

ERICSSON ÅRSREDOVISNING I SAMMANDRAG 2007
VARJE ÖGONBLICK ÄR VIKTIGT



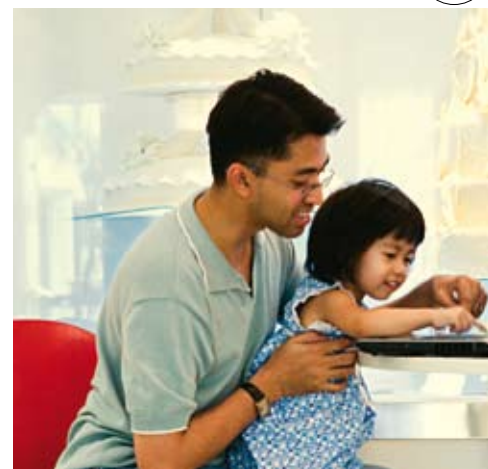
Stockholm, Sverige
Träffar vännerna



Alfa Indah, Sumatra, Indonesien
Levererar varor som beställts via mobilen



Singapore
Håller kontakten med släkten i New York



- | | | | |
|----|----------------------------|----|---|
| 1 | Varje ögonblick är viktigt | 20 | Phones - Sony Ericsson |
| 2 | Ericssons styrka | 22 | Våra medarbetare och vår företagskultur |
| 3 | Femårsöversikt | 23 | Koncernledningen |
| 4 | Brev från vår VD | 24 | Styrelsen |
| 6 | Vårt affärsfokus 2007 | 25 | Brev från styrelsens ordförande |
| 7 | Vår strategi | 26 | Förvaltningsberättelse* |
| 8 | Networks | 43 | Resultaträkning* |
| 12 | Professional Services | 44 | Balansräkning* |
| 16 | Multimedia | 45 | Kassaflöde* |
| | | 46 | Aktieinformation |
| | | 47 | Aktieägarinformation |
| | | 48 | Finansiella begrepp och ordlista |

Årliga publikationer

Ericssons Årsredovisning beskriver Ericssons verksamhet och finansiella resultat under 2007. I denna publikation ingår en Bolagsstyrningsrapport.

Ericssons Årsredovisning i Sammandrag är ett utdrag ur den kompletta rapporten.

Vi ger ut en separat **"Corporate Responsibility Report"**. Vår hemsida www.ericsson.com uppdateras regelbundet och innehåller information om bolaget samt nedladdningsbara versioner av ovan nämnda rapporter.

* Kapitel som omfattas av Revisionsberättelsen

Kuala Lumpur, Malaysia
Kontrollerar saldot på bankkontot



Portland, Oregon, USA
Sänder live över Internet



Milano, Italien
Delar ett mål med vänner över hela världen



Varje ögonblick är viktigt

I varje stund, överallt, tar vi hjälp av telekommunikation. Hemma, på jobbet, på gatan, på resan, på platser långt borta. Det är en ny, naturlig del av våra liv.

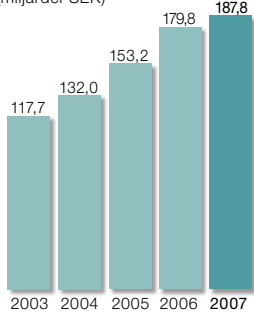
Vi umgås, arbetar, utbyter tankar och idéer, laddar ner information, köper, säljer, tittar på nyheter, ser på film. Vi gör det i just det ögonblick vi själva vill, i just det ögonblick en idé eller tanke dyker upp. Ögonblicket är viktigt. På många sätt är det just detta som Ericsson handlar om, att med sin teknik och sina tjänster, se till att alla ska kunna ta vara på sina ögonblick.

**1,6 miljoner
nya
abonnemang
om dagen**

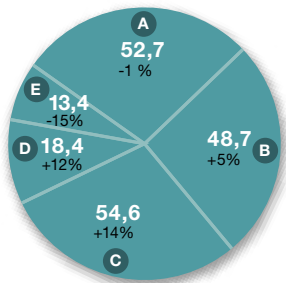
Under 2007 ökade antalet abonnemang i GSM/WCDMA-näten med 1,6 miljoner.

Varje dag. *Källa: Informa*

FAKTURERING (miljarder SEK)



VÅRA 10 STÖRSTA MARKNADER 2007 procent av den totala försäljningen



FÖRSÄLJNING PER REGION 2007 Ericssons fakturering (miljarder SEK) och förändring (%) under året

- A Västeuropa
- B Central- och Östeuropa, Mellanöstern och Afrika
- C Asien och Oceanien
- D Latinamerika
- E Nordamerika

Ericssons styrka

Vi levererar kommunikationsnät, professionella tjänster och multimedia-lösningar till världens största och mest avancerade operatörer och tjänsteleverantörer. Vi arbetar också med att föra ut telekommunikation till nytta för människor på världens tillväxtmarknader.

Ett långsiktigt engagemang för våra kunder

Kärnan i all affärsverksamhet inom telekommunikation är en långsiktig och nära relation mellan leverantör och operatör. I mer än ett århundrade har vi levererat produkter och tjänster på så gott som alla världens marknader och våra relationer med operatörerna är några av branschens starkaste. För att uttrycka det enkelt; operatörerna vet vad de får när de väljer att arbeta med Ericsson, en pålitlig partner som engagerar sig för att göra dem så framgångsrika som möjligt.

Tekniskt ledarskap

I mer än 130 år har vårt engagemang inom FoU varit grunden för att nå vår vision; att ge alla människor, överallt, möjligheten att kommunicera. Tack vare våra stora insatser inom standardiseringsarbetet, har vi en av branschens starkaste portföljer med cirka 23 000 godkända patent världen över. Dessutom använder vi de investeringar vi gjort till att skapa, säkra, skydda och licensiera vår patentportfölj för att stödja våra affärs mål.

Operational excellence

Vi måste ha enkla och effektiva processer som hela tiden syftar till att skapa produkter och tjänster med hög kvalitet och som ger låga ägarkostnader. Så hjälper vi våra kunder att bli framgångsrika. Operational excellence tillsammans med våra kärnvärden; professionalism, respekt och uthållighet är grundläggande för vårt sätt att arbeta.

ERICSSONS VISION

Vår vision är att vara den drivande kraften i en kommunikationsintensiv värld. En värld där alla människor kan använda röst, data, bilder och video för att utbyta idéer och information, när och var de vill. Vi är den ledande leverantören av kommunikationsnät och tjänster och vi har en central roll när det gäller att göra en sådan värld möjlig.

Femårsöversikt

SEK miljoner	2007	2006	2005	2004	2003 ²⁾
Nettoomsättning	187 780	179 821	153 222	131 972	117 738
Rörelseresultat	30 646	35 828	33 084	26 706	-11 239
Finansnetto	83	165	251	-540	-864
Årets resultat	22 135	26 436	24 460	17 836	-10 844
STÄLLNING VID ÅRETS SLUT					
Balansomslutning	245 117	214 940	209 336	186 186	182 372
Rörelsekapital	86 327	82 926	86 184	69 268	58 873
Sysselsatt kapital	168 456	142 447	133 332	115 144	108 989
Nettokassa	24 312	40 728	50 645	42 911	26 998
Materiella anläggningstillgångar	9 304	7 881	6 966	5 845	6 505
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	134 112	120 113	101 622	80 445	60 481
Minoritetsintressen i koncernföretag	940	782	850	1 057	2 299
Räntebärande avsättningar och skulder	33 404	21 552	30 860	33 643	46 209
ANDRA UPPGIFTER					
Vinst per aktie hänförligt till moderbolagets aktieägare, SEK	1,37	1,65	1,53	1,11	-0,69
Vinst per aktie hänförligt till moderbolagets aktieägare, efter utspädning, SEK	1,37	1,65	1,53	1,11	-0,69
Utdelning per aktie, SEK	0,50¹⁾	0,50	0,45	0,25	0
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare, per aktie, SEK	8,44	7,56	6,41	5,08	3,82
Antal aktier (miljoner)					
– utestående, före utspädning, vid årets slut	15 900	15 881	15 864	15 832	15 826
– i medeltal, före utspädning	15 891	15 871	15 843	15 829	15 823
– i medeltal, efter utspädning	15 964	15 943	15 907	15 895	15 841
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	4 319	3 827	3 365	2 452	3 493
Avskrivningar enligt plan på materiella anläggningstillgångar	3 121	3 007	2 804	2 434	3 753
Investering/balansering av immateriella anläggningstillgångar	29 838	18 319	2 250	1 950	2 460
Avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar	5 433	4 237	3 269	2 306	2 579
Forsknings- och utvecklingskostnader	28 842	27 533	24 059	23 421	28 553
– i procent av nettoomsättningen	15,4%	15,3%	15,7%	17,7%	24,3%
NYCKELTAL					
Rörelsemarginal	16,3%	19,9%	21,8%	20,2%	-9,5%
Rörelsemarginal, Sony Ericsson exkluderat	12,5%	16,7%	20,3%	18,6%	-9,0%
EBITDA marginal	20,8%	24,1%	25,6%	25,5%	11,1%
Kassagenerering	66%	57%	47%	80%	-19%
Avkastning på eget kapital	17,2%	23,7%	26,7%	24,2%	-16,2%
Avkastning på sysselsatt kapital	20,9%	27,4%	28,7%	26,4%	-5,9%
Soliditet	55,1%	56,2%	49,0%	43,8%	34,4%
Omsättningshastighet i sysselsatt kapital	1,2	1,3	1,2	1,2	1,0
Omsättningshastighet i lager	5,2	5,2	5,1	5,7	6,1
Omsättningshastighet i kundfordringar	3,4	3,9	4,1	4,1	3,4
Betalningsberedskap, SEK miljoner	64 678	67 454	78 647	81 447	75 309
– i procent av nettoomsättningen	34,4%	37,5%	51,3%	61,7%	64,0%
STATISTISKA UPPGIFTER, ÅRETS SLUT					
Antal anställda	74 011	63 781	56 055	50 534	51 583
– varav i Sverige	19 781	19 094	21 178	21 296	24 408
Exportförsäljning från Sverige, SEK miljoner	102 486	98 694	93 879	86 510	72 966

1) 2007, styrelsens förslag
 2) 2003 är i överensstämmelse med svenska redovisningsprinciper. De största skillnaderna jämfört med IFRS är retroaktiv aktivering av utvecklingskostnader, att goodwill inte längre skrivs av, istället genomförs årliga nedskrivningstester, samt att effekten av framtida förväntade pensionskostnader för löneökningar beräknas och redovisas under intjänandeperioden.

För definitioner av finansiella termer, se Finansiella begrepp.

Bästa aktieägare,

” 2007 uppvisade ett av de bästa resultaten i företagets historia. ”

Årets tema, "varje ögonblick är viktigt", är själva kärnan i Ericssons vision om en kommunikationsintensiv värld. Vi bidrar till att skapa en värld där människor har tillgång till information, underhållning, sociala nätverk och mer därtill, precis i det ögonblick de själva vill, och var de än befinner sig. Det är stort och spännande att tala om produkter och tjänster som gör livet rikare för miljardier människor världen över.

I en sådan dynamisk bransch tycker jag att det är viktigt att sätta utvecklingen 2007 i ett längre perspektiv. När jag kom till Ericsson för fem år sedan höll företaget på att återhämta sig från en av de djupaste kriserna i företagets historia. Vårt fokus var då, och är fortfarande, att "skapa uthållig tillväxt och generera konkurrenskraftig avkastning för våra investerare, oavsett tillfälliga fluktuationer på marknaden".

Genom en strategi baserad på tekniskt ledarskap, stordriftsfördelar, operational excellence, fokus på konsumenten och lägre kostnader för våra kunder, har vi ständigt överträffat våra konkurrenter.

Vi fortsatte att vara framgångsrika under 2007, men under hösten upplevde vi en oväntad, tydlig försämring av marginalen i vår nätverksamhet, som ett resultat av en förändrad affärsmix. Trots att 2007 uppvisade ett av de bästa resultaten i företagets historia föll rörelsemarginalen i slutet av det tredje kvartalet till en nivå långt under förväntan, vilket föranledde oss att utfärda en vinstvarning i mitten av oktober.

Marknadens tillväxt har dämpats ytterligare, speciellt på mogna marknader och när det gäller mobil infra-

struktur, så vi finner det klokt att planera för en marknad som inte kommer att visa tillväxt under år 2008. Som ett resultat av detta kommer vi att anpassa våra kostnader efter marknadssituationen och samtidigt fortsätta våra investeringar i FoU, för att ytterligare förbättra en redan stark position.

Efter en noggrann genomgång av vår strategi, vår omvärld och vårt sätt att arbeta har vi kommit fram till att vår strategi är effektiv och ligger fast.

Vi är fast beslutna att fortsätta stärka vår position även på en marknad som står inför allt större utmaningar. I ett längre perspektiv är våra framtidsutsikter fortsatt positiva, och vårt mål är att göra samma sak för bredbandskommunikation som vi redan gjort för telefoni – vi ska göra den mobil och tillgänglig för alla, överallt. Vi har dessutom för avsikt att leda branschens utveckling när det gäller en migration av fasta nät och mobilnät mot ett konvergerat IP-baserat nät, som effektivt kan hantera alla typer av telekommunikation, applikationer och tjänster.

Ericsson har redan nu ett bra utgångsläge för att leda utvecklingen inom denna migration och genom förvärv av Marconi, Redback och Entrisphere kan vi nu:

- Leverera bredband till hem och kontor via fiberoptik, radio eller koppar.
- Leverera bredbandstjänster till mobiltelefoner med vår teknik för mobilt bredband.
- Koppla samman fast och mobil bredbandsaccess med våra transmissionssystem för optik och radio, softswitchar och IP-routrar.



- Hantera leverans av betalningstjänster med ett IMS-baserat tjänstenät.
 - Stödja operatörerna genom att planera, bygga och driva deras nät med Professional Services.
- Oavsett om du är hemma, på jobbet eller någon annanstans kommer vi att se till att dina multimediatjänster fungerar smidigt, oberoende av vilken utrustning du använder eller hur du är uppkopplad. Det här sätter Ericsson i en ännu starkare position.

Konsumenterna har snabbt vant sig vid att ha mobila bredbandstjänster till ett överkomligt pris, med samma prestanda som om de satt vid sin PC på jobbet eller hemma. Det har bara gått några år sedan Web 2.0-applikationer som YouTube och Facebook introducerades, och redan nu förväntar sig konsumenterna att själva styra över hur de ska använda Internet. Möjligheten att omedelbart dela innehåll de skapat själva, eller ha tillgång till innehåll skapat av andra.

Behovet och viljan att kommunicera är djupt mänsklig och med den snabba uttrullningen av mobilnät på tillväxtmarknader, har vi kommit långt när det gäller att realisera vår ambition; kommunikation åt alla. Men nu är det dags att ytterligare utöka telekommunikationens sociala, ekonomiska och miljömässiga fördelar, genom att göra mobilt bredband tillgängligt, och överkomligt, för en majoritet av världens befolkning.

För ett år sedan etablerade vi vårt affärssegment Multimedia för att bättre kunna möta och utveckla den potentiellt gigantiska marknad som utgörs av distribution av innehåll, reklam och multimediatelekomunikation via IP-baserade bredbandsnät. Vi har gjort ett antal strategiska företagsförvärv som, tillsammans med våra egna aktiviteter, ska stärka vår ställning inom dessa områden.

Under de kommande åren kommer vi att få se nya tjänster, nya mobiltelefoner, nya sätt att kommunicera. Men allra viktigast, många fler kommer att ha tillgång till allt detta. Tänk vad det innebär för ökad livskvalitet och för ökad möjlighet att ta vara på varje ögonblick.

Jag känner stolthet över den roll Ericsson spelar för att få allt detta att hända.

Med vänlig hälsning,

Carl-Henric Svanberg
VD och Koncernchef

” Vårt mål är att göra samma sak för bredbandskommunikation som vi redan gjort för telefoni - göra den mobil. ”

Vårt affärsfokus 2007

- bygger vidare på förra årets framsteg.

Förvärv

Vi gjorde ett antal förvärv för att stärka vår position.

En miljon

Vi installerade vår miljonte radiobasstation.

40%

Ericssons system hanterar ca 40 procent av all mobiltrafik.

Fler framsteg

Networks: sid 10-11

Professional Services: sid 14-15

Multimedia: sid 18-19

1

Nå ut till fler

Många abonnenter fick tillgång till mobiltelefoni, vilket de tidigare inte haft råd med eller inte haft tillgång till då mobiltäckning saknades.

Vi installerade **solpaneler för att driva radiobasstationer** på avlägsna platser.

Vi utökade vårt **försprång inom telekomtjänster** – och vi har kundsupport för nät med över 1 miljard abonnenter – 24 timmar/dag, sju dagar i veckan.

Fler än 650 miljoner människor kan idag **betala för multimediatjänster via sina mobiltelefoner** med hjälp av Ericssons betalnings- och leveranslösning, IPX.

2

Öka hastighet och kapacitet

HSPA slår igenom: 81 kommersiella 3G/HSPA-nät för mobilt bredband av totalt 166, drevs vid årets slut av Ericsson.

Fibertekniken gör det möjligt att leverera HD-TV-tjänster över IP-nät. Vi förvärvade Entrisphere för att komplettera vår portfölj för fast access med fiber.

Vi levererade **lösningar för radio- och optisk transmission till operatörer** för att klara av den ökande datatrafiken eftersom man nu delar med sig mer av egenproducerat material.

3

Förbereda för framtiden

Med hjälp av Ericsson ConsumerLab har vi genomfört fler än 40 000 intervjuer **för att skaffa oss värdefull insikt om konsumentbeteende och trender.**

Genom att installera softswitch, IMS och transportlösningar gav vi stöd åt operatörer i deras **förberedelser för ett helt IP-baserat nät.** Vi gav också stöd åt kunder som konverterade sina fasta nät och mobilnät till ett gemensamt **breddbandsnät.**

Ericsson gjorde investeringar i fast bredband och multimedia genom förvärven av Tandberg Television, Redback Networks, Entrisphere, Drutt, Mobeon och LHS.

4

Utöka rollen

Under året **ökade vi vår marknadsandel** med ett antal nya eller utökade kontrakt för utrustning och/eller tjänster. De nya näten banar väg för framtida expansion och uppgraderingar.

Vi fortsatte att utvecklas som "prime integrator" och partner för nätdriftstjänster:

- genom att genomföra stora projekt vid tekniskiften.
- genom att integrera utrustning från olika tillverkare i våra kunders nät.

Fler än 28 000 medarbetare i mer än 140 länder bidrar med lokal kompetens och global expertis.

Vår strategi



Visionen om en kommunikationsintensiv värld växer sig snabbt starkare och driver konvergering av telekom-, Internet- och mediaindustrin.

Genom att hjälpa operatörerna att utveckla och förbättra sina nät så att de effektivt kan tillhandahålla multimediatjänster, skapar vi en värld där alla människor till en rimlig kostnad får tillgång till information, underhållning, sociala nätverk med mera, varhelst och närhelst de vill. I vår strävan att göra människors liv enklare och mer produktivt driver vi på den samhällsekonomiska utvecklingen som tar vår vision närmare verkligheten.

För att förverkliga vår ambition att vara **den drivande kraften i en kommunikationsintensiv värld**, skapa konkurrensfördelar och på bästa sätt möta våra kunders behov har vi delat upp verksamheten i segment.

Networks – tekniskt ledarskap, en bred produktportfölj och skalfördelar gör att Ericsson kan möta både mobiloperatörers och fastoperatörers behov av täckning, kapacitet och nätutveckling.

Services – specialistkunskap inom nätdesign, utrullning, systemintegration, drift och kundsupport genom en global organisation med stark lokal närvaro och kompetens gör att Ericsson bättre förstår och kan svara upp mot varje kunds unika utmaningar och dra fördel av den trend som finns bland operatörer att outsourca fler delar av sin verksamhet till utrustningsleverantörer.

Multimedia – genom innovativa plattformar för hantering av multimediatjänster, applikationer och betalningslösningar och genom samarbete med ledande utvecklare och leverantörer av innehåll och applikationer kan Ericsson på ett unikt sätt hjälpa kunderna att öka sin försäljning med spännande och differentierade multimediatjänster.

Phones – Sony Ericsson Mobile Communications, vårt JV med SONY, kompletterar Ericssons styrka och ökar ytterligare vårt konsumentperspektiv, med målet att skapa kompletta helhetslösningar.

Vår unika styrka, de kraftfulla synergierna våra segment och det starka fokus på **"operational excellence"** i allt vi gör, ger oss konkurrens- och skalfördelar inom teknikutveckling såväl som inom leverans och support.

49%

Penetrationen för mobilabonnemang i världen är nu 49 procent.

3,3 miljarder

Antalet mobilabonnemang i världen nådde 3,3 miljarder.



”Mobiltelefonen betyder färre resor till mina leverantörer – det sparar mycket tid.”

När Chahaya Suharto för första gången fyllde på förråden genom att använda mobiltelefonen, gjorde han inte bara sin chef glad, han startade också en ny era i hela byn. Chahaya är föreståndare för en liten diversehandel i byn Alfa Indha, långt inne i djungeln på Sumatra i Indonesien och han är en välkänd person bland lokalbefolkningen.

Hans affär är fylld till brädden av kakor, kokosnötter och stapelvaror och det är en samlingspunkt för hela byn. Men det är också en livlina till världen utanför palmlantagerna som omger den. När Chahaya tar sig tid att prata med oss, är han just på gång att kontakta sin leverantör för att se om det finns palmolja och ris att få tag på. Affären kryllar av bybor som småpratar, skämtar eller äter av de hembakta kakorna, en av affärens mest populära produkter.

”Innan vi hade mobiltelefoner, var jag tvungen att stänga affären och köra 30 kilometer med mopeden för att träffa min leverantör. När jag väl var där, kunde jag aldrig veta säkert att de faktiskt hade det jag behövde. Det var inte bra, för byborna litar på mig för sin försörjning.”

Den stora förändringen kom när den lokala teleoperatören installerade solcellsdrivna radiobasstationer i området. Som många andra små byar på Sumatra ligger Chahayas by utanför elnätet och är därför beroende av dieseldrivna generatorer för sin elförsörjning. Med de solcellsdrivna radiobasstationerna fick den här regionen för första gången tillgång till tillförlitlig täckning till ett överkomligt pris.

Chahaya kommer aldrig att glömma sitt första mobilsamtal – ”Det var så enkelt, det var bara ett knapptryck”. ”Mobil kommunikation må vara vardagsmat för resten av världen, men för oss är det ett jättesteg”, säger han med ett leende. ”Nu kan jag till och med ringa mina släktingar på Java, bara för att fråga hur de mår.”



Chahaya Suharto är en av Indonesiens 85 miljoner mobilabbonenter. Den starkt växande befolkningen uppgår idag till 230 miljoner. Projektet som gjorde mobiltelefoni möjligt för Chahaya drevs av Ericsson och är en Ericsson Communications Expander-lösning. Tack vare "main-remote" konceptet förbrukar den här lösningen, som kan drivas med solkraft, 60 procent lägre energi än en normal radiobasstation. Den har låg vikt, är lätt att underhålla och innebär en låg totalkostnad för operatören.



13% rörelsemarginal.

1% försäljningsökning på årsbasis.



Den innovativt designade **Ericsson Tower Tube** innehåller radiobasstationer och antenner.

Radiobasstationerna finns i tornets topp, vilket förbättrar såväl täckning som kapacitet.

Genom innovativ design och materialval kan tornet byggas i ett antal utföranden för placering i både städer och på landsbygd.

Med Ericsson Tower Tube minskar:

- energiåtgången
- behovet av kylning
- behovet av tomtmark
- konstruktionstiden



Ericssons största segment är Networks, nätutrustning, och volym är nyckeln till en fortsatt marknadsledande position. Vi har arbetat hårt för att säkra våra skalfördelar när det gäller mobilsystem, och att stärka vår produktportfölj när det gäller fast bredband och kärnnät. Detta förbättrar ytterligare våra möjligheter till långsiktig, lönsam tillväxt.

Strategi för Networks

Det finns tre grundelement i vår strategi för att behålla vår ledande ställning inom mobilsystem och för att ytterligare stärka positionerna inom fasta och konvergerade nät:

1. **Tekniskt ledarskap:** Säkerställa att våra kunder blir de första på marknaden med bästa möjliga nät- och helhetslösningar, som ger lägsta möjliga totalkostnad.
2. **Stordriftsfördelar:** Genom lägre utvecklings- och tillverkningskostnad per levererad enhet.
3. **Operational excellence:** Genom att öka vår effektivitet, i allt från FoU och leveranser till utrullning och driftstöd.

Sammanfattningsvis kan man säga att det är svårt att överträffa ett företag som på ett effektivt sätt kan leverera de bästa lösningarna i stora volymer. Låt oss se på de framsteg vi gjort inom segmentets viktigaste områden under det senaste året.

Ökat försprång inom mobilitet

När det gäller mobilnät har vi fortsatt att bygga på vår styrka inom GSM. När vi nu blickar framåt, är det lätt att förbise att 2007 faktiskt blev ännu ett rekordår för GSM och att den globala mobilpenetrationen är nu nästan 50 procent.

Vi har också stärkt våra positioner inom 3G/WCDMA/HSPA, med vars hjälp operatörer kan erbjuda mobilt bredband med multimediatjänster som TV, video, musik och tillgång till höghastighets-Internet.

Dessutom har vi investerat i HSPA-moduler för bärbara datorer och fasta modem, vilket kommer att ge konsumenterna nya möjligheter att dra fördel av mobila bredbandstjänster och öka efterfrågan på ökad mobil bredbandskapacitet.

Utvecklingen fortsätter. Ericsson är mycket aktivt när det gäller att etablera Long-Term Evolution (LTE), steget bortom 3G, som kommer att tillgodose operatörernas behov av att svara upp mot konsumenternas krav på ännu mer kraftfulla och bekväma mobila bredbandsupplevelser.

Ett utökat erbjudande för fast bredband

Vi har förstärkt vårt erbjudande inom fast bredband genom att fortsätta vår förvävsstrategi vilken inleddes 2005 med Marconi, som stärkt vårt erbjudande inom transmission.

Förvärvet av Redback Networks i januari, gav oss omedelbart en stark position för att kunna hjälpa operatörerna att leverera Internet, telefoni, TV och mobiltjänster över IP-baserade bredbandsnät.

I februari tillkännagav vi förvärvet av Entrisphere, som tillhandahåller GPON (gigabit passive optical networking), teknik för nät som levererar tjänster till hem och företag, t ex till PC eller HD-TV.

Nyckeln till att leverera multimediatjänster med telekomstandard ligger i kärnnätet, där utvecklingen mot Internet protokoll (IP) börjar. Ericsson och andra branschledande företag utökar basen för IP Multimedia Subsystem, IMS. Detta möjliggör användningen av spännande multimediatjänster var man vill, när man vill. Inom detta område betyder vår teknik och våra skalfördelar att våra kunder kan lansera tjänster, och generera intäkter, då de har en lägre total ägarkostnad.



Site City är en utställning där våra kunder kan se radiobasstationer i olika miljöer och för olika behov.

Milstolpar 2007

Under 2007 hade vi en rad framgångar:

- **I maj levererade vi vår miljonte GSM-radiobasstation** till mobiloperatören MTN Nigeria. Sedan introduktionen 1991 har GSM knutit samman mer än 2,6 miljarder användare. Vi har idag rullat ut GSM-nät i mer än 100 länder.
- **Vi tecknade ett avtal för GSM-utbyggnad** med China Mobile, till ett ungefärligt värde av 1 miljard USD.
- **Vodafone valde Ericsson** som ensam leverantör av IMS (IP Multimedia Subsystem), på ett antal viktiga marknader.
- **Vi introducerade Ericsson Tower Tube**, byggd i cement med en höjd av 40 meter och 5 meter i diameter. Den inrymmer radiobasstationer, antenner etc och är mer miljövänlig, mer kostnadseffektiv att bygga och driva och, inte minst, mer attraktiv för ögat.
- **Vi vann mångmiljardkontrakt** för leverans av GSM och WCDMA/HSPA-utrustning och tillhörande tjänster till Bharat Sanchar Nigam Ltd (BSNL) och Bharti, Indiens två största telekomoperatörer.
- **Mobile TeleSystems OJSV (MTS)**, Rysslands ledande mobiloperatör, valde Ericsson som leverantör och installatör av ett 3G/HSPA-nät.
- **AT&T valde Ericsson** som leverantör av utrustning för den planerade introduktionen av GPON för leverans av tjänster med hög bandbredd, vilket inkluderar IP-baserade videotjänster, för hem i hela USA.

- **Den tyska operatören Deutsche Telekom introducerade Ericssons VDSL2-lösning** för bredbandsaccess i Tysklands största städer.

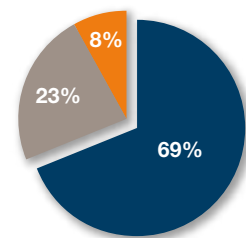
En förändring i affärsmixen

Affärsmodellen inom segmentet Networks, bygger på en blandning av nyinstallation, utbyggnad och uppgradering. Vi har tidigare haft möjlighet att balansera de lägre marginalerna inom nyinstallation, med försäljning inom utbyggnad och uppgradering, områden med högre marginaler.

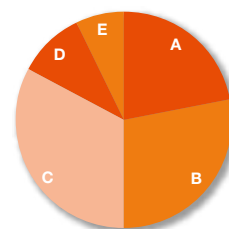
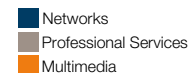
Under 2007 innehöll vår affärsmix inom segmentet en hög andel nyinstallation av nät och inbrytningskontrakt, områden där priskonkurrensen är som mest intensiv. Takten i det pågående teknikskiftet mot ny switchteknik ökade kraftigt och påverkade också affärsmixen. Sent i det tredje kvartalet minskade samtidigt försäljningen oväntat kraftigt på vissa marknader. Allt detta ledde till betydligt lägre bruttomarginal och lägre kassagenereringen.

VI SER FRAMÅT

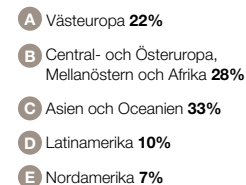
Inom den närmaste framtiden kommer nybyggnad av nät och inbrytningskontrakt att fortsätta påverka segmentets marginaler, men vår avsevärt ökade marknadsandel kommer att skapa möjligheter till merförsäljning av nätutrustning såväl som multimedia och service på sikt.



NETWORKS
ANDEL AV TOTAL FAKTURERING



NETWORKS
FÖRSÄLJNING PER REGION





”Med Internet i fickan kan jag snabbt boka biljetter när jag vill, var jag vill.”

Livet har blivit enklare för den indiske entreprenören, Varun Ahuja. På en myllrande gata i New Delhi, mitt i eftermiddagshettan, bokar han biljetter via mobiltelefonen till två av sina anställda, resmålet är Mumbai. Medan han knappar in avgångstider i en web-portal, undviker han elegant en ström av bilar, mopeder, bussar- och en herrelös hund. ”Är det inte fantastiskt”, skriker han för att överrösta trafikbullret, ”inget mer väntande på resebyråer, bokningen tar bara någon minut”.

Varun Ahuja är urtypen för en entreprenör. För tio år sedan startade han med två tomma händer, idag driver han en kedja av outlet-butiker som säljer service, datorer och programvara från ledande leverantörer till småföretag och hemmakontor. Varuns flotta av servicefordon rullar hela tiden, i den smått kaotiska New Delhi-trafiken levererar man sina produkter och hjälper kunderna med problemlösning. Varun lever ett hektiskt liv, som han delar mellan att leda sitt företag och ett intensivt familjeliv.

”Jag pratar i telefon hela tiden, antingen med affärskontakter eller med min familj. Vi är rätt duktiga på att använda telefonen i Indien”, säger han med ett brett leende.

Varun tänker tillbaka på den dag då han bestämde sig för att utrusta alla sina 35 säljare och servicepersoner med mobiltelefoner med ständig tillgång till Internet och andra tjänster. ”Det var ett beslut som totalt förändrade vårt sätt att arbeta. Plötsligt kunde jag, oavsett var jag befann mig, nå Internet för att boka biljetter på flyget, tåget eller bussen. Jag kunde till och med boka hotellrum. Det var som att ha en personlig resebyrå”.

Varun Ahuja och hans team är några av de ca 250 miljoner indier som har mobilabonnemang, en siffra som stiger med 6 miljoner i månaden. De flesta abonnenter är nöjda med att använda sina telefoner främst till röstsamtal. Men Varun är nyfiken på att lära sig mer om de nya mobiltjänsterna, som möjligheten att göra bankaffärer och betala räkningar. ”Många använder Internetcaféer för att ta del av nyheter, vädret eller sin egen e-post. Snart kan de göra allt det här utan en PC. Mobiltelefonen kommer att bli din plånbok, din resebyrå och din betjänt”.

Den service som Varun får kommer från Bharti Airtel, en av Indiens ledande privata mobiloperatörer med fler än 53 miljoner kunder.

Genom att låta Ericsson bygga, driva och underhålla nätet kan de koncentrera sig på att bygga relationer med sina kunder.

Och skilja sig från konkurrenterna genom bättre service, högre kvalitet och smidiga, snabba introduktioner av nyheter. Indien är den snabbast växande marknaden när det gäller mobiltelefoni. I Indien installerar Ericsson en ny radiobasstation var femtonde minut.



PROFESSIONAL SERVICES

15% rörelsemarginal.

16% försäljningsökning på årsbasis.

1000

1000 projekt för systemintegration under året.

185 miljoner

185 miljoner abonnenter i nät drivna av Ericsson.

1 miljard

Mer än en miljard abonnenter supportas av Ericsson.



Ericssons serviceverksamhet hjälper operatörerna att generera större intäkter, driva sin verksamhet mer effektivt och att vidareutveckla sina nät för att fylla konsumenternas behov. Återigen – varje ögonblick är viktigt.

Ju mer tid operatörerna kan lägga på att utveckla sina erbjudanden, desto nöjdare blir deras kunder.

Vår strategi för tillväxt

Att stödja Ericssons lösningar för mobilnät, fasta nät och multimedialösningar. **Networks och Multimedias** globala kundbas är också grunden för vår verksamhet inom tjänsteområdet. Med våra existerande affärsrelationer är vi i den positionen att vi kan tillhandahålla tjänster som ser till att våra kunder kan dra nytta av alla fördelar med Ericssons lösningar. I vårt dagliga arbete får vi en djup insikt i våra kunders organisation, teknologier och affärsverksamheter.

Att öka vår serviceverksamhet. Förutom de möjligheter som naturligt uppenbarar sig i vår kundbas när det gäller produkter och lösningar, erbjuder vi också konsulttjänster, nätdriftstjänster och systemintegration.

Vårt serviceutbud

Våra skickliga medarbetare inom Professional Services, med en kombination av global kompetens och lokal kännedom, ger våra kunder en större frihet att fokusera på sina egna kunder.

Vår konkurrensfördel bygger på vårt kunnande såväl som på våra skalfördelar. Ericssons tekniska ledarskap, globala kundbas och lokala närvaro är grunden för våra effektiva verktyg, metoder och processer, vilket har inneburit att vi kunnat utveckla vårt utbud inom produktnära tjänster, såväl som inom nätdrift och systemintegration.

Vårt serviceutbud inom Professional Services omfattar följande sex områden:

- 1. Nätdrift och hosting** omfattar allt från att planera, bygga, sköta och på en daglig basis driva kundens nät. Detta inkluderar att "hosta" (tillhandahålla) tjänster och applikationer samt att säkerställa nätets kapacitet och täckning.
- 2. Kundsupport** för mer än 800 nät med mer än 1 miljard abonnenter över hela världen. Vi minimerar våra kunders risker genom att se till att nät och service fungerar optimalt.
- 3. Systemintegration** för att stödja våra kunder när det gäller integration av ny teknik och nya applikationer, såväl som integration av utrustning från olika leverantörer. Dessutom tar vi ett helhetsansvar som "prime integrator".
- 4. Konsulttjänster** för att hjälpa kunderna att identifiera och ta tillvara affärsmöjligheter och hantera utmaningar och tekniskiften.
- 5. Konsulttjänster för nät och teknik** för att hjälpa operatörerna med planering, design, optimering och vidareutveckling av sina nät.
- 6. Utbildning** för att säkerställa att våra kunders anställda har de färdigheter och den kompetens som krävs för att arbeta med dagens komplexa teknik.

Dessutom ingår Nätinstallation och Integration, vilket inkluderar utrullning, expansion, omstrukturering, uppgradering och migration av nät. (Observera att detta erbjudande är en del av segmentet Networks och rapporteras finansiellt under detta segment.)

Milstolpar under 2007

Under 2007 fortsatte vi att växa snabbare än marknaden med en tillväxt på 16%. En tydlig trend på marknaden var att de största operatörerna har blivit allt mer intresserade av nätdriftstjänster, när de ser de resultat som tidiga användare fått genom outsourcing av nätdrift.

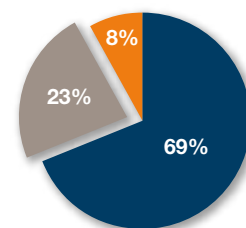
Dessutom har allt fler operatörer efterfrågat oss i rollen som "prime integrator" när de stått inför introduktioner av nya multimediatjänster, eller utmaningar vid teknikskiften. Här följer några viktiga händelser från det gångna året:

- **Vi slöt ett avtal om nätdrift med France Telecom**, vilket omfattar drift, installation och underhåll av deras mobilnät i Belgien och Nederländerna.
- **Vodafone valde oss för att sköta försörjning och distribution av reservdelar från alla leverantörer** till sina mobilnät i ett antal av sina europeiska bolag bl a i Tyskland, Spanien och Portugal.
- **KPN skrev ett femårigt avtal** med oss för underhåll av accessnät i Nederländerna.
- **Vi förvärvade det spanska företaget HyC** som inriktar sig på konsulttjänster och systemintegration för IPTV-lösningar.

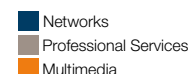
- **Vi slöt ett sexårigt avtal om nätdrift och underhåll för Deutsche Telekom's mikrovågsnät** i Tyskland. Avtalet speglar mognadsgraden på marknaden för nätdriftstjänster, då det var det första kontraktet för nätdrift med en traditionell operatör på dess hemmamarknad.
- **Vi utsågs att planera, installera, optimera och driva Bharti Airtel's GSM-nät** och deras plattform för förbetalda tjänster i stora delar av Indien.

VI SER FRAMÅT

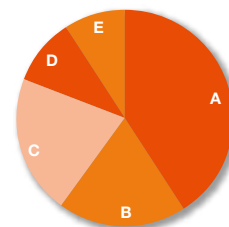
Ericssons tidiga entré på servicemarknaden har gett betydande fördelar när det gäller storlek och kunskande, även om sammanslagningar bland konkurrenterna har givit ökad konkurrens. Vi kommer att fortsätta att bygga på våra tidiga framgångar och arbeta på att växa inom områden som nätdriftstjänster, systemintegration och konsultverksamhet. Vi kommer att nå våra mål huvudsakligen genom organisk tillväxt, men vi kan komma att göra mindre, strategiska förvärv eller utöka våra resurser, för att växa.



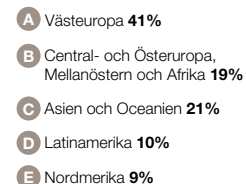
PROFESSIONAL SERVICES
ANDEL AV TOTAL FAKTURERING



Ericssons Network Operation Center varifrån vi driver näten, "hostar" applikationer och innehåll för kunder som indiska Bharti.



PROFESSIONAL SERVICES
FÖRSÄLJNING PER REGION



”Jag sänder TV över hela landet. Allt jag behöver är mobiltelefonen.”

Irene Englebertink glömmer aldrig den gången hon först såg de övergivna katterna på djurkliniken. Hon fångade bilden av dem i sin mobiltelefon och nyheten direktsändes ut i hela Nederländerna. Även om det var upprörande bilder, så gjorde nyheten det möjligt att hitta nya hem till många av de fyrtiotvå katterna.

”Det kändes bra när jag kom på att jag faktiskt hade gjort något för att förhindra avlivningen av de här djuren,” säger Irene. ”Nyheter som den här är sällan särskilt intressanta för de stora medierna, men den här typen av lokala nyheter engagerar människor.”

Irene arbetar deltid som grundskolelärare och är en av ett hundratal ”medborgarreportrar” som regelbundet förser TV-programmet och on-linetjänsten Ik op TV (’Me-On-TV’) med material.

Ibland kontaktar nyhetsredaktionen på Ik op TV Irene och föreslår nyhetsuppslag, ibland kommer hon med egna idéer. Hon är utrustad med en telefon som kan lagra videoinspelningar på upp till trettio minuter. När hon är på gång med ett inslag ringer hon in och kopplas direkt till redaktören, som kontrollerar bild- och ljudkvalitet innan hon går i sändning.

”Det är så otroligt enkelt, jag trycker bara på inspelningsknappen på mobiltelefonen och så sänds det över hela landet. Jag gör allt själv, utan stora inspelningsteam med kamerautrustning.”

”Nyheter finns överallt och kan alltid spelas in. Med den nya tekniken kan vem som helst göra en video och ladda upp innehållet till ett media- eller underhållningsföretag. Vi är mitt uppe i en mediarevolution. Makten håller på att glida över från de stora mediaföretagen till vanliga människor, som jag själv.”



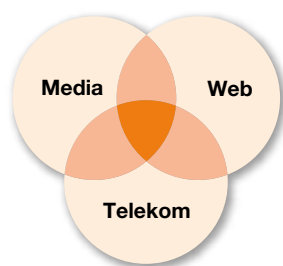
Irenes ögonblick gjordes möjligt tack vare ett höghastighetsbroadband som kopplar ihop allt med alla. Tillsammans med Ericsson erbjuder TV-produktionsbolaget Endemol alla en möjlighet att blixtnabbt skapa och distribuera bilder och videoklipp.



MULTIMEDIA

-1% rörelsemarginal.

14% försäljningsökning på årsbasis.



Me-On-TV

Konsumenter laddar upp och delar videoklipp mer och mer.

50 miljoner

Fler än 50 miljoner av världens 3G/WCDMA-mobiltelefoner innehåller teknik från Ericsson.



Ericsson etablerade segmentet Multimedia för att bättre kunna möta operatörernas behov av nya applikationer, nya lösningar och nya enheter, som uppmuntrar abonnenterna till ökad användning. Det här var året som vi stakade ut färdriktningen, när vi organiserade de områden där vi redan var starka och kompletterade dem med strategiska förvärv. Vi har längs den vägen tagit viktiga steg för att säkra Ericssons framtida tillväxt.

Strategi för Multimedia

För att fortsätta vara konkurrenskraftiga måste teleoperatörer leverera tjänster som sträcker sig längre än till rösttjänster. Det innebär att de måste gå utanför sin traditionella värld av telekommunikation och vända sig mot Internet och mediaindustrin. För operatörerna innebär detta en ny nivå av komplexitet men också möjligheter till nya affärsmodeller.

Ericsson vill möjliggöra nya, intäktsbringande tjänster och applikationer och utveckla nya multimedia-lösningar. I denna nya miljö vill företaget också agera mäklare för att hjälpa operatörer och tjänsteleverantörer med de rätta verktygen för att distribuera media- och Internetinnehåll till sina kunder. Våra kunskaper när det gäller att driva avancerade nät, som kan leverera IPTV, mobil-TV, musiklösningar, meddelanden och egenproducerat innehåll, hjälper operatörerna att ge konsumenterna de multimediaupplevelser de vill ha, och dessutom på ett lönsamt och flexibelt sätt.

Inom media drar innehållsleverantörerna nytta av vår globala närvaro och av våra relationer med operatörer i hela världen.

Våra erbjudanden när det gäller att hantera betalningar hjälper operatörerna att handskas med olika betalningsmodeller. Allt från telekomindustrins traditionella abonnemangsmo- dell till de innehållsspecifika betalningsmodeller som återfinns inom mediaindustrin. För att garantera multimediatjänster som levererar de upplevelser som konsumenten förväntar sig, utvecklar och licensierar Ericsson också tekniska mobilplattformar för mobiltelefoner.

Ericssons multimediastrategi är även tillämpbar på en företagsmarknad där man arbetar med koordinerad kommunikation (t ex mellan PC, telefoner och mobiltelefoner), IP-baserade privata företagsväxlar, och centrex-lösningar för operatörer som betjänar företagsmarknaden.

En utökad portfölj

Vår ambition att växa krävde att vi adresserade nya områden genom att göra viktiga förvärv. Både för att komplettera områden där vi redan var starka, men också för att komma in på nya.

I mars förvärvade vi Mobeon, en leverantör av IP-baserade röst- och videomeddelanden, vilket är grundläggande för vår multimediastrategi. Förvärvet av Mobeon ger oss möjlighet att snabbare utveckla en arkitektur för meddelanden, och att lättare integrera nya applikationer med redan etablerade meddelandeformer som SMS, röstmeddelanden och MMS.

I april förbättrade vi vår position på marknaden för IPTV och videolösningar via nätet med förvärvet av Tandberg Television. Ett världsledande företag när det gäller teknik för videokodning, komprimering och dessutom "on-demand" och interaktiv video. Företaget förde med sig en bred kundbas, med kunder inom kabel, satellit och telekom i mer än 100 länder. Integreringen i Ericsson har gått bra och vi har nu ett komplett erbjudande inom IPTV över hela världen.

Genom förvärvet av Drutt i juni utökade vi vårt ledarskap inom området Service Delivery Platforms (SDP), med produkter och funktioner som gör det möjligt att få tillgång till, lansera, leverera och ta betalt för innehåll till mobiltelefoner.

Vi förvärvade även LHS, ett ledande företag inom fakturering och kundvård, för att komplettera vår kompetens inom förskotts- och realtidsdebitering.

Den här kombinationen ger operatörerna möjlighet att hantera alla användare och tjänster på samma sätt vad gäller betalning, oavsett om de betalar i förskott eller efterskott, för mobilt eller fast abonnemang.

Milstolpar under 2007

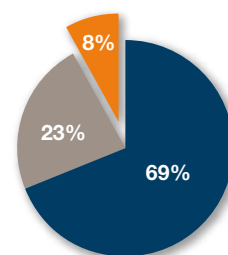
Här är en resumé över vad Multimedia åstadkom under sitt första år.

- **Ericsson och Turner Broadcasting tillkännagav ett samarbete** som inkluderar CNN International och Cartoon Network, när det gäller att utveckla Internet, för att sända nyheter och underhållning i mobila multimediamiljöer.
- **Telefonica Espana valde vår Mobil-TV-lösning** och tillhörande tjänster för att förse sina konsumenter med ett rikt mobilt TV-innehåll.
- **Tillsammans med TV-produktionsbolaget Endemol utvecklade vi 'Me-On-TV'** för att göra det möjligt för konsumenter att sända, publicera och dela videoinnehåll, live eller inspelat, via vilken mobiltelefon som helst, var som helst och till vilken skärm som helst.
- **Vodafone Island valde vår helhetslösning för IPTV** för att kunna förse sina kunder med ett erbjudande som utgör ett steg i utvecklingen mot helt konvergerade multimediatjänster, baserade på IMS.

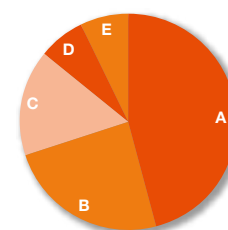
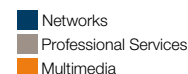
- **Etisalat implementerade vår konvergerade lösning för realtidsdebitering**, vilken möjliggör för operatören att tillhandahålla samma tjänster till alla kunder, såväl kontantkortskunder som abonnemangskunder.
- **Vi introducerade den första mobilplattformen för WCDMA med HSPA – funktion, vilket möjliggör massmarknad för HSPA-multimediaenheter.** Utrustning som kan hantera nya typer av tjänster såsom interaktiv mobil-TV och videosamtal som kräver snabb datahastighet.

VI SER FRAMÅT

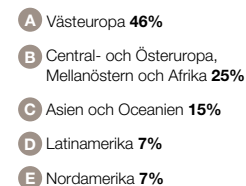
Multimedia är en enorm marknad med en stark tillväxtpotential och nya kunder inom Internet- och innehållsindustrin. Även om marknaden är fragmenterad har Ericsson en stark ställning på flera områden – mobilplattformar, plattformar för att leverera tjänster och betalningar visar alla stark tillväxt och goda marginaler. IPTV, IMS och meddelandetjänster är områden där vi gör betydande investeringar. Dessutom utgör vår relation med Sony Ericsson en solid grund för att utveckla verksamheten vidare.



MULTIMEDIA
ANDEL AV TOTAL FAKTURERING



MULTIMEDIA
FÖRSÄLJNING PER REGION



”Plötsligt har mina vänner börjat behandla mig som en berömd DJ.”

Klockan är 15.00 i Stockholm och Tea Dahlgren sitter på sitt favoritcafé. Hon skrattar när hon berättar om den gången hon imponerade på sin bästa vän Alexandra genom att veta namnet på en låt ingen av dem hört förut.

”Plötsligt hör vi en kanonlåt på radion, och Alexandra försöker förgäves komma på vad det kan vara. Så jag säger ’kolla här’ och så håller jag upp min telefon mot högtalaren, trycker på knappen och på displayen ser vi exakt vilken låt vi lyssnar på, vad artisten och skivan heter och till och med vilket år den kom ut. Bara så där.”

Tea är en av miljoner musikälskare som upptäckt poängen med Track ID™ från Sony Ericsson. Genom att spela in några sekunder av en låt, får hon omedelbart tillbaka information om låt, album och artist. ”Jag trodde först att det bara var en kul grej, men det funkar verkligen”, säger Tea, som för tillfället har 318 låtar i sin telefon. ”Telefonen är inte bara min Walkman®, den är mitt hemliga vapen mot musik-besserwissers.”

Tea Dahlgren har just upptäckt vad hon kan göra med sin Walkman® W 800, utrustad med Track ID™, Stereo Streaming och 2.0 megapixel kamera. Med de senaste nyheterna kan hon ladda ner, streama, lagra och spela musik i mobiltelefonen.

PHONES – SONY ERICSSON



Sony Ericsson – Med en utökad portfölj, stark drivkraft och med ambitionen att bli en av de tre största mobiltelefon tillverkarna.

12% rörelsemarginal.

18% försäljningsökning på årsbasis.



Den tunna W910i Walkman® är en lekfull följeslagare i en värld av mobil underhållning.

Sony Ericsson Mobile Communications grundades 2001 som ett 50/50 joint venture mellan Ericsson och Sony Corporation.

Under 2007 sålde Sony Ericsson över 100 miljoner mobiltelefoner, en ökning med 18 procent från året innan. Företaget tog marknadsandelar genom att öka försäljningen av modeller inom det lägre prissegmentet på tillväxtmarknader som Latinamerika och Östeuropa.

Trots att det genomsnittliga priset gick ner under perioden, lyckades Sony Ericsson behålla tvåsiffriga marginaler, genom att styra kostnaderna och fokusera på intern effektivitet.

Sony Ericsson fortsatte att sätta standarden för telefoner med rikt och sofistikerat innehåll, speciellt när det gäller musik och bilder, genom Sonys varumärken Cyber-shot™ och Walkman®. Samtidigt ökade antalet telefoner i det lägre prissegmentet i produktportföljen och företaget kryddade de lägst prissatta med bra produktinnehåll. Walkman®-varumärket utvidgades med modeller i låg- och mellanssegmentet som W200 och W300, och kameratelefonerna utökades med modellerna K310 och K550.

Under 2007 annonserade Sony Ericsson sin avsikt att utveckla PlayNow™, en applikation för distribution av innehåll, till ett fullservice erbjudande som omfattar

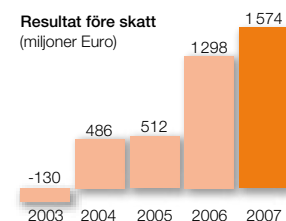
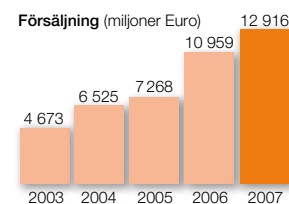
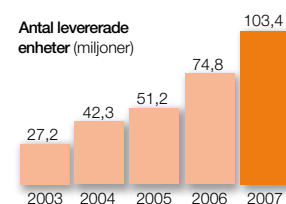


ringsignaler, nedladdning av hela låtar, spel, bakgrunder och teman. Det utökade erbjudandet, omdöpt till PlayNow™Arena, kommer att integreras med TrackID™, en tjänst för musikidentifiering, vilket ger konsumenten möjlighet att upptäcka, provspela och erhålla ny musik direkt i mobiltelefonen. Företaget ser det som sin uppgift att hjälpa operatörerna att driva trafik, samtidigt som man ger konsumenterna möjlighet att upptäcka ny musik och nytt innehåll som visar på möjligheterna i deras mobiltelefoner.

Sony Ericsson fortsatte att utveckla portföljen med tillbehör. Allt från Bluetoothheadsets, tillbehör för bilen och musikhögtalare till Bluetoothklockor, som diskret talar om för användaren vem som ringer. Företaget fortsätter att hitta nya attraktiva funktioner för telefonerna och fördelar för användarna.

VI SER FRAMÅT

Sony Ericsson fortsätter att bredda produktutbudet inom låg- och mellansegmentet med bibehållen marginal och lönsamhet. Med toppsegmentet fortsätter företaget att skapa uppmärksamhet kring varumärket. Under 2008 kommer PlayNow™Arena att leverera ett ännu större utbud när det gäller innehåll. Spel, teman och miljoner musikspår med originalmusik från stora och fristående skivbolag. Med utökat multimediam innehåll kommer Sony Ericsson att kunna bygga vidare på det starka resultat man uppnådde under 2007.



Våra medarbetare och vår företagskultur

- nyckeln till Ericssons framgång.

Ansvarsfullt företagande

Vi genomför ett antal aktiviteter för att minimera risker och för att uppnå positiva effekter när det gäller sociala-, etiska- och miljöfrågor. Risker minimeras genom ett antal initiativ och policies såsom Affärsetisk kod, Miljöledningssystem och Uppförandekod. Fördelarna med vår teknologi tar sig uttryck i utvecklingen av en energisnål produktportfölj och genom att vi belyser de positiva socioekonomiska effekterna av kommunikation.



Vill du veta mer? Läs gärna Ericssons Corporate Responsibility Report: www.ericsson.com/corporate_responsibility

Våra grundläggande värderingar

Ericssons ställning som ett världsledande företag börjar med våra medarbetare.

Respekt, professionalism och uthållighet är de värderingar som utgör grunden för vår företagskultur. I årtionden har de varit ledstjärnor i det dagliga arbetet, i våra relationer till människor och i sättet vi gör affärer på.

En av de allra viktigaste delarna i en organisation är engagerade medarbetare, idag har vi 74 000 världen över. Under 2007 visade vår årliga medarbetarundersökning (mätt som ett humankapitalindex) ett resultat på 70 procent, vilket placerar oss bland eliten. Redan 60 procent betraktas som en hög nivå.

Under förra året arbetade vi hårt för att integrera våra nyförvärvade verksamheter på bästa sätt. En av de avgörande faktorerna för att lyckas är hur väl man integrerar system och processer, men, i ännu högre grad; även de nya medarbetarna måste känna att de är en del av Ericssons kultur.

För att vi ska kunna stödja våra kunder på en krävande och föränderlig marknad krävs en ständig personlig kompetensutveckling. För att våra medarbetare ska ha de rätta kunskaperna, verktygen, och metoderna har varje medarbetare ett personligt utvecklingsprogram som uppdateras varje år.

Ericssons kod för affärsetik

Vår kod för affärsetik är en sammanfattning av de policies och direktiv som styr relationerna mellan våra interna och externa intressenter. Koden har översatts till fler än 20 språk för att säkerställa att alla anställda förstår våra policies, direktiv och vikten av att all affärsverksamhet bygger på god etik. Alla anställda måste regelbundet uppdatera sig när det gäller kodens innehåll och acceptera de principer den ger uttryck för.

För ytterligare detaljer, se vår Bolagsstyrningsrapport 2007.

Ericssons mångfald

Ericssons organisation bygger på en respekt för individen och individens bidrag när det gäller innovation, framgång hos kunderna och prestation på alla nivåer.

I vår kultur möts och interagerar människor med olika bakgrund och med en mångfald av synsätt, värderingar och övertygelser. Vi ser detta som en tillgång för organisationen.

Betydelsen av mångfald är integrerad och kommunicerad inom Ericsson. Det är hjärtat i vår grundläggande värdering "Respekt", som lyfter fram betydelsen av allas lika rättigheter.

A Björn Olsson

Vice VD och ställföreträdande chef för affärsenhet Networks
Född: 1956
Aktieinnehav:
60 196 B-aktier

B Hans Vestberg

Vice VD, Finanschef (sedan oktober 2007) och chef för affärsenhet Global Services (till årets slut)
Född: 1965
Aktieinnehav:
45 999 B-aktier

C Marita Hellberg

Senior Vice President, personaldirektör och chef för koncernfunktion Human Resources & Organization
Född: 1955
Aktieinnehav:
68 446 B-aktier

D Joakim Westh

Senior Vice President och chef för koncernfunktion Strategy & Operational Excellence
Född: 1961
Aktieinnehav:
135 744 B-aktier

E Carl-Henric Svanberg

VD och koncernchef
Född: 1952
Aktieinnehav:
15 781 966 B-aktier

F Carl Olof Blomqvist

Senior Vice President, chefsjurist och chef för koncernfunktion Legal Affairs
Född: 1951
Aktieinnehav:
6 080 A-aktier
70 424 B-aktier



G Henry Sténson

Senior Vice President, informationsdirektör och chef för koncernfunktion Communications
Född: 1955
Aktieinnehav:
59 128 B-aktier

H Kurt Jofs

Vice VD och chef för affärsenhet Networks
Född: 1958
Aktieinnehav:
260 106 B-aktier

I Jan Wäreby

Senior Vice President och chef för affärsenhet Multimedia
Född: 1956
Aktieinnehav:
167 746 B-aktier

J Håkan Eriksson

Senior Vice President, teknisk direktör och chef för koncernfunktion Technology
Född: 1961
Aktieinnehav:
43 679 B-aktier

K Bert Nordberg

Vice VD och chef för koncernfunktion Sales & Marketing
Född: 1956
Aktieinnehav:
57 841 B-aktier

Antalet aktier inkluderar aktieinnehav av närstående fysiska eller juridiska personer.

Till och med 24 oktober var Karl-Henrik Sundström Vice VD och finanschef och chef för koncernfunktion Finance och medlem i koncernledningen.

Från och med 1 januari 2008, är Jan Frykhammar utsedd till Senior Vice President och chef för affärsenhet Global Services och är medlem i koncernledningen.

Enligt bolagsordningen ska styrelsen bestå av minst fem och högst tolv ledamöter med högst sex suppleanter. Ledamöterna väljs årligen på ordinarie årsstämma för perioden fram till och med slutet av nästa ordinarie årsstämma. Enligt svensk lag har fackföreningar dessutom rätt att utse ytterligare tre styrelseledamöter med tre suppleanter till styrelsen. Styrelsens ledamöter (per den 31 december 2007) framgår nedan:

A Karin Åberg

Arbetstagarledamot,
suppleant
Född: 1959
Utsedd: 2007
Aktieinnehav:
4 877 B-aktier

B Torbjörn Nyman

Arbetstagarledamot
Ledamot i
Finanskommittén
Född: 1961
Utsedd: 2004
Aktieinnehav:
15 061 B-aktier

C Monica Bergström

Arbetstagarledamot
Ledamot i
Kompensationskommittén
Född: 1961
Utsedd: 1998
Aktieinnehav:
4 757 B-aktier

D Sir Peter L. Bonfield

Ledamot i
Revisionskommittén
Född: 1944
Invald: 2002
Aktieinnehav:
22 000 B-aktier

E Nancy McKinstry

Ledamot i
Kompensationskommittén
Född: 1959
Invald: 2004
Aktieinnehav: Inget

F Börje Ekholm

Ledamot i
Kompensationskommittén
Född: 1963
Invald: 2006
Aktieinnehav:
108 803 B-aktier

G Sverker Martin-Löf

Vice styrelseordförande
Ledamot i
Revisionskommittén
Född: 1943
Invald: 1993
Aktieinnehav:
52 000 B-aktier

H Michael Treschow

Styrelseordförande
Ordförande i
Kompensationskommittén
Ledamot i
Finanskommittén
Född: 1943
Invald: 2002
Aktieinnehav:
820 043 B-aktier

I Marcus Wallenberg

Vice styrelseordförande
Ordförande i
Finanskommittén
Född: 1956
Invald: 1996
Aktieinnehav:
710 000 B-aktier

J Anders Nyrén

Ledamot i
Finanskommittén
Född: 1954
Invald: 2006
Aktieinnehav:
33 428 B-aktier



K Ulf J. Johansson

Ordförande i
Revisionskommittén
Född: 1945
Invald: 2005
Aktieinnehav:
32 176 B-aktier

L Carl-Henric Svanberg

VD och koncernchef
Född: 1952
Invald: 2003
Aktieinnehav:
15 781 966 B-aktier

M Katherine M. Hudson

Född: 1947
Invald: 2006
Aktieinnehav:
102 000 B-aktier

N Jan Hedlund

Arbetstagarledamot
Ledamot i
Revisionskommittén
Född: 1946
Utsedd: 1994
Aktieinnehav:
2 040 B-aktier

O Anna Guldstrand

Arbetstagarledamot,
suppleant
Född: 1964
Utsedd: 2004
Aktieinnehav:
4 723 B-aktier
Optionsinnehav: 900

P Kristina Davidsson

Arbetstagarledamot,
suppleant
Född: 1955
Utsedd: 2006
Aktieinnehav:
3 401 B-aktier

Antalet aktier (och optioner där så förekommer) inkluderar aktieinnehav av närstående fysiska eller juridiska personer.

Carl-Henric Svanberg är den enda styrelseledamoten som också ingår i Ericssons operativa ledning.

Ingen styrelseledamot har blivit vald med anledning av avtal eller överenskommelse med någon större aktieägare, kund, leverantör eller annan person.

Mer information om vår styrelse finns på www.ericsson.com. (Information på våra Internetsidor utgör inte del av detta dokument.)

Brev från styrelsens ordförande

Bästa aktieägare,

Även om 2007 var ett dynamiskt och händelserikt år för Ericsson rymde det också besvikelser för våra aktieägare. Precis som ni drabbades även många av Ericssons anställda och styrelseledamöter av det stora kursfallet på vår aktie.

Denna utveckling berodde åtminstone delvis på det allmänna stämningläget på aktiemarknaden som påverkade de flesta börsnoterade bolag.

Ericssons resultat för tredje kvartalet var tveklöst en negativ överraskning för oss alla, men bolaget är starkare än någonsin, har fortfarande en solid ekonomi och kommer att ge lika stor utdelning som förra året. Jag känner tillförsikt när det gäller Ericssons långsiktiga möjligheter och anser att den nuvarande strategin är effektiv och inte bör ändras.

I detta mer utmanande marknadsläge kan konstateras att Ericsson har en god geografisk spridning och en diversifierad kundbas, där inget enskilt land och ingen enskild kund svarar för mer än 10 procent av omsättningen. Ericsson har dessutom den flexibilitet och de resurser som krävs för att anpassa sig till de kortsiktiga utmaningar som uppstår om marknaden för nätutrustning försvagas eller om konkurrensen hårdnar, samtidigt som bolaget är väl positionerat för fortsatt tillväxt inom tjänster och multimedia.

Bolagets starka ställning bekräftas av oberoende enkäter där befintliga och potentiella kunder ständigt rankar Ericsson långt högre än bolagets konkurrenter. Detsamma gäller synen på bolaget internt, där medarbetarenkäten visar att bolaget nu har uppnått nivån "excellence".

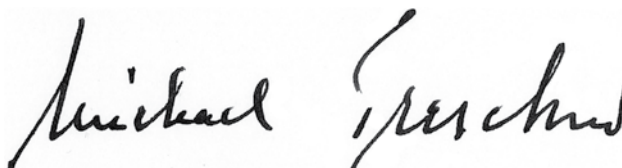
Ett företags framgång är beroende av chefernas sätt att leda och kompetensen hos dess personal, vilket innebär att vi måste

anställa och behålla de bästa talangerna på alla nivåer inom koncernen idag och i framtiden. Det är därför viktigt att riktlinjer och praxis när det gäller ersättningar till chefer är konkurrenskraftiga och ligger i linje med praxis inom branschen. Utomstående experter har gjort en grundlig utvärdering av det nuvarande ersättningsystemet som visar att bolagets ersättningsplan är ändamålsenlig och skäligen.

Under 2007 fick jag möjlighet att besöka flera av Ericssons anläggningar världen över. Det var ett nöje att få träffa så många starkt motiverade och högt kvalificerade medarbetare som är så engagerade i sitt arbete för bolagets fortsatta vitalitet.

Jag känner mig hedrad över att vara er styrelseordförande i Ericsson – ett starkt bolag som spelar en viktig roll i att förändra världen till det bättre.

Tack för ert fortsatta stöd.



Michael Treschow
Styrelsens ordförande



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.

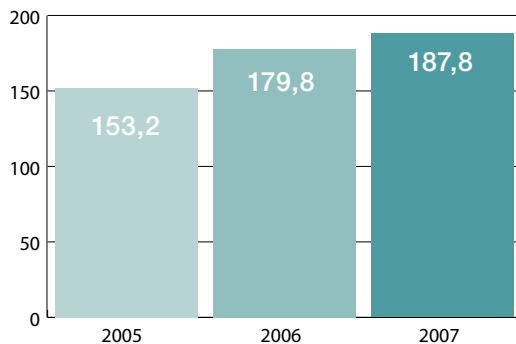
Bolagets starka utveckling har dämpats något av den förändrade affärsmixen inom segmentet Networks. Affärsmixen har nu en högre andel inbrytningskontrakt och kontrakt med ett större innehåll av nätinstallations-tjänster och tredjepartsprodukter, vilket påverkar bruttomarginalerna negativt. Den pågående 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 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 nätdriftstjänster, 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

NETTOOMSÄTTNING 2005–2007 (SEK MILJARDER)



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 abonnemangspenetrationsgrad 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 nätinfrastruktur 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 bredbandsaccess, 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 slutänden 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 tillväxtmöjligheter för nät driftstjänster och systemintegration

Jämfört med nätutbyggnadstjänster, som brukar växa ungefär i takt med marknaden för utrustning, ökar efterfrågan på nät driftstjänster (dvs. nät drift och hostingtjänster) samt systemintegration snabbare än marknaden. Den potentiella marknaden för nät driftstjänster 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 nät driften. Mer än 75 procent av nät driftskostnaderna 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 multityjänstväxlar, 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/prestandavoten 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 förstagångsinstallationer 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

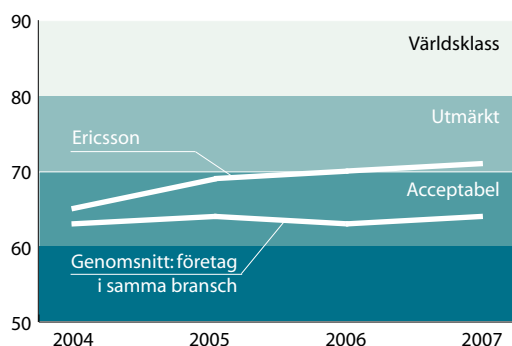
Välbehövligt ytterligare radiospektrum allokeras till mobilkommunikation när frekvensband som tidigare använts för analoga TV-utsändningar görs tillgängliga. I slutet av året var Sverige en av de första marknader som gjorde förändringen. I USA planeras auktioner under första halvåret 2008. Andra marknader 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

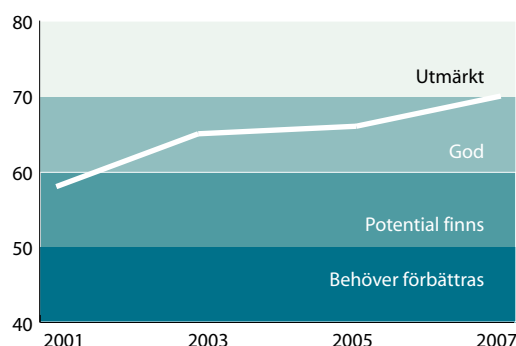
Trots att bolaget räknar med att marknadsvillkoren under 2007 kommer att vara oförändrade för 2008 förutspår de senaste ekonomiska prognoserna från Organisationen för ekonomiskt samarbete och utveckling (OECD) en nedgång i reala BNP i de 30 OECD-länderna, men en fortsatt "snabb tillväxt" i tillväxtekonomier 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 konjunkturbedgång 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 konjunkturbedgången.

ERICSSONS NÖJDA KUNDER



ERICSSONS NÖJDA MEDARBETARE



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 nätooperatörer, genom att vara marknads- och teknikledande 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 uppåtgående 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 nivån "excellent" i en extern jämförelse.

Värdeskapande

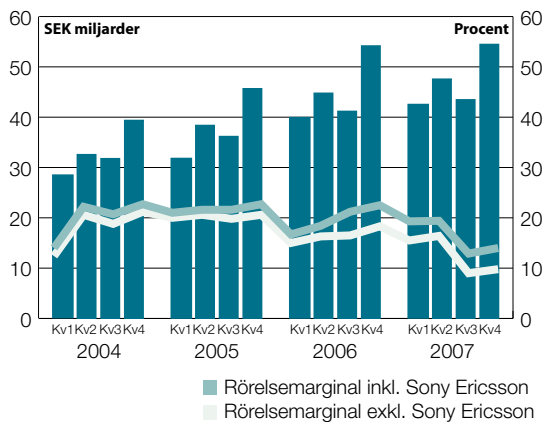
Trots att marginalerna var lägre än de senaste åren stärkte bolaget sin marknadsposition och har fortfarande ett bättre resultat än sina konkurrenter. En stark balansräkning, en flexibel verksamhetsmodell och en ytterligare befäst ledande position i branschen ger bolaget möjligheter att hantera kortsiktig 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 förmodli-

FÖRSÄLJNING OCH RÖRELSE-

MARGINALER 2004–2007



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

¹⁾ Central- och Östeuropa, Mellanöstern och Afrika.

Segmentet Networks

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

Huvuddelen av försäljningen var utbyggnad av nya mobilnät, särskilt på tillväxtmarknader. Försäljningen av tillhörande nätinstallations-tjänster 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 softswitch-lösningar 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 maknadsledarna.

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 fastnätsope-
ratorerna 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

	2007	2006	Procentuell förändring
Försäljning	42 892	36 813	16%
varav driftstjänster	12 172	9 491	28%
Rörelseresultat	6 394	5 309	20%
Rörelsemarginal	15%	14%	
EBITDA-marginal	16%	15%	

Faktureringen inom Professional Services var särskilt positiv, med en tillväxt på 16 procent till SEK 42,9 miljarder. Mätt 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 driftstjänster för nät med omkring 185 (100) miljoner användare.

Rörelsemarginalen ligger stabil på cirka 15 procent trots den högre andelen nät driftstjänster. Det beror främst på en framgångsrik förändring av de övertagna verksamheterna till Ericssons arbetsmetoder och en fortlöpande kostnadsoptimering av nät drifts verksamheter. 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

Telekoms transmissionsnät i Tyskland. Därutöver ingicks mer än 1 000 kontrakt om systemintegration under året, bl a ett nät drifts avtal som omfattar flera leverantörer med Wataniya Algeria, ett avtal om IT-utveckling och underhåll av affärssupportlösningar med Telecom Italia, samt ett avtal om en gränskontrollösning i Slovakien som är en del av utvidgningen av Schengenområdet.

Segmentet Multimedia

	2007	2006	Procentuell förändring
Försäljning	15 903	13 877	14%
Rörelseresultat	-135	714	
Rörelsemarginal	-1%	5%	
EBITDA-marginal	4%	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 innehållet.

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 intäkt- 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 intäktshanteringssystem 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 intäktshanteringssystem och stärker Ericssons totala multimediautbud.

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.

Marginer 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.

Nettoreultatet 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 förfalldagen 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 nätdrift omförhandlades för att möjliggöra samägande av nät. Det ledde till en förskotts betalning 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 ¹⁾
Nettovinst och icke likviditets- 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- verksamheter	-27,5	-14,9	1,0
Kassaflöde före finansierings- verksamheter	-8,3	3,6	26,1
Kassaflödet före finansieringsverksam- heter justerat för förvärv/avyttringar och kortfristiga investeringar	14,4	12,4	19,6
Kassaflöde från finansierings- verksamheter	6,3	-15,4	-6,1
Kassagenerering ²⁾	66%	57%	72%

¹⁾ Exklusive pensionsstiftelse i Sverige.

²⁾ 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
Kredittid, 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. Investeringssökningen 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-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	Baa1	Baa2	Baa3
Standard & Poor's	BBB+	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. multimedialösningar, 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)	28,8	27,5	24,1
I procent av omsättningen	15,4%	15,3%	15,7%
Anställda inom FoU per den 31 december ¹⁾	19 300	17 000	16 500
Patent ¹⁾	23 000	22 000	20 000

¹⁾ 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.

Ägarbolagen 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)	103,4	38%	74,8	51,2
Försäljning (EUR miljoner)	12 916	18%	10 959	7 268
Resultat före skatt (EUR miljoner)	1 574	21%	1 298	512
Årets resultat (EUR miljoner)	1 114	12%	997	350
Ericssons andel av resultat före skatt (SEK miljarder)	7,1	21%	5,9	2,3

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

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 företag.	11 aug 2006
Tillgångar i Marconi	Vissa tillgångar med anknypning 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

Väsentliga kontrakt och kontraktsenliga 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 kontraktsenliga 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.

KONTRAKTSENLIGA ÅTAGANDEN 2007

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

¹⁾ Inklusive ränta.

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

³⁾ Se även Noter till koncernens bokslut – Not K27, "Leasing".

⁴⁾ Inköpsåtaganden anges som bruttovärden före avdrag för eventuella avsättningar.

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

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 allvarig 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. Kostnads-exponeringen 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 pensions-skulder 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 affärseffekter 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 FTSE4Good 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, miljörelate-

rade 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 förvärvet 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 ersättningspolicyen 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 överträdelse 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 utvärdera 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 mobiltelefonfjäntjänst på Freedom Wireless-patent som gör det möjligt för mobiltelefonkunder att köpa mer samtalstid för vilken mobiltelefon som helst.

Ericsson är involverat i en rättsvist 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 patentinfrång mot Ericsson m.fl. vid domstolen i Eastern District of Texas, varvid man hävdade att Ericsson gör infrång i QPSX patent rörande asynkron överföringsteknik (ATM).

I december 2006 friade Stockholms tingsrätt alla nuvarande och tidigare anställda i moderbolaget i det åtal om försvårande 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. Merparten av dessa skatter har redan betalats. Beslutet avseende räkenskapsåret 1999 har överklagats. I december 2006 dömde länsrätten i Stockholms län till skattemyndigheternas fördel. Även denna dom har överklagats.

Moderbolaget

Moderbolagets verksamhet utgörs huvudsakligen av koncernlednings- och holdingbolagsfunktioner samt internbanksverksamhet. Moderbolagets verksamhet omfattar även kundkredithantering 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 patenten 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 koncernfö-

retag. 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 tiondels röst vardera. De två största aktieägarna vid årets slut var Investor och Industrivärden som hade 19,49 procent respektive 13,36 procent av röststrätterna 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
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 kontorslös-

ningar. 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

Koncernens resultaträkning

Januari-december MSEK	Not	2007	2006 ¹⁾	2005 ¹⁾
Nettoomsättning	K3, K4	187 780	179 821	153 222
Kostnader för sålda varor och tjänster		-114 059	-104 875	-82 764
Bruttoresultat		73 721	74 946	70 458
Forsknings- och utvecklingskostnader		-28 842	-27 533	-24 059
Försäljnings- och administrationskostnader		-23 199	-21 422	-16 800
Omkostnader		-52 041	-48 955	-40 859
Övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader	K6	1 734	3 903	1 090
Andelar i joint ventures och intresseföretags resultat	K12	7 232	5 934	2 395
Rörelseresultat		30 646	35 828	33 084
Finansiella intäkter	K7	1 778	1 954	2 653
Finansiella kostnader	K7	-1 695	-1 789	-2 402
Resultat efter finansiella poster		30 729	35 993	33 335
Skatter	K8	-8 594	-9 557	-8 875
Årets resultat		22 135	26 436	24 460
Årets resultat hänförligt till:				
Moderbolagets aktieägare		21 836	26 251	24 315
Minoritetsintresse		299	185	145
Övrig information				
Medelantal aktier före utspädning (miljoner)	K9	15 891	15 871	15 843
Vinst per aktie hänförligt till moderbolagets aktieägare, före utspädning (SEK)	K9	1,37	1,65	1,53
Vinst per aktie hänförligt till moderbolagets aktieägare, efter utspädning (SEK)	K9	1,37	1,65	1,53

¹⁾ Intäkter för produkt rättigheter rapporteras ingående i Nettoomsättning istället för bland Övriga rörelseintäkter. År 2006 omklassificerades SEK 2 038 miljoner (2005 SEK 1 400 miljoner). I enlighet därmed rapporteras motsvarande kostnader, tidigare rapporterade som Forsknings- och utvecklingskostnader, under Kostnader för sålda varor och tjänster eller Försäljnings- och administrationskostnader beroende på kostnadernas natur. År 2006 omklassificerades SEK 388 miljoner (2005 SEK 395 miljoner).

Koncernens balansräkning

31 december, MSEK	Not	2007	2006
TILLGÅNGAR			
Långfristiga tillgångar			
Immateriella tillgångar	K10		
Balanserade utvecklingskostnader		3 661	4 995
Goodwill		22 826	6 824
Varumärken/produkträttigheter och övriga immateriella tillgångar		23 958	15 649
Materiella anläggningstillgångar	K11, K26, K27	9 304	7 881
Finansiella tillgångar			
Kapitalandelar i joint ventures och intresseföretag	K12	10 903	9 409
Aktier och andelar	K12	738	721
Långfristig kundfinansiering	K12	1 012	1 921
Övriga långfristiga finansiella tillgångar	K12	2 918	2 409
Uppskjutna skattefordringar	K8	11 690	13 564
		87 010	63 373
Kortfristiga tillgångar			
Varulager	K13	22 475	21 470
Kundfordringar	K14	60 492	51 070
Kortfristig kundfinansiering		2 362	1 735
Övriga kortfristiga fordringar	K15	15 062	15 012
Kortfristiga placeringar	K20	29 406	32 311
Kassa och likvida medel	K20	28 310	29 969
		158 107	151 567
Summa tillgångar		245 117	214 940
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	K16	134 112	120 113
Minoritetsintressen i koncernföretag	K16	940	782
		135 052	120 895
Långfristiga skulder			
Ersättning efter avslutad anställning	K17	6 188	6 968
Långfristiga avsättningar	K18	368	602
Uppskjutna skatteskulder	K8	2 799	382
Långfristig upplåning	K19, K20	21 320	12 904
Övriga långfristiga skulder		1 714	2 868
		32 389	23 724
Kortfristiga skulder			
Kortfristiga avsättningar	K18	9 358	13 280
Kortfristig upplåning	K19, K20	5 896	1 680
Leverantörsskulder	K22	17 427	18 183
Övriga kortfristiga skulder	K21	44 995	37 178
		77 676	70 321
Summa eget kapital och skulder ¹⁾		245 117	214 940

¹⁾ Varav räntebärande skulder och ersättning efter avslutad anställning SEK 33 404 miljoner (2006 SEK 21 552 miljoner).

Kassaflödesanalys för koncernen

Januari–december MSEK	Not	2007	2006	2005
Rörelsen				
Årets resultat ¹⁾		22 135	26 436 ¹⁾	24 460 ¹⁾
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet m m				
	K25	7 172	6 060 ¹⁾	10 700 ¹⁾
		29 307	32 496	35 160
Förändringar i rörelsens nettotillgångar				
Varulager		-445	-2 553	-3 668
Kort- och långfristig kundfinansiering		365	1 186	-641
Kundfordringar		-7 467	-10 563	-5 874
Avsättningar och ersättningar efter avslutad anställning		-4 401	-3 729	-15 574
Övriga rörelsetillgångar och -skulder netto		1 851	1 652	7 266
		-10 097	-14 007	-18 491
Kassaflöde från rörelsen				
		19 210	18 489	16 669
Investeringsaktiviteter				
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	K11	-4 319	-3 827	-3 365
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		152	185	362
Förvärv av dotterföretag och verksamheter	K26	-26 292	-18 078	-1 210
Försäljning av dotterföretag och verksamheter	K26	84	3 086	30
Balanserade utvecklingskostnader	K10	-1 053	-1 353	-1 174
Övriga investeringsverksamheter		396	-1 070	13
Kortfristiga placeringar		3 499	6 180	6 375
		-27 533	-14 877	1 031
Kassaflöde från investeringsaktiviteter				
		-27 533	-14 877	1 031
Kassaflöde före finansingsaktiviteter				
		-8 323	3 612	17 700
Finansieringsaktiviteter				
Upptagande av lån		15 587	1 290	657
Återbetalning av lån		-1 291	-9 510	-2 784
Försäljning av egna aktier och utnyttjade optioner		94	124	174
Betald utdelning		-8 132	-7 343	-4 133
		6 258	-15 439	-6 086
Kassaflöde från finansieringsaktiviteter				
		6 258	-15 439	-6 086
Omräkningsdifferenser i likvida medel		406	58	-288
Förändring av likvida medel				
		-1 659	-11 769	11 326
Likvida medel vid årets början				
		29 969	41 738	30 412
Likvida medel vid årets slut				
	K20	28 310	29 969	41 738

¹⁾ Minoritetsintresset rapporteras i årets resultat istället för i justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet m m. Under 2006 har SEK 185 miljoner (2005 SEK 145 miljoner) omklassificerats.

Aktieinformation

Börshandel

Ericssonaktien noteras på OMX Nordiska Börs Stockholm (A- och B-aktier). B-aktien noteras även på Londonbörsen.

Ericssonaktien kan också handlas i form av American Depositary Shares (ADS) på NASDAQ i USA, bestyrkta av American Depositary Receipts (ADR), under symbolen ERIC. En ADS representerar 10 B-aktier.

Under 2007 omsattes cirka 44 (40) miljarder aktier. Av dessa omsattes cirka 83 (88) procent på OMX Nordiska Börs Stockholm, cirka 16 (12) procent på NASDAQ och mindre än 1 (1) procent på Londonbörsen. Handeln i Ericssonaktien på OMX Nordiska Börs Stockholm ökade med cirka 3 procent och på NASDAQ ökade handeln med cirka 51 procent jämfört med 2006.

Kursutveckling

Marknadsvärdet för Ericsson minskade med omkring 45 procent under 2007 och uppgick vid årets slut till cirka SEK 245 miljarder (446 miljarder 2006). Under 2007 minskade OMX SP Index på OMX Nordiska Börs Stockholm med cirka 6 procent, NASDAQ-börsens telekomindex ökade med cirka 9 procent och NASDAQ-börsens kompositindex ökade med cirka 10 procent.

Aktiekapital

Aktiekapitalet i Ericsson uppgick den 31 december 2007 till SEK 16 132 258 678 (16 132 258 678), fördelat på 16 132 258 678 (16 132 258 678) aktier. Varje aktie har ett nominellt värde av SEK 1,00. Aktierna var per 31 december 2007 fördelade på 1 308 779 918 (1 308 779 918) A-aktier, som vardera ger en röst, samt 14 823 478 760 (14 823 478 760) B-aktier med en tiondels röst vardera. En handelspost på OMX Nordiska Börs Stockholm är 1000 aktier. Den 31 december 2007 ägde Ericsson 231 991 543 egna B-aktier.

Inga återköp av egna aktier skedde under 2007.

Aktieägare

Den 31 december 2007 var 760 949 aktieägare registrerade hos Värdepapperscentralen (VPC AB), varav 1 517 med adress i USA. Enligt Citibank fanns det vid samma tidpunkt 144 025 238 ADS (American Depositary Shares) utestående och 5 461 registrerade innehavare av ADS. Ett stort antal ADS förvaltas av banker, mäklare och förvaltare för kunders räkning. Den 31 december 2007 fanns 300 568 sådana konton.

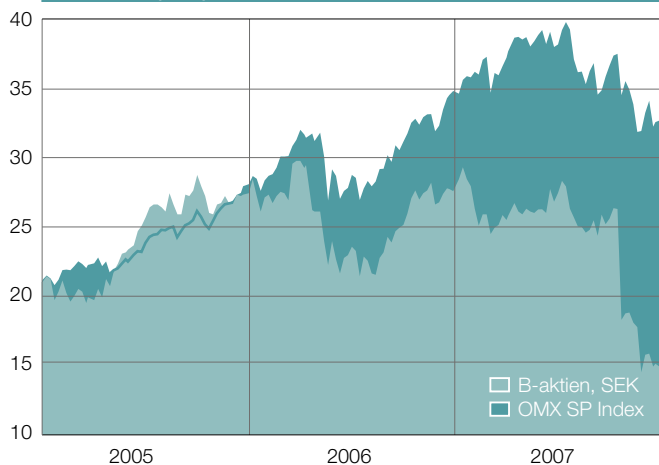
Enligt tillgängliga uppgifter ägdes i slutet av 2007 totalt cirka 80 procent av Ericssons aktier av svenska och internationella institutioner.

DE TIO STÖRSTA ÄGARLÄNDERNA

Procent av kapital	31 december	
	2007	2006
Sverige	46,1%	50,0%
USA	32,3%	27,1%
Storbritannien	6,7%	6,8%
Luxemburg	3,9%	3,9%
Schweiz	1,9%	1,9%
Frankrike	1,3%	1,4%
Nederländerna	1,1%	1,1%
Danmark	1,0%	0,9%
Norge	0,7%	-
Belgien	0,5%	1,3%
Övriga länder	4,5%	5,6%

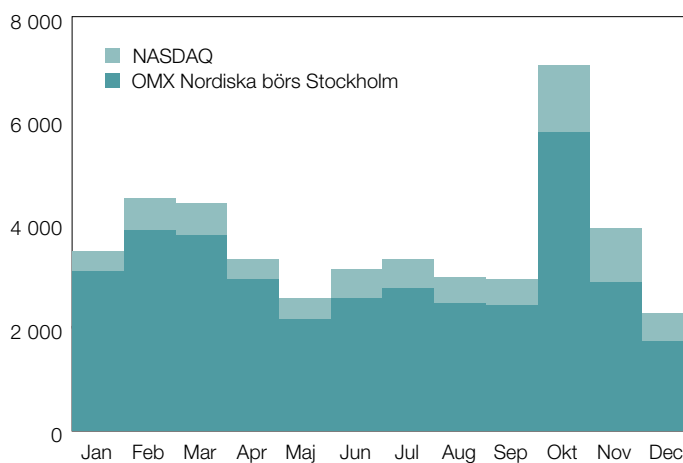
Källa: SIS Ägarservice AB.

KURSUVECKLING, OMX NORDISKA BÖRS STOCKHOLM, 2005-2007 (SEK)



Källa: Findata Direkt

AKTIEHANDEL 2007 (MILJONER AKTIER)



Aktieägarinformation

Årsstämma hålls onsdagen den 9 april 2008 kl 15.00 i Globens Annex, Globentorget, Stockholm.

Rätt att delta och anmälan

Aktieägare, som önskar delta i årsstämman, ska

- vara införd i den av VPC förda aktieboken torsdagen den 3 april 2008; och
- anmäla sig till bolaget senast torsdagen den 3 april, 2008 på bolagets hemsida www.ericsson.com, per telefon 08-775 01 99 på vardagar mellan kl 10:00 och kl 16:00, eller per telefax 08-775 80 18.

Anmälan kan också göras skriftligen till:
Telefonaktiebolaget LM Ericsson,
Group Function Legal Affairs
Box 47021, 100 74 Stockholm.

Vänligen uppge vid anmälan namn, personnummer, adress, telefonnummer samt antalet biträden. Uppgifterna som lämnas vid anmälan kommer att databehandlas och användas endast för årsstämman 2008.

Förvaltarregistrerade aktier

Aktieägare, som har sina aktier förvaltarregistrerade genom bank eller annan förvaltare, måste begära att tillfälligt vara införd i aktieboken torsdagen den 3 april 2008 för att ha rätt att delta i årsstämman. Aktieägaren måste underrätta förvaltaren härom i god tid före denna dag.

Behörighetshandlingar

Aktieägare som företräds genom ombud skall utfärda fullmakt för ombudet. Om fullmakten utfärdats av juridisk person skall kopia av registreringsbevis (eller om sådan handling inte finns, motsvarande behörighetshandling) för den juridiska personen bifogas. Dokumenten får inte vara äldre än ett år. För att underlätta inpasseringen vid årsstämman bör fullmakt i original samt registreringsbevis och andra behörighetshandlingar vara bolaget tillhanda under ovanstående adress senast tisdagen den 8 april 2008.

Utdelning

Styrelsen kommer att föreslå årsstämman att besluta om en utdelning för 2007 av SEK 0,50 per aktie och att måndagen den 14 april 2008 ska vara avstämningsdag för utdelning.

Ekonomisk information från Ericsson

- Delårsrapporter 2008:
 - 25 april 2008 (1 kv)
 - 22 juli 2008 (2 kv)
 - 24 oktober 2008 (3 kv)
 - 29 januari 2009 (4 kv)
- Årsredovisning 2008: mars 2009
- Form 20-F för den amerikanska marknaden 2008: under 2 kv 2009

Årsredovisningar och andra finansiella rapporter kan laddas ned eller beställas från Internet på adressen:
www.ericsson.com/investors eller beställas via e-post eller post.

För tryckta publikationer, kontakta:

Strömberg Distribution i Huddinge AB
120 88 Stockholm
Telefon: 08 449 89 57
E-post: ericsson@strd.se

Kontaktinformation:

Investerarrelationer för Europa, Mellanöstern, Afrika, Asien och Oceanien:
Telefonaktiebolaget LM Ericsson
SE-164 83 Stockholm
Telefon: +46 8 719 00 00
E-post: investor.relations.se@ericsson.com

Investerarrelationer för Nord- och Sydamerika:
Ericsson
The Grace Building
1114 Ave of the Americas, Suite #3410
New York, NY 10036, USA
Telefon: +1 212 685 4030
E-post: investor.relations@ericsson.com

Finansiella begrepp

Avkastning på eget kapital

Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare i procent av genomsnittligt eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare (baserat på beloppen vid årets början och slut).

Avkastning på sysselsatt kapital

Rörelseresultat plus finansiella intäkter i procent av genomsnittligt sysselsatt kapital (baserat på beloppen vid årets början och slut).

Betalningsberedskap

Kassa och likvida medel samt kortfristiga placeringar minus upptagna kortfristiga lån plus långfristiga outnyttjade kreditlöften. Betalningsberedskap anges även i procent av nettoomsättningen.

CAGR

(Compound annual growth rate)
Beskriver den årliga tillväxttakten över en viss tidsperiod.

Genomsnittlig kredittid

Kundfordringsbalans vid kvartalets slut dividerad med nettoomsättning i kvartalet multiplicerat med 90 dagar. Om kundfordringsbalansen är högre än kvartalets nettoomsättning divideras resterande belopp med nettoomsättning i föregående kvartal multiplicerat med 90 dagar. Totala genomsnittliga kredittiden blir i det senare fallet summan av 90 dagar från det senaste kvartalet plus kreditdagarna från det föregående kvartalet.

Kontant utdelning per aktie

Utbetald utdelning dividerad med genomsnittligt antal utestående aktier, före utspädning.

EBITDA-marginal

Vinst före utgiftsräntor, skatt samt av- och nedskrivningar i procent av nettoomsättningen.

Eget kapital per aktie (SEK)

Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare dividerat med antal utestående aktier, före utspädning, vid periodens slut.

Kreditdagar, leverantörer

Det genomsnittliga beloppet av leverantörsskulder (baserade på beloppen vid årets början och årets slut) dividerat med kostnader för sålda varor för året och multiplicerat med 360 dagar.

Kassagenerering

Anger andel av resultat som omsätts till kassaflöde. Kassaflöde från rörelsen dividerat med summan av årets resultat och justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet mm, uttryckt i procent.

Nettokassa

Kassa och likvida medel samt kortfristiga placeringar minus räntebärande skulder och avsättningar för ersättning efter avslutad anställning.

Kapitalomsättningshastighet

Nettoomsättning dividerad med genomsnittligt sysselsatt kapital.

Lageromsättningshastighet

Kostnader för sålda varor dividerat med genomsnittligt lager.

Omsättningshastighet i

kundfordringar

Nettoomsättning dividerad med genomsnittliga kundfordringar.

Rörelsekapital

Kortfristiga tillgångar minus kortfristiga icke räntebärande avsättningar och skulder.

Soliditet

Eget kapital i procent av balansomslutningen.

Sysselsatt kapital

Balansomslutning minus icke räntebärande skulder och avsättningar.

Vinst per aktie

Vinst per aktie före utspädning; årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare dividerat med vägt medelantal utestående aktier under perioden.

Vinst per aktie efter utspädning; vägt medelantal utestående aktier justeras för effekter av potentiella aktier.

Value at Risk (VaR)

En statistisk metod för att beräkna den maximala potentiella förlust som kan uppkomma med en given konfidensgrad under en given tidshorisont.

Ordlista

2G

Första generationens digitala mobilsystem som inkluderar GSM, TDMA, PDC och cdmaOne.

3G

Tredje generationens mobilsystem som inkluderar WCDMA/HSPA, EDGE, CDMA2000 och TD-SCDMA.

All-IP

En gemensam IP-infrastruktur som kan hantera alla nättjänster, inklusive fast kommunikation och mobilkommunikation, för röst och datatjänster samt videotjänster såsom TV.

ARPU

(Average Revenue Per User)
Genomsnittlig intäkt per användare

Bredband

En tillräckligt hög överföringshastighet, i data- eller telenätet, för att överföra multimediatjänster med hög kvalitet.

Centrex-lösningar

Centrex är en telefonväxel för företag, hanterad av en tjänsteleverantör.

DSL access

Samlingsnamn för olika tekniker som medger bredbandig kommunikation via fasta telelinjer, exempelvis IP-DSL, ADSL och VDSL.

EDGE

En tredje generationens mobilstandard, utvecklad som en kapacitetsökning av GSM för att klara stora datamängder i hastigheter på upp till 250 kbps.

GPON

(Gigabit Passive Optical Network)
Används för höghastighetskommunikation i fiber till hemmet.

GPRS

(General Packet Radio Service) En paketkopplingsteknik som tillåter GSM-nät att hantera mobil datakommunikation i hastigheter på upp till 115 kbps, exempelvis för Internetanslutning. Kallas ofta 2,5G.

HSPA

(High Speed Packet Access) Vidareutveckling av 3G/WCDMA, som gör mobilt bredband möjligt. En abonnent kan ladda ner filer till sin 3G-utrustning med hastigheter på flera Mbps.

IMS

(IP Multimedia Subsystem) Standard för röst- och multimedia-tjänster över mobilnät och fasta nät som baseras på IP-teknik.

IP

Ett standardiserat kommunikationsprotokoll som bestämmer hur information färdas mellan Internets olika delar.

IPTV

(IP Television) En teknik som ger digital TV via fast bredbandsaccess.

IPX

Global lösning för hantering av betalnings- och meddelandetjänster för SMS, MMS, web och WAP.

LTE

(Long-Term Evolution) kallas den standard för vidareutvecklingen av mobilteknik, bortom dagens HSPA-teknik.

Main-remote concept

En delad radiobasstation med radioenheterna i toppen av masten, nära antennerna.

Nätdriftstjänster

Operatören överlåter driften av nätet och/eller hosting av tjänster.

Paketkoppling

En metod att sända data i nätet där individuella paket accepteras av nätet och levereras till sin destination. Metoden används för Internet och kommer att ersätta traditionell kretskoppling.

Penetration

Antal abonnemang dividerat med befolkningens storlek inom ett geografiskt område.

Softswitch

Ett programvarubaserat system för samtalsstyrning. Binder ihop IP-telefoni med den kretskopplade delen av nätet.

Tillväxtmarknad

Ett land med BNP per capita som ligger under Världsbankens medelvärde, och där mobilpenetrationen är lägre än 60 procent.

WCDMA

(Wideband Code Division Multiple Access) En tredje generationens mobilteknik som utnyttjar koddelningsteknik över ett brett frekvensspektrum. WCDMA bygger på samma kärnnät som GSM.

Osäkerhet om framtiden

Detta dokument innehåller information som är framåtblickande, såsom utsagor om förväntningar, antaganden om framtida marknadsförhållanden, prognoser eller andra beskrivningar av framtida händelser. Ord och uttryck såsom "tror", "förväntar oss", "förutser", "avser", "kan", "planerar" och liknande uttryck, samt motsatsen därav, är avsedda att identifiera sådana utsagor. Även om vi tror att de förväntningar som återspeglas i dessa och andra framåtblickande uttalanden är rimliga, kan vi inte garantera att dessa förväntningar kommer att förverkligas, och den verkliga utvecklingen kan komma att avvika avsevärt från dessa förväntningar. Vi åtar oss inget ansvar för att offentlig uppdatera eller revidera dessa framåtblickande uttalanden, vare sig till följd av ny information, framtida händelser eller andra orsaker, annat än om så krävs av lagstiftning eller börsregler.

Ericsson är utsatt för risker både vad gäller vår bransch och vårt företag. Dessa risker kan medföra att det faktiska resultatet eller den verkliga utvecklingen kan avvika avsevärt från våra prognoser eller framåtblickande uttalanden. De risker som här avses inkluderar bland annat förändrade förhållanden i telekommunikationsbranschen, politisk och ekonomisk utveckling samt ändrade regelverk på våra marknader, vår förmåga att utveckla och genomdriva en framgångsrik strategi, olika finansiella risker såsom ränteförändringar och valutakursändringar, en försämring av vår marknadsposition, våra kunders struktur och finansiella styrka, vår kreditvärdering, risker i produktutveckling, leveranssvårigheter och vår förmåga att rekrytera och behålla kvalificerad arbetskraft.

HÄR FÅR DU VETA MERA:

Vår hemsida: www.ericsson.com/se

Vår aktie: www.ericsson.com/se/investerare

Projektledning Ericsson Investor Relations

Design och produktion Publicis Stockholm och Paues Media

Foto Andreas Lind, Felix Oppenheim (sid 8-9), Marcel Pabst (sid 19), Lars Nybom (sid 23-24)

Repro TBK

Tryck Elanders, Falköping

