tätorter och landsbygdsområden. Vår expertis när det gäller alla 2G- och 3G-standarder gör att vi kan erbjuda nätoperatörer skräddarsydda lösningar oavsett vilken standard de använder i sina befintliga nät. Våra radiobasstationer som förbinder t ex telefonen eller persondatoren med det mobilnätet kan enkelt uppgraderas från GSM till GPRS/EDGE och från WCDMA till HSPA.

Den senaste utvidgningen av vårt fasta bredbandsutbud har varit ett viktigt steg för att stärka vår förmåga att rikta in oss på nätoperatörer som börjar integrera sina fasta nät och mobilnät.

Vår position inom publik Ethernet-access har stärkts genom

förvärven av Marconi och Entrisphere. Genom Marconi tillkom IP-DSL för fiber- och kopparbaserad bredbandsaccess. Entrispheres produkter inom fiberteknik (Gigabit Passive Optical Networks, GPON) är outhärliga för högdefinitions-IPTV och andra IP-baserade tjänster som ställer stora krav på bandbredd och kostnadseffektivitet.

IP-kärnnät (switching, routing och kontroll)

IP-utvecklingen börjar i kärnnätet. Våra kärnnätlösningar omfattar branschledande softswitch, IP-infrastruktur, IMS (IP-based Multimedia Subsystem) och media gateways. Vårt förvärv av Redback Networks har utökat vår IP-produktportfölj med bredbandsroutrar för hantering av bredbands-, telefoni-, teve- och mobilitetstjänster.

GSM och WCDMA/HSPA delar ett gemensamt kärnnät, vilket innebär att tidigare investeringar behålls när operatörerna övergår från talinriktade nät till multimedienät. Våra växlingsprodukter har branschledande skalbarhet och kapacitet. Många av våra växelsystem för kärnnät byggs på gemensamma plattformar.

IMS (IP Multimedia Subsystem) är nyckeln som gör att abonnenter kan få tillgång till samma innehåll och tjänster från en mängd olika apparater. IMS är en plattform med öppen arkitektur i tjänstelagret som stödjer IP-baserade tjänster, t ex IP-telefoni, "push-to-talk" etc. Eftersom vår IMS-lösning är gemensam för både fasta nät och mobilnät kan konvergerade tjänster tillhandahållas transparent, oberoende av accesstyp.

Transmission

Mikrovågs- och optisk transmission möjliggör en kostnadseffektiv hantering av tal- och datatrafik.

Vårt mikrovågsradiosystem (MINI-LINK) är en av de mest använda lösningarna i världen. Transmissionsnät (t ex MINI-LINK, metrooptiska nät) är viktiga delar i våra helhetslösningar och används även av operatörer som har nätutrustning från andra leverantörer.

Installationstjänster

Snabb installation av stora volymer är resurskrävande. Ericsson har utvecklat ett tjänstekoncept där man utnyttjar en blandning av lokal och intern kompetens, underleverantörer och centrala resurser. Vi kan använda denna kompetens på ett sätt som har visat sig leda till mycket goda resultat och en mycket hög grad av kundtillfredsställelse.

Segmentet Professionella tjänster

Ericssons professionella tjänster omfattar expertis inom nätdriftstjänster, systemintegration, rådgivning, utbildning och kundsupport.

Segmentet Professionella tjänster svarade för 23 procent av den totala försäljningen 2007.

Nätdriftstjänster

Vi erbjuder några av de mest heltäckande nätdriftstjänsterna inom telekombranschen. Vårt utbud omfattar

- nätdrift: hantering av allt som rör den dagliga driften av en kunds nät, hantering av fasta nät och mobilnät av hög kvalitet och till en förutsägbar kostnad,
- "hosting" av hantering av applikationer och innehåll: vi gör det möjligt för operatörerna att lansera multimedietjänster enkelt, snabbt och kostnadseffektivt.

Vi är branschledande inom nätdriftstjänster och hanterar nät med mer än 185 miljoner abonnenter. Eftersom nätdriftstjänster ofta tillhandahålls inom ramen för fleråriga avtal är en stor del av faktureringen när det gäller nätdriftstjänster av återkommande karaktär.

Systemintegration

Operatörer kan minimera sina risker genom att anlita Ericsson för att integrera utrustning från flera leverantörer och hantera teknikförändringsprogram, samt utforma och integrera nya lösningar. Allt fler operatörer som ställs inför stora tekniksiften eller introducerar multimedietjänster anlitar oss för att agera som "prime integratör".

Konsulttjänster och utbildning

I takt med att teknik och affärsmodeller blir alltmer komplexa i utvecklingen mot bredband och IP förväntar sig kunderna att våra konsulter ska hjälpa dem att utforma strategier för nätutveckling och föreslå vilka multimedietjänster som kan skapa tillväxt och öka kompetensen hos deras anställda.

Kundsupport

Erfarna yrkesmän och yrkeskvinnor som är tillgängliga dygnet runt för att ge kundsupport är en mycket viktig del av vårt tjänsteutbud.

Våra anställda i världens alla regioner hjälper operatörer som tillsammans har mer än 1 miljard kunder. Råd om hur den dagliga driften kan effektiviseras så mycket som möjligt säkerställer nätets tillgänglighet och sänker de totala ägandekostnaderna.

Segmentet Multimedia

Multimedias utbud omfattar en mängd produkter och applikationer, varav en del är väl etablerade på marknaden - t ex intäkts- hanteringsprodukter och mobilplattformar - medan andra bör ses som investeringsområden.

Segmentet Multimedia svarade för 8 procent av den totala försäljningen 2007.

Nätverksbaserade medie- och meddelandetjänster

Nätverksbaserade medie- och meddelandetjänster omfattar följande:

- Konvergerad television: vårt utbud av helhetslösningar för personlig och interaktiv TV kompletterades genom förvärvet av Tandberg Television 2007.
- Musik och spel: lösningar för överföring av musik, spel och video till ett stort antal enheter.
- Rikare kommunikation: utbudet omfattar applikationer för förbättrad kommunikation och omedelbart utbyte av erfarenheter och information. Mobeon, som är en ledande leverantör av IP-baserade meddelandekomponenter, förvärvades för att komplettera vårt utbud.
- Mobila mediehanteringslösningar, särskilt anpassade till medie företag och mobilnätoperatörer för att göra det möjligt för dem att expandera till nya kanaler och nya områden. Utbudet omfattar funktioner för att samla in, anpassa och skicka information på ett säkert sätt.
- Reklam är ett viktigt finansieringsinslag i traditionella medier och den snabbaste tillväxten sker inom nya mediekanaler som Internet.

Företagsapplikationer

Ericsson gör företag mer konkurrenskraftiga genom att göra deras kommunikations- och affärsprocesser mobila. Användare som är på resande fot kan få tillgång till affärskritiska kommunikations- och informationsapplikationer från flera olika enheter via privata eller allmänna, fasta nät eller mobilnät. Utbudet omfattar en applikationsportfölj, plattformar och tjänster. Vi har helhetslösningar för företag av alla storlekar, både hos företaget och/eller "hosting" hos operatörer.

Intäktsshantering

Vi är en ledande leverantör av intäktshanteringslösningar. Vi hjälper våra kunder att få in och säkra sina penningflöden och ta tillvara affärsmöjligheter genom att tillhandahålla expertis och lösningar för att hantera intäkterna från såväl traditionella tjänster som multimedietjänster.

Förvärvet av LHS 2007 stärkte vår position ytterligare. Idag kan vi erbjuda en konvergerad debiterings- och faktureringslösning som gör att operatörerna kan hantera alla användare och tjänster på samma sätt, oavsett betalningsalternativ eller accessteknik.

Tjänsteplattformar (SDP)

Ericssons tjänsteplattformar omfattar alla aspekter av tjänster företag-till-konsument (B2C) och företag-till-företag (B2B). Vår kompetens inom lösningar, produkter, systemintegration och konsulttjänster slås ihop för att skapa skräddarsydda multimediepaket för varje enskild kund. Genom förvärvet av Drutt har Ericsson ett utbud av kärnprodukter som stödjer verksamhet både via och utanför portaler och möjliggör reklam och handel med en rad olika produkter med hjälp av tjänsteplattformar.

Mobilplattformar

Ericsson är en ledande leverantör av plattformar för GSM/EDGE och WCDMA/HSPA som används i t ex mobiltelefoner, PC-kort och andra mobilenheter. Ericsson licenserar ut öppna plattformar som är interoperabilitetstestade för GSM/EDGE och WCDMA.

Produktutbudet är baserat på vårt omfattande innehav av immateriella rättigheter och inbegriper: referensdesign, programvara, ASIC-ritningar, utvecklings- och testverktyg och utbildning. Genom att licensera ut vår teknik och våra plattformar ger vi mobiltelefonstillverkare möjlighet att lansera nya produkter snabbare med begränsade FoU-investeringar och lägre teknikrisiker.

Segmentet Phones

Sony Ericsson Mobile Communications AB (Sony Ericsson) levererar innovativa mobiltelefoner med många funktioner, tillbehör och PC-kort som gör det möjligt för oss att leverera helhetslösningar till våra kunder. Detta 50:50-ägda joint venture, som bildades i oktober 2001, kombinerar Ericssons kunskaper inom mobilkommunikation med SONY:s kunnande inom konsumentelektronik och innehåll och är en viktig del av våra helhetslösningar inom multimedietjänster för mobilkommunikation.

Sony Ericsson ansvarar för produktdesign och produktutveckling, liksom för marknadsföring, försäljning, distribution och kundservice.

Sony Ericssons försäljning är inte inräknad i vår redovisade försäljning utan verksamhetsresultatet redovisas enligt kapitalandelsmetoden under posten "Andelar i JV och intresseföretags resultat" i resultaträkningen.

Se även Noter till koncernens bokslut – Not K3, "Segmentsinformation".

Geografiska (sekundära) segment

Vi delar in försäljningen i fem geografiska områden, Västeuropa, CEMA (Central- och Östeuropa, Mellanöstern och Afrika), Asien och Oceanien, Nordamerika samt Latinamerika.

Det råder en bra spridning av försäljningen mellan de geogra-

fiska områdena, vilket minskar effekterna av instabilitet eftersom en minskning i ett område ofta uppvägs av en ökning i ett annat. Det finns skillnader mellan områdena när det gäller penetrering för fast och mobil telefoni, nättrafik, nivån på tjänsterna samt ländernas genomsnittliga BNP och andra ekonomiska faktorer.

Vi tror starkt att prisvärd och allmän tillgång till telekommunikationstjänster är en förutsättning för social och ekonomisk utveckling, vilket förbättrar välfärden för människor världen över. Som en av världens största leverantörer av kommunikationsutrustning och tjänster, har Ericsson infört ett strikt program i hela organisationen för att uppfylla handelsvillkor och att rätta sig efter gällande utländska och inhemska lagar och regler, handelsembargon samt sanktioner. Inte på några villkor skall vår affärsverksamhet stödja någon speciell politisk agenda eller regim.

FÖRSÄLJNING PER REGION OCH SEGMENT 2007

SEK miljarder	Networks	Professionella tjänster	Multi-media	Totalt
Västeuropa	28.085	17.287	7.313	52.685
CEMA ¹⁾	36.435	8.305	3.921	48.661
Asien/Oceanien	43.101	9.061	2.467	54.629
Nordamerika	8.392	3.965	1.065	13.422
Latinamerika	12.972	4.274	1.137	18.383
Totalt	128.985	42.892	15.903	187.780

¹⁾ Central- och Östeuropa, Mellanöstern och Afrika

Vår omvärld

Långsiktiga kundrelationer och global närvaro

Vi har haft en närvaro på de flesta av våra marknader i mer än 100 år och byggt upp starka, långsiktiga relationer med världens ledande operatörer. Koncernens skalfördelar, helhetslösningar och lokala närvaro på alla stora marknader gör att vi kan fungera som en verklig partner och erbjuda kostnadseffektiva lösningar och stöd till en mångskiftande kundbas. I en tid när operatörerna minskar antalet leverantörer som de är beroende av är engagemanget hos våra medarbetare och bredden av vår portfölj av produkter och tjänster nyckeln till vår framgång.

Vi arbetar nära våra kunder för att lära känna deras verksamhet och tekniska behov och tillhandahåller skräddarsydda lösningar för att hjälpa dem att uppnå sina affärs mål. Vår expertis inom och erfarenhet av alla större telekomstandarder har tillsammans med vår erkända kvalitet och innovationsförmåga gjort det möjligt för oss att utveckla vår affärsverksamhet globalt. Vi tror att vår globala närvaro och de ekonomiska skalfördelar som följer av en ledande marknadsandel ger oss konkurrensfördelar. Global närvaro är en viktig faktor, särskilt för ett bolag som är affärspartner till aktörer verksamma på flera marknader eller globalt. Vi

utnyttjar vår starka internationella närvaro och kärnkompetens inom mobil och fast kommunikation för att öka inom tillväxtområden som systemintegration, tjänsteapplikationer och nätdriftstjänster. Vi drar också nytta av vår globala närvaro för att bilda allianser med leverantörer och tillverkare och därmed öka vår samlade effektivitet.

Kunder

Vi levererar utrustning, integrerade lösningar och tjänster till nästan alla stora nätoperatörer i världen. Merparten av vår försäljning utgörs av stora fleråriga avtal med ett begränsat antal viktiga kunder. Av en kundbas på mer än 425 nätoperatörer svarar de tio största kunderna för 42 (44) procent av vår nettoförsäljning och de 20 största kunderna svarar för 58 (63) procent. Vår största kund svarade för mindre än 6 (7) procent av försäljningen 2007.

Våra kunder har olika behov av samarbete med Ericsson som leverantör. Det kan handla om allt ifrån hjälp att identifiera och tillvarata affärsmöjligheter, leveranser av komplicerade system med systemintegration eller drift av kundens nät till enkel merförsäljning i form av utrustning eller reservdelar som kunden själv installerar. Vi använder tre olika säljkoncept för att ta hänsyn till dessa olika behov:

- **Projektförsäljning** (interaktiv relationsbaserad försäljning där kunden deltar i hög grad för att identifiera och ta tillvara affärsmöjligheter, när lösningen inte är känd vid själva försäljningstillfället).
- **Systemförsäljning** (interaktiv relationsbaserad försäljning av lösningar som konfigurerats för särskilda kundbehov).
- **Produktförsäljning** (resultatet av relationsbaserad försäljning och ramavtal där kunder kan avropa väldefinierade produkter och tjänster på elektronisk väg).

Systemförsäljning har historiskt sett varit den vanligaste försäljningsmetoden för att på bästa sätt tillgodose våra kunders behov, även om de två övriga metoderna växer i betydelse allteftersom kundernas behov utvecklas.

För mer information, se "Riskfaktorer – Risker förenade med branschen och marknaden".

Säsongsvariationer

Försäljning, resultat och kassaflöde från rörelsen per kvartal är säsongsbetingade och normalt lägst första kvartalet och högst fjärde kvartalet. Detta beror främst på att nätoperatörernas inköpsmönster varierar över året. Även om vår omsättning historiskt sett har varit mycket säsongsbunden, så har säsongsvariationerna inte följt det historiska säsongsmonstret under marknadsnedgången som inleddes 2001 eller den efterföljande

återhämtningen från 2004. Tabellen nedan visar den långsiktiga genomsnittliga säsongsseffekten på försäljningen under perioden 1993–2007.

GENOMSnittlig SÄSONGsvARIATION ÖVER 15 ÅR				
	Första kvartalet	Andra kvartalet	Tredje kvartalet	Fjärde kvartalet
Sekventiell förändring	-26%	17%	-4%	32%
Procent av årlig omsättning	21%	24%	23%	31%

Tabellen nedan visar den genomsnittliga säsongsseffekten på försäljningen för de tre senaste åren.

GENOMSnittlig SÄSONGsvARIATION DE SENASTE 3 ÅREN				
	Första kvartalet	Andra kvartalet	Tredje kvartalet	Fjärde kvartalet
Sekventiell förändring	-19 %	16 %	-7 %	27 %
Procent av årlig omsättning	22 %	25 %	23 %	30 %

Konkurrenser

Inom Networks är våra största konkurrenser främst stora och sedan länge etablerade leverantörer av kommunikationsutrustning. Även om konkurrensen varierar för olika produkter, tjänster och geografiska regioner så är våra huvudkonkurrenser inom mobilkommunikation Alcatel/Lucent, Huawei, ZTE och Nokia/Siemens. Även inom utrustning för fasta nät är konkurrensen mycket koncentrerad och utgörs bland andra av Alcatel/Lucent, Cisco, Huawei, Nokia/Siemens och Nortel. Vi konkurrerar också med många lokala och regionala företag som tillverkar och levererar kommunikationsutrustning och tjänster. Vi tror att några av de viktigaste konkurrensfaktorerna inom denna bransch är befintliga kundrelationer, möjlighet till kostnadseffektiv uppgradering eller migrering av en installerad bas, teknisk innovation, produktdesign, produkternas överensstämmelse med industristandarder samt möjligheter att hantera systemintegration av helhetslösningar.

Konkurrensen inom Professionella tjänster utgörs inte bara av många av våra traditionella konkurrenser inom system, utan även av flera stora företag inom t ex IS/IT, t ex IBM, EDS och Accenture och kontraktstillverkare av elektronik samt ett stort antal mindre, specialiserade företag som är verksamma på lokal eller regional nivå. I takt med att detta segment växer tror vi att nya konkurrenser kommer att träda fram, bl a nätoperatörer som försöker expandera till nya segment.

Inom segmentet Multimedia är konkurrensen mycket skiftande beroende på vilken produkt eller tjänst det är fråga om. För så gott som alla dessa produkter och tjänster är dock konkurrensen betydande.

Våra huvudkonkurrenser inom segmentet Phones är Nokia,

Motorola, Samsung samt ett antal andra företag som LG Electronics, NEC och Sharp. Vi tror att vårt samarbete med japanska SONY Corporation i detta sammanhang ger oss en särskild konkurrensfördel.

För mer information, se "Riskfaktorer – Risker förenade med branschen och marknaden".

Materialtillgång

Tillverkning och montering

Vi gör merparten av vår nodtillverkning själva, d v s montering, integrering och testning av modulära delsystem i kompletta systemnoder som radiobasstationer, växlar för mobilnät etc. Ungefär hälften av vår modulproduktion, d v s tillverkning av delsystem som kretskort, radiofrekvensmoduler (RF), antenner etc., är utlagd på en grupp kontraktstillverkare, däribland Celestica, Elcoteq, Flextronics, Jabil och Solectron, varav merparten är förlagd i lågkostnadsländer. Vi köper också specialtillverkad och standardiserad utrustning, komponenter och tjänster från flera globala leverantörer och från många lokala och regionala leverantörer. En del av våra leverantörer konstruerar och tillverkar mycket specialiserade och skräddarsydda komponenter till våra helhetslösningar såväl som till enskilda noder. Vi försöker normalt förhandla fram globala leveransavtal med våra huvudleverantörer. Även om vi inte är beroende av någon enskild leverantör för leverans av standardiserad utrustning eller komponenter och försöker undvika att hamna i en situation där vi är beroende av en enda leverantör, kan ett behov av att byta till en alternativ leverantör innebära att vi måste allokera ytterligare resurser för att säkerställa att vår tekniska standard och andra krav uppfylls. Denna process kan ta tid att genomföra. Följaktligen kan ett behov av att byta till en alternativ leverantör ha en potentiell negativ effekt på vår verksamhet på kort sikt.

För mer information, se "Riskfaktorer – Risker förenade med branschen och marknaden".

I våra anläggningar i Sverige används merparten av golvytan för modulmontering och resten främst för provning. Inräknat kontraktstillverkningen sker 35-40 (35-40) procent av modultillverkningen och 75-80 (75-80) procent av nodtillverkningen i Sverige.

Vi har för avsikt att fortsätta att lägga ut modultillverkningen på underleverantörer när det finns tillräcklig tillverkningskapacitet och kunnande tillgängligt på förmånliga villkor. Genom att lägga ut större delen av modultillverkningen på underleverantörer får vi större manöverutrymme att anpassa oss till ekonomiska och marknadsrelaterade förändringar. Vid vilken tidpunkt tillverkning ska läggas ut på underleverantörer och i vilken omfattning är dock en avvägning mellan efterfrågan på kort sikt och manöverutrymme på längre sikt.

Vi styr vår tillverkningskapacitet globalt genom att förlägga tillverkningen till anläggningar som har tillgänglig kapacitet till konkurrenskraftiga priser. Vid årsslutet 2007 uppgick det totala kapacitetsutnyttjandet till nära 100 procent eftersom vi ständigt anpassar vår tillverkningskapacitet till den förväntade efterfrågan. I tabellen nedan ges en översikt över våra större tillverknings- och monteringsanläggningar och det totala antalet kvadratmeter golvyta vid årets slut.

Tillgång till material och komponenter

Vi köper in råmaterial, elektroniska komponenter, färdiga produkter och tjänster från ett stort antal inhemska och utländska leverantörer. Variationer i marknadspriset för koppar, aluminium, stål, ädla metaller, plast och annat råmaterial har en begränsad effekt på varornas totala kostnad. Våra inköp består till största delen av elektroniska komponenter och färdiga produkter och tjänster. Vi har egen produktion – i begränsad omfattning – av vissa komponenter såsom kraftmoduler och

PRIMÄRA TILLVERKNINGS- OCH MONTERINGSANLÄGGNINGAR

	2007		2006		2005		2004	
	Anlägg- ningar	Kvadrat- meter	Anlägg- ningar	Kvadrat- meter	Anlägg- ningar	Kvadrat- meter	Anlägg- ningar	Kvadrat- meter
Sverige	8	244 300	8	231 500	9	256 615	10	277 415
Kina	4	33 900	3	20 860	3	15 200	3	15 200
Italien	2	20 100	2	20 100	0	0	0	0
Brasilien	1	25 900	1	18 400	1	15 840	1	15 840
Tyskland	1	300	1	13 900	0	0	0	0
Indien	1	6 400	1	5 364	1	5 364	0	0
Övriga	1	5 000	2	8 100	0	0	0	0
Totalt	18	335 900	18	317 560	14	293 019	14	308 455

kablar, som används i våra systemprodukter och även säljs externt till andra tillverkare av utrustning.

Baserat på våra senaste inköpsavtal har uppgången i olje- och metallpriser under 2007 bara haft en begränsad negativ påverkan på våra kostnader och inte påverkat tillgången till de elektroniska komponenter, kompletta produkter och tjänster som vi behöver. I största möjliga utsträckning fortsätter vi att anlita flera olika leverantörer för de inköpta delarna i våra produkter. Detta för att undvika att vi blir beroende av en enda leverantör och för att säkerställa tillräcklig tillgång och konkurrenskraftiga priser. Under förutsättning att det endast blir en måttlig ökning i efterfrågan, förutser vi inga utbudsbegränsningar som skulle förhindra oss från att uppfylla våra förväntade produktionskrav under 2008.

För mer information, se "Riskfaktorer – Risker förenade med branschen och marknaden".

Organisation

Bolagsstyrning

Ledningen för våra operativa enheter har betydande befogenheter och ett betydande ansvar när det gäller uppgifter som rör den dagliga verksamheten. Våra operativa enheter leds av styrgrupper som består av medlemmar ur koncernledningen, Extended Management Team och chefer för respektive operativ enhet.

För mer information om vår bolagsstyrning, se Bolagsstyrningsrapport eller besök vår webbplats på www.ericsson.com/se/om_ericsson/bolagsstyrning/index.shtml.

Informationen på vår webbplats utgör inte en del av detta dokument.

Koncernfunktioner

Vissa koncernövergripande frågor, som inte naturligt kan hänföras till en bestämd operativ enhet, hanteras av ett antal koncernfunktioner: Communications, Finance, Internal Audit, Human Resources & Organization, Legal Affairs, Technology Sales & Marketing och Strategy & Operational Excellence.

Dessa ansvarar bl a för utformning av koncernstrategi, direktiv, affärsstyrning och resursfördelning. Koncernfunktionerna ansvarar också för konsolidering och rapportering av finansiella resultat, finansiering och förvaltning av likvida medel, juridiska frågor, kommunikation med olika intressenter såsom anställda, investerare, press och media – samt samordning och administration av ett antal koncernövergripande frågor. Andra viktiga frågor för koncernen, t ex bolagets sociala ansvar, hanteras av koncernfunktionerna tillsammans med ett nätverk av experter från olika delar av koncernen. Ericsson Research bedriver tillämpad forskning på flera strategiska områden för att förse Ericsson med systemkoncept, teknik och metoder som kan bidra till att säkra vår strategiska position på sikt.

Affärsenheter

Vår verksamhet är organiserad i ett antal affärsenheter som utvecklar och levererar produkter och tjänster till marknadsenheter. Marknadsenheterna ansvarar för lokal försäljning och kundsupport. Produktutvecklingsenheterna ingår i affärsenheterna.

Affärsenheterna är Networks, Global Services och Multimedia och motsvarar i stort sett våra tre rapporteringssegment, där nätinstallationsaktiviteter som sköts av Global Services ingår i segmentet Networks och övriga tjänsteaktiviteter rapporteras inom segmentet Professionella tjänster.

Marknadsenheter

Vi använder vår egen säljorganisation bestående av 24 marknadsenheter för att marknadsföra och sälja våra system och tjänster till kunder i mer än 175 länder via ett världsomspännande sälj- och supportnät. Varje marknadsenhet representerar antingen ett land eller en grupp länder, beroende på hur omfattande vår verksamhet är i regionen. Vi har en betydande försäljning på alla de största geografiska telekommarknaderna. Inget enskilt land svarar för mer än 7 procent av vår försäljning. För tjänsteverksamheten, som är representerad i 140 länder, spelar lokala kunskaper en avgörande roll och de flesta av de 28 000 anställda inom vår tjänsteorganisation är därför baserade på de lokala marknadsenheterna.

Majoriteten av våra marknadsenheter verkar via lokala dotterbolag i varje land. Vi utnyttjar vår lokala närvaro för att hjälpa våra kunder att uppnå större effektivitet och få tillgång till resurser av erkänd världsklass oavsett var de befinner sig. Marknadsenheterna drar nytta av affärsenheternas produktexpertis för att skraddarsy och integrera våra produkter till kunderna.

Operational excellence

Vi är övertygade om att operational excellence är en konkurrensfördel. Därför undersöker vi ständigt hur vi kan förbättra koncernens interna processer, supportsystem och arbetsmetoder. Vårt mål att hjälpa våra kunder framåt på bästa möjliga sätt kräver en väl utvecklad förmåga till förändring, effektiva processer som hela tiden utmynnar i nya kvalitetsprodukter och kvalitetstjänster med låga ägandekostnader.

Oavsett hur mycket vi redan har uppnått kommer vi alltid att driva operational excellence inom hela koncernen. Genom att hela tiden lära oss av våra erfarenheter och våra kunders behov blir vi ett ännu bättre företag.

Att arbeta inom Ericsson

Vi anser att alla medarbetare ska behandlas med respekt och

värdighet. Vi uppskattar den rika mångfalden och kreativa potentialen hos människor med olika bakgrund och personlig förmåga. En företagskultur baserad på lika möjligheter, där personlig framgång är resultatet av personliga förtjänster och prestationer, uppmuntras i hela vår verksamhet.

Ericsson genomför varje år en undersökning bland de anställda för att mäta vårt humankapitalindex.

Vi har en öppen ledarstil där medarbetarna är delaktiga i både dagliga beslut som påverkar dem och i långsiktiga frågor. Vi håller alla medarbetare informerade om effekterna av större verksamhetsförändringar och andra relevanta frågor. Information om viktiga verksamhetsprioriteringar sprids i hela organisationen och ligger till grund för ersättningar och belöningsplaner. För mer information om dessa planer, se Noter till koncernens bokslut – Not K29, "Information angående anställda, styrelseledamöter och ledande befattningshavare". Vi har dessutom ett konstruktivt förhållande till ett flertal fackföreningar, innefattande formella förhandlingar och aktiv dialog när så behövs.

För mer information om vårt företagsansvar, se separat "Corporate Responsibility Report".

För mer information om vår bolagsstyrning, se "Bolagsstyrningsrapport" i denna årsredovisning.

Vår vision – hur vi ser världen

Vår vision är att vara den drivande kraften i en kommunikationsintensiv värld.

Grundvärderingar – hur vi agerar

Professionalism, respekt och uthållighet är hörnstenarna i Ericssonkulturen som leder oss i vårt dagliga arbete, i vårt förhållande till andra människor och i hur vi bedriver vår verksamhet.

Dessa värderingar utgör grunden för vår verksamhet. Våra grundläggande värderingar anger hur vi ska behandla varandra, våra kunder och våra affärspartner och formar därför vår företagskultur. Vår företagskultur kännetecknas av en vilja att vinna; personalens mångfald, ärlighet, tillit och ömsesidigt stöd medarbetarna emellan; integritet och höga etiska normer; samt att leda genom att på alla nivåer föregå med gott exempel. Vi tror att det bästa sättet att vidareutveckla vår verksamhet är att vara ansvariga inför oss själva och inför våra kunder.

Resultat – hur vi mäter våra resultat

Vi mäter tre grundläggande parametrar: kundtillfredsställelse, personaltillfredsställelse och ekonomisk avkastning för våra ägare. Vi tror att mycket nöjda kunder, en engagerad och delaktig personal samt mervärde för aktieägarna säkerställer en varaktig förmåga och vår konkurrenskraft.

Förändringar i organisation och ledning

Organisationsförändringar under 2007:

- En ny organisation bestående av Networks, Global Services och Multimedia gäller från och med den 1 januari.
- Den 24 januari fullföljde Ericsson uppköpet av USA-baserade Redback Networks, som nu är en del av segmentet Networks.
- Den 12 februari tillkännagav Ericsson förvärvet av Entrisphere, ett företag inom fiberbaserad accessteknologi.
- Den 26 februari tillkännagav Ericsson ett frivilligt offentligt kontanterbjudande om att förvärva Tandberg Television. Den 8 maj uppgick Ericssons innehav av utestående aktier i Tandberg Television till mer än 90 procent och ett obligatoriskt erbjudande avseende de återstående aktierna inleddes.
- Den 15 mars tillkännagav Ericsson förvärvet av verksamheten och tillgångarna i det världsledande företaget inom komponenter för IP-messaging i mobila och fasta nät, Mobeon AB.
- Den 5 juni tillkännagav Ericsson ett frivilligt offentligt kontanterbjudande om att förvärva LHS AG. Med LHS följer ett utbud inom system med betalning i efterskott.
- Den 7 juni tillkännagav Ericsson förvärvet av Drutt Corporation, ett svenskt företag som utvecklar mobila tjänsteplattformar.
- Den 20 december tillkännagav Ericsson förvärvet av HyC Group, ett spanskt företag med kompetens inom systemintegration av IPTV-lösningar.

Förändringar i koncernens ledningsgrupp:

- Från och med januari 2007 utsågs Kurt Jofs till chef för den nya affärsenheten Networks.
- Från och med januari 2007 utsågs Jan Wäreby till chef för affärsenheten Multimedia och ingår i koncernledningen.
- Från och med januari 2007 lämnade Sivert Bergman koncernledningen i och med att integreringen av Marconi var slutförd.
- Från med januari 2007 lämnade Torbjörn Nilsson koncernledningen.
- Från och med den 25 oktober lämnade Karl-Henrik Sundström, finanschef och chef för koncernfunktion Finance, Ericsson och Hans Vestberg utsågs till finanschef.
- Från och med januari 2008 utsågs Jan Frykhammar till Senior Vice President och chef för affärsenheten Global Services och ingår i koncernledningen.

För mer information om ledningen, se Noter till koncernens bokslut – Not K29, "Information angående anställda, styrelseledamöter och ledande befattningshavare".