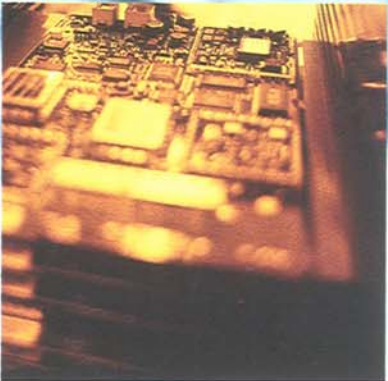
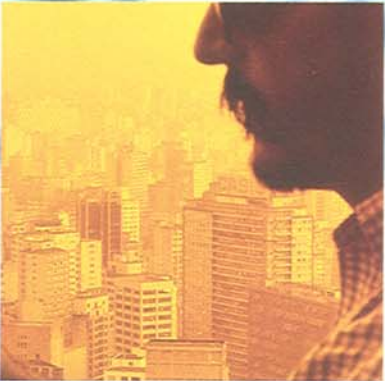
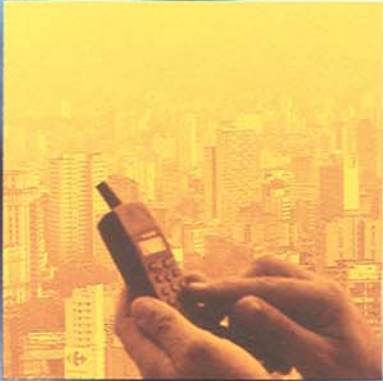
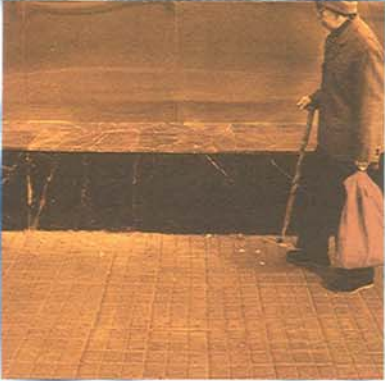


ÅRSREDOVISNING  
1997



ERICSSON 

10  
111997  
GH 688  
GSM  
www.eric  
AXE  
00001  
NEED  
0031  
08810  
780000

## EKONOMISK INFORMATION FRÅN ERICSSON

Delårsrapport januari – mars	29 april 1998
Delårsrapport januari – juni	23 juli 1998
Delårsrapport januari – september	22 oktober 1998
Bokslutsrapport 1998	28 januari 1999
Årsredovisning 1998	mars 1999

Årsredovisningar och rapporter kan beställas från:

Telefonaktiebolaget LM Ericsson

126 25 Stockholm

Tel: 08-719 00 00

Information om Ericssonkoncernen finns att tillgå i:

[www.ericsson.se](http://www.ericsson.se)

## INVESTERARRELATIONER

### **Karin Almqvist Liwendahl**

Koncernledningsfunktion Information

Telefonaktiebolaget LM Ericsson,

126 25 Stockholm

Tel: 08-719 00 00. Telefax: 08-719 19 76

E-mail: [karin.almqvist.liwendahl@lme.ericsson.se](mailto:karin.almqvist.liwendahl@lme.ericsson.se)

### **Per Bengtsson**

Ericsson Inc.

100, Park Avenue, 27th Floor

New York, NY 10017, USA.

Tel: +1 212 685 4030. Telefax: +1 212 213 0159

E-mail: [per.bengtsson@ericsson.com](mailto:per.bengtsson@ericsson.com)

*It's about*

*COMMUNIC*

---

*between people*



## INNEHÅLL

2	Ericsson i korthet
4	Koncernchefens kommentar
8	Ett företag i förvandling
24	Ericsson och miljön
25	Att arbeta inom Ericsson
26	Förvaltningsberättelse
29	Koncernens resultaträkning
30	Koncernens balansräkning
31	Kassaflödesanalys för koncernen
32	Moderbolagets resultaträkning
33	Moderbolagets balansräkning
35	Kassaflödesanalys för moderbolaget
36	Noter till boksluten
50	Revisionsberättelse
51	Tioårsöversikt
53	Finansiell exponering
56	Ericssonaktien
58	Ericsson inför millenniumskiftet
60	Ericssons erbjudande till marknaden
68	Styrelse, företagsledning, revisorer
70	Ericsson i världen
72	Ordlista, varumärken
72	Osäkerheter i framtidsutsikter
73	Bolagsstämma

## Ericsson i korthet

Ericsson är världsledande leverantör inom telekommunikation. Koncernen levererar avancerade system och produkter för fast och mobil kommunikation både i allmänna och privata nät.

Redan i slutet av 1890-talet var Ericsson verksamt över hela världen och med sin idag mycket starka internationella förankring i mer än 130 länder, har koncernen unik kännedom om marknadsförhållanden i olika delar av världen. Ericsson har byggt upp branschens största kundbas inom telekommunikation, med kunder i alla världsdelar.

Jämfört med flertalet av koncernens stora konkurrenter (Alcatel, Lucent, Motorola, Nokia, Nortel, Siemens med flera) är Ericsson den i särklass största telekomleverantören med störst andel internationell försäljning. I tider när en region kan drabbas av ekonomisk tillbakagång, utgör en internationell spridning av försäljning en oerhörd styrka.

Ericsson har alltid satsat intensivt på teknisk utveckling. De senaste åren har koncernens satsningar uppgått till 15–20 procent av faktureringen. Fler än 22 000 anställda i 23 länder arbetar inom forsknings- och utvecklingsverksamheten. Det är bland annat tack vare dessa satsningar som koncernen idag har en marknadsledande position inom området mobiltelefonsystem, med nära 40 procent av världsmarknaden.

Koncernens forskning och utveckling är koncentrerad på produkter och system som ingår i Ericssons kärnverksamhet. På flera viktiga områden är det Ericssons strategi att söka samarbeten med andra ledande företag. IBM, Intel, Marconi, Microsoft, Novell, Sun och Texas Instruments är

exempel på företag som Ericsson arbetar med inom specifika områden.

Ericssons produktsortiment är bredare än vad någon konkurrent kan erbjuda.

AXE, det digitala växelsystemet för fasta och mobila nät, är världens mest framgångsrika tele-system. Det finns idag installerat i 125 länder. Systemets mångsidighet och anpassningsbarhet har gjort att det används i alla typer av tillämpningar, för såväl fasta som mobila nät.

Under 1997 tillkom 65 miljoner mobiltelefonabonnenter, en ökning med 48 procent. Av dagens 201 miljoner abonnenter ringer 75 miljoner i nät som Ericsson levererat. Tillväxten i mobiltelesystemen kommer att fortsätta och det beräknas finnas närmare 600 miljoner abonnenter i slutet av år 2001.

Ericsson är världens största leverantör av de digitala mobiltelesystemen GSM och D-AMPS samt näst största leverantör av det japanska digitala systemet PDC.

Under 1997 beräknas 100 miljoner mobiltelefoner ha sålts. Majoriteten av dessa är avsedda för digitala mobilsystem. Prognoseerna pekar på att den kraftiga ökningen vi sett de senaste åren av denna marknad kommer att fortsätta. Ericsson kan idag erbjuda ett omfattande sortiment av telefoner för analoga och digitala system. Koncernen är en av de ledande tillverkarna av mobiltelefoner.

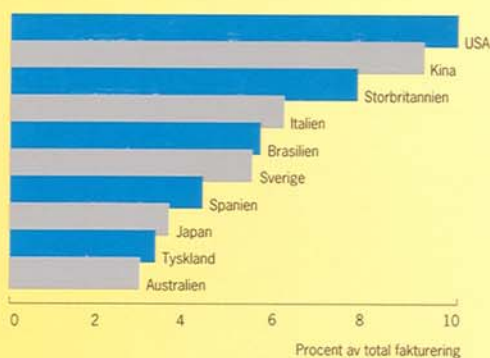


# Koncernen i sammandrag

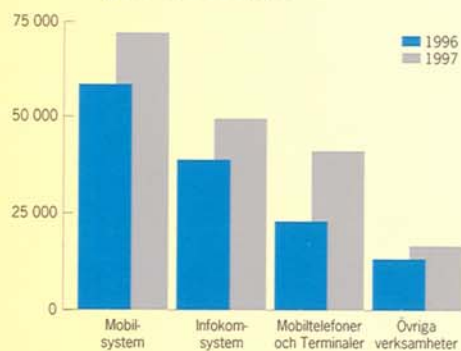
	1997 MSEK	1996 MSEK	Förändring procent
Orderingång	179 770	138 048	30
Fakturering	167 740	124 266	35
Resultat före skatter	17 218	10 152	70
Vinst per aktie, SEK	12,15	7,27	67
Utdelning per aktie, SEK	3,50 *	2,50	40
Antal anställda vid årsskiftet	100 774	93 949	7

\* 1997 Styrelsens förslag

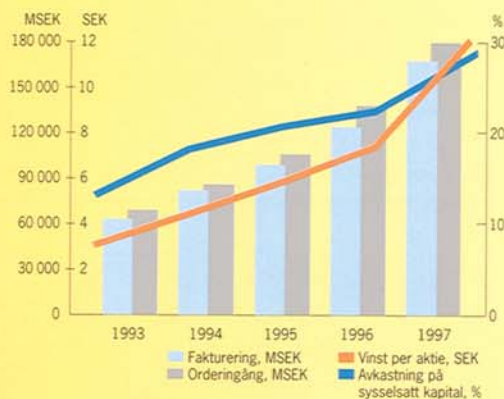
## Ericssons tio största marknader



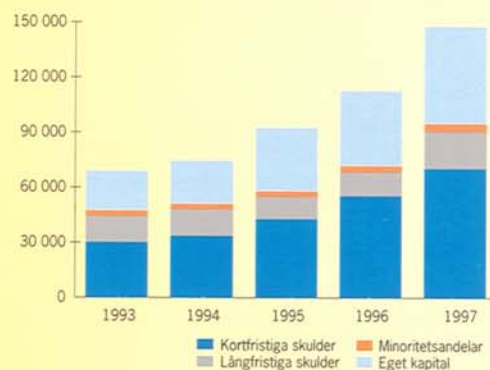
## Fakturering per affärsområde



## Fakturering (MSEK), orderingång (MSEK), vinst per aktie (SEK) samt avkastning på sysselsatt kapital (procent).



## Eget kapital och skulder, MSEK



# Enastående utveckling av Ericssons affärer

□ **Det är med största glädje och tillfredsställelse jag lämnar denna årsredovisning till er aktieägare. 1997 blev ett fantastiskt bra verksamhetsår för Ericsson. Nytt rekord vad gäller ordergång, fakturering, vinst och positivt kassaflöde. Detta tack vare personalens enastående fina insatser. Jag vill framföra mitt stora tack till alla anställda i koncernen. Tack vare vår personal har Ericsson nått en världsledande position inom den dynamiska och konkurrensfyllda telemarknaden.**

Utöver det goda resultatet som vi redovisar, vill jag peka på det faktum att bolaget är mycket välkonsoliderat, med en stark balansräkning. Under året har bolaget fortsatt bygga upp reserver, uppgående till inte mindre än 11,5 miljarder SEK, för risker vad avser kundfinansiering och förändringar i teknik och marknader samt omstrukturering. Ericsson har aldrig varit finansiellt starkare.

Affärerna har utvecklats på ett utomordentligt sätt under 1997. Faktureringsökningen för året är på hela 43 500 miljoner SEK. Mobiltelefonin fortsätter att gå bra, mycket bra. Såväl mobilsystem- som mobiltelefonverksamheten har fortsatt sin expansion under året. Ericsson försvarar sin världsledande position på systemsidan och under året har vi nått en ledande position även med våra mobiltelefoner, där faktureringsökningen uppgått till 87 procent. Inom Infokomverksamheten har rationaliseringen av de traditionella AXE- och Consono-systemverksamheterna fortsatt i hög takt, samtidigt som vi lanserat ett antal nya produkter inom Internet- och datakommunikationsområdet. Verksamheten inom områdena komponenter, kabel, mikrovågssystem och försvarselektronik har utvecklats mycket bra.

Vi inom Ericsson har aldrig låtit oss förblindas av våra framgångar. Tvärtom inser vi att framgång bygger på att vi ständigt kan förbättra vår konkurrenskraft genom att vara beredda att förändra oss själva, i allt snabbare takt – och till det bättre. Dynamiken på telemarknaden kräver detta.

## Ökad dynamik

Vad vi nu har att vänta oss under de närmaste åren är en ännu större dynamik i marknaden.

Trots att vi redan i flera år fått uppleva en fantastisk utveckling för telekommunikation, vågar jag ändå hävda att detta bara varit början. Mobiltelefonin fortsätter att växa. Internet och intranäten växer ännu mer. Och vi har datakommunikation i övrigt, med multimedia och rader av andra nya tjänster som vi ännu bara kan ana oss till. Avregleringar och liberaliseringar fortsätter. En viktig avreglering är den som Europeiska Unionen genomför under 1998. Sammantaget en mängd faktorer som var och en för sig skulle ha räckt till för att säkra en fortsatt stark expansion av branschen.

Det är glädjande att få rapportera att affärsutvecklingen, såväl order som fakturering, under året 1997 varit positiv i samtliga geografiska områden. När det gäller fakturering under 1997 var de 10 största länderna följande: USA, Kina, Storbritannien, Italien, Brasilien, Sverige, Spanien, Japan, Tyskland och Australien. Utvecklingen i Östeuropa är speciellt intressant. Ryssland tillhör nu för första gången i modern tid bolagets största marknader vad gäller ordergång.

Under 1997 har vi haft en fortsatt kraftig tillväxt av faktureringen i Asien, men en mer måttlig tillväxt av ordergången. Även under fjärde kvartalet kunde vi registrera ökning, för regionen som helhet – för såväl order som fakturering. Signalerna från Asien är dock blandade: I vissa länder i Sydostasien har vi sett en minskning, medan andra länder rapporterat en ökad ordergång. Utvecklingen i Kina har varit mycket positiv med kraftig ökning av såväl order som fakturering även under fjärde kvartalet 1997. Kina var därmed Ericssons enskilt största marknad vad gäller ordergång för 1997. Sammantaget är marknadsutvecklingen i Asien osäker och svår att bedöma för närvarande.

## Ett företag i förändring

Dynamiken i telekombranschen ställer stora krav på alla de företag som är verksamma i den. Ericsson utgör på intet vis något undantag från den regeln. Det är därför vi ägnat så mycket arbete åt framtiden de senaste åren. Som jag kunde berätta redan i förra årets årsredovisning, har vi genomfört en av de största framtidsstudierna i telebranschens historia – ”2005 – Ericssons väg in i nästa sekel”. Den studien är inte något avslutat kapitel

*”Framgång bygger på att vi ständigt kan förbättra vår konkurrenskraft genom att vara beredda att förändra oss själva, i allt snabbare takt – och till det bättre. Dynamiken på telemarknaden kräver detta.”*

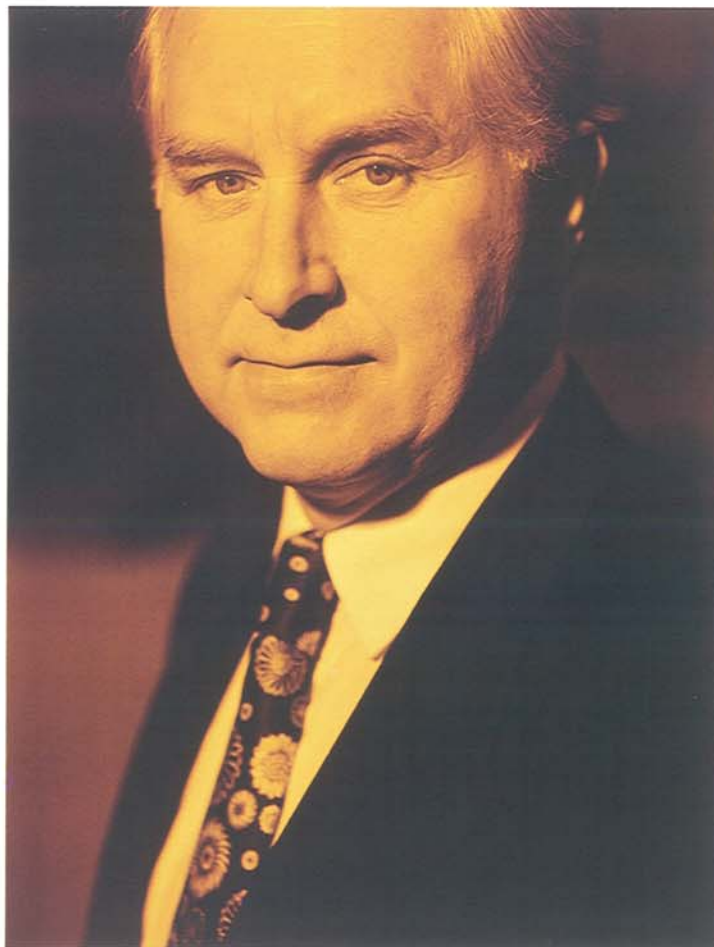
bara för att vi enats om möjliga scenarier för hur de närmaste åren i branschen kan komma att se ut. Studien lever vidare och är föremål för mängder av interna aktiviteter ute i koncernen. 2005-studien är nu starkt knuten till det fortlöpande strategiska planeringsarbete som hela tiden pågår inom Ericsson och som vi under 1997 fått se en hel del konkreta resultat utav.

Vårt affärsområde Infokomsystem genomgår just nu mycket genomgripande förändringar. Det finns flera viktiga orsaker till detta. Affärsområdet har i flera år inte kunnat leva upp till de högt ställda lönsamhetskrav som vi ställer på Ericssons verksamhet och måste därför se över sina kostnader. Den tekniska utvecklingen, som under 1997 resulterade i en helt ny generation av AXE-växlar, med dramatiskt minskad storlek och avsevärt förenklad mekanisk konstruktion, har medfört att det nu blir mycket enklare att tillverka systemen, med färre mantimmar per enhet som följd. En annan viktig orsak till att det krävs förändringar inom Infokomsystem är att affärsområdet har sin verksamhet inom det område som i sig genomgår de mest genomgripande omvälvningarna. Inom multimedia- och datakommunikation möter Ericsson en värld där vi tidigare endast i begränsad omfattning varit verksamma. Här ska vi konkurrera med dataföretagen som i många viktiga avseenden präglas av helt andra sätt att arbeta än vad som varit förhärskande i telekombranschen.

## Krafttag inom Infokomsystem

Arbetet med att effektivisera vår verksamhet inom Infokomsystem och anpassa den till marknadens och teknikens krav har under året accelererats kraftigt. Stora delar av produktionsverksamheten har genom så kallad outsourcing överlåtits till externa samarbetspartners. Ofta har detta kunnat genomföras på så vis att berörd personal erbjudits fortsatt anställning hos det företag som tagit över, men dessvärre inte alltid. Vi gör givetvis i alla sådana här situationer allt som överhuvudtaget kan göras för att ordna andra arbeten inom koncernen för dem som berörs, men det är dessvärre inte alltid möjligt. Kompetenskraven i de delar av vår verksamhet som expanderar gör att det ibland inte är så enkelt att bara flytta på arbetskraft.

Omstruktureringen av produktionen och hela den övriga så kallade leveranskedjan inom Infokomsystem är en process som kommer att pågå i ytterligare något eller ett par år. Innan vi vidtog de åtgärder som annonserades i december 1997 hade den berört 10 000 anställda och de åtgärder som nu genomförs under 1998 omfattar ytterligare lika många.



Lars Ramqvist, koncernchef.

Den förväntade ekonomiska effekten av de sammantagna åtgärderna uppgår till ett par miljarder kronor i kostnadsminskningar, när åtgärderna slagit igenom fullt ut. Det förväntar vi oss att de har gjort inom loppet av 1998–99. Därtill medför den nya organisationen av verksamheten att affärsområdet kommer att kunna erbjuda sina kunder avsevärt snabbare och säkrare leveranser, en produktportfölj som genomgått en genomgripande modernisering och en förbättrad service.

## Tekniska utmaningar

Förändringarna inom Infokomsystem är bara ett exempel på hur Ericsson hela tiden anpassar sin verksamhet efter marknadens krav. På följande sidor i denna årsredovisning ger vi en mängd olika intressanta exempel på hur Ericsson ute i världen förändras för att möta de nya utmaningarna i branschen. Vårt företag är, det vågar jag bestämt hävda, i absolut världsklass när det gäller flexibilitet och förändring. I modern tid har Ericssons stora framgångar alltid bottnat i att vi förmått uppfatta signalerna från marknaden snabbt och förmått att anpassa våra produkter och vårt sätt att arbeta efter dessa signaler.

När vi i dessa tider talar så mycket om att förändra sättet att arbeta, ska vi inte glömma bort hur viktigt det är att ha rätt produkter att erbjuda kunderna. Ericsson fortsätter att satsa mycket på teknisk utveckling. Under 1997 investerade vi hela 27 miljarder kronor, motsvarande 16 procent av koncernens försäljning i ny teknik. Det innebär att koncernen alltjämt satsar mer än något annat företag i branschen på framtidens system och produkter. Vi har stora tekniska utmaningar att möta de kommande åren, men jag känner mig trygg i förvisningen att vi har kompetensen och resurserna att möta dem. Vi lägger stor vikt vid att skydda våra uppfinningar, vilket avspeglas i att Ericsson under 1997 lämnade in 1 200 nya patentansökningar.

Vi får också bekräftat att vi satsar våra resurser på de rätta teknologierna. Inom vårt just nu allra framgångsrikaste område – mobiltelefonin – fick vi under 1997 en strategiskt betydelsefull bekräftelse på att vi satsat rätt i vårt utvecklingsarbete gäl-

lande tredje generationens mobiltelesystem. Tio års forskning och utveckling kring system för trådlös multimediakommunikation kröntes med framgång då japanska NTT DoCoMo och senare också Japan Telecom, gav oss i uppdrag att utveckla de första systemen baserade på det som kallas WCDMA, Wideband Code Division Multiple Access.

ETSI – det europeiska standardinstitutet inom telekommunikation – har nu fattat ett viktigt beslut angående den standard för nästa generations mobiltelesystem. ETSI har valt en standard som huvudsakligen bygger på den teknologi som Ericsson förespråkar – WCDMA. ETSI-beslutet bekräftar ännu en gång Ericssons tätposition när det gäller utvecklingen av framtida mobiltelesystem.

När det gäller tele- och datakommunikation i fasta nät har koncernen under det gångna året introducerat en rad nya produkter och lösningar med sikte på den viktiga marknaden för IP-baserade (Internet Protocol) kommunikationssystem. Och nu i början av 1998 presenterar vi vår nya mindre, men dock telekomklassade ATM-växel. Också här har de senaste årens intensiva utvecklingsarbete avsevärt stärkt vår position på marknaden. Och så kommer vårt AXE-system att under 1998 introduceras i en ny och avsevärt förbättrad generation.

## Vi vårdar världens största kundbas

När det så är dags att marknadsföra och tjäna pengar på de framtidssystem som våra utvecklingsenheter tagit fram är det Ericssons stora styrka att ha tillgång till en omfattande marknadsföringsorganisation. Koncernens närvaro i mer än 130 länder innebär att vi har stora möjligheter att kombinera vår tekniska styrka med kännedom om lokala och regionala marknadsförhållanden.

Ericsson har kunder i alla världsdelar och har byggt upp världens största kundbas inom telekommunikation. Vi satsar kraftfullt och medvetet på att vårda och fördjupa relationerna till dem, så som det också framkommer i våra temaartiklar här i årsredovisningen för 1997. Ett ibland förbi-



sett faktum – det är ju så lätt att stirra sig blind på nya och iögonfallande affärer – är att vi med vår kundbas får en mycket stor del av våra intäkter från försäljning av uppgraderingar och kompletteringar i redan tidigare levererade system. Mer än 130 miljoner AXE-linjer och en mycket stor andel av världens mobiltelesystem har levererats av Ericsson. Genom ett gott samarbete med kunderna och genom deras fortsatta förtroende genererar denna kundbas utökningsaffärer motsvarande lejonparten av koncernens intäkter, år efter år.

Vi nöjer oss inte med att erbjuda våra kunder uppgraderingar och andra förbättringar av de system vi levererar. Under senare år har vi också blivit allt bättre på att sälja tjänster och service till kunderna. Här finns stora affärsmöjligheter i framtiden. Av en teleoperatörs samlade kostnader utgörs mer än 90 procent för sådana verksamheter som drift och underhåll av näten, administration, utveckling av nya tjänster, utbildning och så vidare. Ericssons nya samlade utbud av så kallade professionella tjänster vänder sig till alla dessa olika områden. Redan nu uppgår bolagets intäkter från denna verksamhet till mer än 10 miljarder kronor per år.

## Fyra hörnstenar

Vårt förändringsarbete, vår fortsatta kraftfulla satsning på teknikutveckling, vår globala marknadsnärvaro och vårt ständiga arbete med att förvalta och vidareutveckla våra mänskliga resurser är de fyra hörnstenarna i det nya Ericsson som nu med kraft och tillförsikt ger sig i kast med de spännande utmaningar som det nya årtusendet erbjuder.

Antalet medarbetare inom koncernen har nu passerat 100 000. Deras samlade unika kompetens utgör Ericssons verkliga styrka. En ny teleoperatör kan var som helst i världen vända sig till Ericsson med frågan: Hur ska jag göra för att bygga mitt nät, och sedan bli framgångsrik på den här marknaden – i trygg förvisning om att vi har bra svar på de frågorna. Vi har byggt fler nät och vi kan fler marknader än någon annan. Så enkelt är det.

Vi nöjer oss dock inte med att Ericsson är det företag som idag kan ge de bästa svaren eller anvi-

sa de bästa lösningarna. Eftersom telekommunikationen ständigt utvecklas, måste också vi utveckla vår viktigaste tillgång – vår medarbetares expertis och erfarenhet. Därför satsar vi mycket stora resurser på kompetensutveckling hos vår egen personal.

## En ny koncernchef

Detta är den sista årsredovisningen som jag lämnar. Jag har fått vara med om en fantastisk positiv utveckling för Ericsson sedan jag blev VD och koncernchef 1990. Från bottennoteringen i samband med Guldkriget och den internationella recessionen i slutet av 1991 har aktien ökat 15 gånger i värde, det vill säga i snitt med 57 procent per år, till nära 300 miljarder SEK som var noteringen på Stockholmsbörsen i slutet av 1997.

Tack för att jag fick vara med. Tack alla ni kunder, samarbetspartners och aktieägare för visat förtroende. Tack till alla arbetskamrater och kollegor och hela personalen för det stöd ni givit mej under alla dessa år. Vägled av våra gemensamma värderingar professionalism, medmänsklighet och uthållighet, har jag efter bästa förmåga sökt leda Ericsson.

Det känns mycket bra att få lämna över ett starkt och välkonsoliderat Ericsson till min efterträdare Sven-Christer Nilsson. Jag önskar Sven-Christer och samtliga Ericssonmedarbetare lycka till i fortsättningen! Med det stöd som jag vet Sven-Christer kommer att få från styrelsen och personalen finns alla förutsättningar för att Ericssons positiva utveckling kommer att fortsätta till gagn för våra kunder, anställda och aktieägare!



Sven-Christer Nilsson, Ericssons blivande koncernchef.

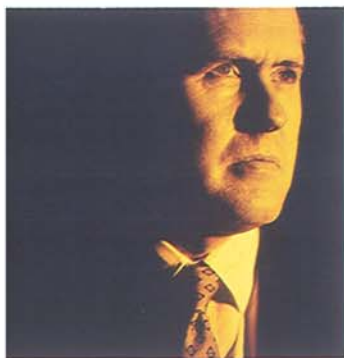
A handwritten signature in black ink, reading 'Lars Ramqvist'. The signature is stylized and fluid, with a long horizontal line extending from the bottom of the 't'.

LARS RAMQVIST



NATÖVERVAKNINGSCENTRAL I RICHARDSSON, USA

## En kontrollstation på vägen in i nästa sekel



Lennart Grabe,  
Direktör, Affärsutveckling

*”Genom att uppfylla målen i Ericssons ’Wanted Position 2000’ håller vi på att skapa en ny koncern.”*

□ Vi befinner oss på tröskeln till 2000-talet – en ny epok i mänsklighetens historia. Det är svårt att föreställa sig hur en så dynamisk bransch som telekommunikationsbranschen kommer att se ut en bit in i nästa århundrade. Inom Ericsson har det bedrivits ett omfattande arbete med att förbereda koncernen för de kommande årens stora omvälvningar. Den stora strategistudien ”2005 – Ericssons väg in i nästa sekel” lade grunden för det omfattande förändringsarbete som just nu präglar hela koncernen.

Detta arbete är nyckeln till fortsatta framgångar för Ericsson. Förmågan att förstå behovet av förändringar och att genomföra dem är en av de viktigaste förklaringarna till att Ericsson idag är världsledande leverantör av telekommunikationsutrustning.

Överallt inom Ericsson, i alla de mer än 100 länder där företaget bedriver verksamhet, pågår ett intensivt och målinriktat förändringsarbete. Under senare delen av 1996 och större delen av 1997 har 2005-studien och dess slutsatser diskuterats på alla nivåer inom företaget. Koncernens övergripande mål för år 2000 – det som Ericsson kallat ”Wanted Position Year 2000” har anammats av hela den världsomspännande organisationen och anpassats till lokala förhållanden inom de cirka 200 bolag som tillsammans utgör Ericssonkoncernen.

Arbetet med ”Wanted Position” är inte ett självändamål, det är en nödvändig och naturlig del i arbetet med att göra Ericsson till ett ännu mer effektivt och lönsamt företag. Framstegen kommer löpande att mätas mot de uppsatta målen. Målen i ”Wanted Position” har ett gemensamt: de syftar till att skapa ett bättre utbyte av en satsning på Ericsson – för aktiägare, kunder och anställda.

Många av koncernens bolag har redan kommit långt i sitt arbete med att uppfylla sina mål inför år

2000. Andra bolag har längre kvar, men alla Ericssons bolag har, vart och ett på sitt vis, antagit utmaningen. Genom interna nätverk och olika mer formella kanaler för erfarenhetsutbyte sprids nu de goda exemplen mellan koncernens olika enheter.

I Ericssons årsredovisning för 1996 redogjordes utförligt för arbetet med "2005-studien" och de viktigaste resultaten av denna den största strategistudien i koncernens historia. Därför är det naturligt att i år bjuda läsaren på en rundresa till några av Ericssons hemländer för att visa hur det går med arbetet att förverkliga de utmanande målen i "Wanted Position". En resa till Ericssons bolag på fem kontinenter tecknar bilden av en koncern som är under stark förvandling. Ett nytt Ericsson håller på att födas inför den nya tid som stundar i branschen. Det är påfallande mycket av de förändringar som beskrevs i våra scenarier för år 2005 som redan nu blivit eller är på väg att bli verklighet.

Resan för oss till sju länder, alla viktiga marknader för koncernen. Vi har valt bolagen i dessa länder därför att de kommit särskilt långt inom olika delområden av "Wanted Position". Många andra bolag har också redan nu gjort betydande insatser i arbetet med att förverkliga sina mål, men utrymmet tvingar oss här att begränsa oss till några av de största bolagen och marknaderna inom koncernen.

## Ericssons Önskade Mål år 2000 (Wanted Position)

### Önskad position från affärssynpunkt

1. *Vi är den affärspartner kunderna helst väljer.*  
Kunderna upplever att vi är det bästa valet på de marknader eller i marknadssegment vi väljer att arbeta.
2. *Vi ska vara den ledande leverantören.*  
Vi betraktas som ledande i branschen och upplevs vara ett förstklassigt innovationsföretag som sätter nya standards, introducerar nya lösningar och säkrar patent och andra imaterialrättigheter inom fast och mobil tele- och datakommunikation. Ett starkt varumärke stärker vår image och skapar konkurrensfördelar på alla marknader. Vi bygger partnerskap inom de affärssegment där dessa kan förstärka vår konkurrensförmåga och säkra vår ledande position.
3. *Vi ger en konkurrenskraftig avkastning till våra aktieägare.*  
Vi ger våra aktieägare en konkurrenskraftig avkastning på deras investeringar och genererar ett starkt positivt kassaflöde.

### Önskad position i fråga om våra anställda

1. *Livslångt lärande för proaktiva anställda.*  
Vårt företag erbjuder en miljö som befrämjar ett livslångt lärande för våra anställda. Våra

anställda agerar proaktivt och tar egna initiativ.

2. *Rätt kompetens när och där den behövs*  
Vi har tillgång till den rätta kompetensen i rätt tid och mängd, på rätt plats och till rätt kostnad. Vi har anställt och utvecklat innovatörer i världsklass genom att företaget kan erbjuda en miljö som befrämjar kreativitet och gör Ericsson attraktivt för nya topptalanger. Genom att uppmuntra och stödja entreprenörsanda skapar vi ett effektivt samband mellan innovation och tidig kommersialisering.
3. *Ledarskap för delaktighet, motivation, snabbhet och flexibilitet.*  
Vi utvecklar och förstärker ledaregenskaper såsom vision och helhetssyn och strategiskt fokus, för att befrämja snabbhet, flexibilitet och affärsframgång. Våra chefer agerar på ett sätt som stämmer med och stärker Ericssons värderingar.
4. *Stark kultur och gemensamma värderingar.*  
Vår företagskultur är baserad på Ericssons gemensamma värderingar: professionalism, medmänsklighet och uthållighet. Den främjar ett flexibelt och entreprenörsartat sätt att arbeta.

### Önskad position när det gäller strukturen

1. *En kundorienterad och nätverksbaserad organisation.*  
Vi har utvecklat en organisation som är helt inriktad mot "lösningar och tjänster för våra kunder". Den har lokala resurser som samverkar i globala nätverk för att säkerställa att vi möter kunden som ett enda företag. Vår organisation har inga gränser och främjar en öppen intern kommunikation, genom interna nätverk och en satsning på att arbeta i projektgrupper.
2. *Utrustad för lyhördhet och ett utförande i världsklass*  
Vi utvecklar ständigt vår organisation och våra processer så att vi ska kunna erbjuda våra kunder de bästa lösningarna, att vår verksamhet är den mest kostnadseffektiva, att vår kvalitet är i världsklass och att vi har förmågan att snabbt ändra rörelseriktning.  
Informationsteknologi, IT, baserad på en gemensam arkitektur, är ett viktigt hjälpmedel att driva vår verksamhet och vi upplevs som ett av de ledande företagen i fråga om IT-användning.  
Vi har snabba och toppmoderna rapporteringssystem. □



# AUSTRALIEN Med sikte på att bli bäst i världen



Kjell Sörme,  
VD i Ericsson Australia Pty. Ltd.

*”Vi arbetar mer på uppdrag av våra kunder än som säljare åt Ericssons affärsenheter. Satsningen på partnerskap med kunderna innebär att vi flyttar oss uppåt i värdekedjan och exploaterar nya affärsmöjligheter.”*

□ **”2005-studien” med dess mål i ”Wanted Position” stämmer mycket väl överens med de nya arbetssätt som sedan ett par år tillämpas av Ericsson Australia. Hela 90-talet har bolaget arbetat intensivt med målstyrning och med att etablera en kultur för förändring. Ericsson Australia har satt sitt övergripande strategiska mål högt: Att uppnå World Best Practice – och bli det bästa Ericssonbolaget av alla!**

Den australiensiska telemarknaden var en av de första som avreglerades. Denna förhållandevis unga nation har dessutom alltid varit tidigt ute med att anamma ny teknik. Kylskåp, video och mobiltelefoner är innovationer som snabbt fått en bred spridning i detta stora land. Den förändringsbenägenhet som i hög grad präglar Australien ställer speciella krav på de företag som vill lyckas på den australiensiska marknaden.

Ericsson Australia har därför i många år byggt en företagskultur som bejakar förändringar. Bolaget var också ett av de första inom Ericsson som

insåg vikten av att etablera djupgående partnerskap med kunderna. Ett avtal om strategiskt partnerskap skrevs 1993 med Telstra, den ledande teleoperatören i landet. Det avtalet ledde in Ericsson Australia på den framgångens väg som fört fram bolaget till positionen som helt dominerande leverantör på den publika telemarknaden – såväl när det gäller fasta som mobila telenät.

Satsningen på att utveckla Ericsson Australias sätt att arbeta i riktning mot ”World’s Best Practice” inleddes redan 1991. Efter ett par år började förbättringsprojekt och nya arbetsmetoder att ge synbara resultat. 1994 och 1995 blev år som präglades av stora framsteg och 1996 erövrade bolaget det australiensiska kvalitetspriset och fick sin operationella verksamhet klassad enligt MRP II klass A, en internationellt vedertagen kvalitetsklassning av industriell verksamhet.

## Pålitligt och lyhört företag

– Arbetet med kvalitetspriset har inneburit att vi börjat få betydligt bättre kontroll över vår verksamhet än tidigare, berättar Kjell Sörme, VD för



YARRA VALLEY, AUSTRALIEN

Ericsson Australia. Vi har också fått bekräftat från våra kunder att vi upplevs som ett betydligt mer pålitligt och lyhört företag än tidigare. Att satsa på World Best Practice har för oss också inneburit sänkta kostnader i verksamheten. Att göra rätt från början är inte bara lönsamt utan också nödvändigt för ett företag som arbetar på en så konkurrensutsatt marknad som vår.

Ett av de viktigaste inslagen i förändringsarbetet hos Ericsson Australia är att de anställda fått ett ökat ansvar och större möjlighet att påverka sitt arbete än tidigare. En gång i kvartalet genomförs diskussioner mellan chef och anställd om de per-

### I korthet

- En kultur som bejakar förändringar har fört upp Ericsson Australia till en tätopposition bland Ericsson-bolagen runtom i världen.
- I Australien har Ericsson kommit långt när det gäller att utveckla partnerskap med kunderna.
- Tjänster och kundservice svarar för allt större del av försäljningen när leveranserna av teleutrustning börjar avta.

sonliga mål som satts upp för varje medarbetare. Målen är kopplade till det löne- och belönings-system som är en viktig del i bolagets nya sätt att arbeta.

– Resultatet av att vi blivit bättre, kommer på så vis alla våra tre intressegrupper till del. Aktieägarna kan glädja sig åt bättre lönsamhet, kunderna åt att vi gör ett bättre jobb för dem och de anställda åt att den egna prestationen märks i lönekuvertet, förklarar Sörme. Men, tillägger han, det krävs ett stort mått av uthållighet och envishet för att nå upp till världsklass-nivå och stanna kvar där.

### Effektivare organisation

En ny organisation, med färre beslutsnivåer än tidigare, har också införts. Huvudprincipen är att kunderna ska möta ett ansikte – eller snarare samma människor – i sina kontakter med Ericsson. Ericsson Australia har sju kundorienterade affärsenheter – varav en affärsenhet för nya operatörer – ett allt viktigare marknadssegment också i Australien.

Dessa sju affärsenheter understöds av tre organisationsenheter, som sköter leverans, teknik och service.

– Vi har nu en avsevärt plattare organisation än tidigare. För att inte störa vår löpande verksamhet alltför mycket har vi genomfört den nya organisationen i flera steg. Eftersom vi skapat en företagskultur som bejakar förändringar är vi också beredda att ändra och vidareutveckla organisationen så snart förhållandena så kräver, understryker Sörme.

### Smidig "outsourcing"

I likhet med många andra bolag i koncernen har Ericsson Australia arbetat intensivt på senare tid med att se över produktionen. Delar av denna – exempelvis tillverkning och montering av kretskort – har lagts ut på externa partners. Processen, som brukar kallas "outsourcing", har gått ovanligt smidigt i Australien. Här är det naturligtvis den nya företagskulturen med dess djupare förståelse för behovet av förändringar som gett utslag. I Australien ifrågasätts inte den här typen av förändringsåtgärder i så stor utsträckning. Man förstår att de är nödvändiga.

De närmaste åren kommer att ställa fortsatt stora krav på förändringar. Ericsson Australia börjar nu se framför sig slutet på den era då huvuddelen av det som levererades till kunderna var maskinvara – AXE-växlar, radiostasstationer, transmissionsutrustningar och annat. Snart är hela det fasta telenätet digitaliserat och mobiltelesystemen utbyggda till full kapacitetstäckning. Då gäller det att ha annat att erbjuda marknaden. Ericsson Australia är idag väl förberett för den här utvecklingen.

– Vår satsning på partnerskap med kunderna handlar i hög grad om att flytta upp vårt eget engagemang i värdekedjan, förklarar Kjell Sörme. Vi nöjer oss idag inte med att sälja nya produkter och tjänster utan vi engagerar oss djupt i att hjälpa våra kunder hitta nya affärsmöjligheter och formulera affärsplaner. Vi tar över alltmer av servicefunktioner ute i kundernas nät och tar fram nya lösningar för hur näten ska förbättras. Hos de nya teleoperatörerna, som exempelvis RSL och Western Mining, har vi till och med åtagit oss att mer aktivt stödja driften av nätet.

– Idag arbetar vi mer på uppdrag av våra kunder istället för att, som tidigare, agera säljare åt Ericssons affärsenheter. Det är en stimulerande och nödvändig förändring när vi nu ska utnyttja den stora utvecklingspotential som kundservice erbjuder. Redan vid sekelskiftet räknar vi med att en tredjedel av Ericsson Australias intäkter härrör från service och tjänster till kunderna. □

#### Wanted Position 2000:

**Affärer:** Vi är den affärspartner kunderna helst väljer.



RADIOBASTILLVERKNING  
I BROADMEADOWS, AUSTRALIEN



SÃO PAULO, BRASILIEN

## BRASILIEN Globalt nätverk ger koncernen fördelar

□ När en telemarknad avregleras och nya operatörer ges tillträde, har Ericsson stora fördelar av sin globala närvaro och sina ofta väletablerade kontakter med dessa nya operatörer på deras hemmamarknader. Brasilien är ett mycket gott exempel på detta. Här har också en målmedveten satsning på effektivisering av organisation och produktion gett ytterligare konkurrensfördelar. Ericsson är sedan länge en väl-etablerad leverantör i landet. När marknaden nu avregleras, med stora investeringar i telekommunikation som följd, är det lokala bolaget Ericsson Telecomunicações en stark spelare.

Brasilien har alltid varit en viktig marknad för Ericsson och en marknad där koncernen haft en stark position. Den egna närvaron i landet sträck-

er sig tillbaka till 1924. Den brasilianska telemarknaden var tidigare hårt reglerad och betraktades som svår att arbeta på. Idag är denna marknad ett mycket gott exempel på hur förutsättningarna för Ericssons affärer radikalt förändras – och det på mycket kort tid.

När den väldiga brasilianska marknaden plötsligt öppnas för fri konkurrens lockas de globala spelarna inom telekommunikationsbranschen med i kampen om operatörlicenser. För Ericsson Telecomunicações, koncernens brasilianska bolag, innebär detta många nya affärsmöjligheter.

Den nuvarande regeringen har starkt prioriterat telekomsektorn och genomför nu en avreglering som öppnar den för konkurrens. Investeringarna i telenätet måste ökas dramatiskt, inser regeringen. Av landets 170 miljoner invånare beräknas fem miljoner stå i kö för ett eget teleabonnemang.

Ett första viktigt steg i avregleringen är de licensauktioner för mobiltelesystem som nu

slutförs. Auktionerna är inkomstbringande för den brasilianska staten. Nära nog alla stora internationella mobiloperatörer är med i kampen om de regioner som det nu auktioneras ut licenser för.

Det internationella intresset är också stort när det gäller privatiseringen av det fasta telenätet i Brasilien. Det traditionella så kallade Telebras-systemet, med 27 statligt kontrollerade operatörsbolag, omorganiseras nu till tre större holdingbolag, som skall bli helt privatägda. Embratel, som dominerar långdistanstrafiken och den internationella teletrafiken, ska också säljas ut.

Som en följd av höstens internationella ekonomiska oro är det oklart om den tänkta tidtabellen för avregleringar och privatiseringar kan hållas. Detta talar dock inte emot att Brasilien är en stark tillväxtmarknad.

När de nya holdingbolagen kommer att säljas är internationella operatörer som France Telecom, italienska Stet och spanska Telefónica bland intressenterna. Goda relationer mellan Ericssons

## I korthet

- Investeringsboom öppnar nya möjligheter för Ericsson i Brasilien.
- Lokalkännedom och tillgång till Ericssons globala erfarenheter är starka kort i konkurrensen om leveranser till internationella teleoperatörer.

spanska bolag och Telefónica har lett till att det brasilianska Ericssonbolaget fått förnyat förtroendet som huvudleverantör till Telefónicas satsning i den södra provinsen Rio Grande do Sul.

## God lokal kännedom

– När nu de internationellt verksamma teleoperatörerna tar steget in på vår marknad är Ericssons globala nätverk en stor tillgång för oss, berättar Gerhard Weise, VD för Ericsson Telecomunicações. Genom att dra nytta av andra Ericssonbolags erfarenheter och kontakter har vi mycket att erbjuda de nya intressenterna på marknaden.

– Vi känner den här marknaden bättre än någon annan internationell teleleverantör. Vi kan telenätet, som till stora delar är byggt med vår egen utrustning. Och vi har tillgång till erfarenheterna och kompetensen hos systerbolag i koncernen. Ericssons metod att utse ett bolag – i regel det som är verksamt på de internationella operatörernas hemmamarknad – som huvudansvarigt för alla kontakter med operatören innebär att vi i Brasilien har en väl etablerad ingång till samtliga de internationella teleoperatörer som nu riktar sina blickar mot den här marknaden.

– Vi har de senaste åren arbetat intensivt med att förändra vårt sätt att arbeta och med att effektivisera vår verksamhet så att vi blir en ännu starkare aktör på den nya marknaden. Ericsson är ju inte ensam i kampen om de affärer som den förestående investeringsboomen för med sig. Alla våra konkurrenter finns på plats.

– Här i Brasilien har vi valt samma väg som i andra länder där Ericsson konfronteras med en marknad där antalet kunder och konkurrenter ökat dramatiskt. Vi har byggt en kundorienterad organisation och vi har sålt ut de delar som andra kan sköta effektivare. Ett exempel är att hela vår mekaniska produktion nu sköts av ett bolag vi bildat tillsammans med General Motors och vår monteringen av kretskort har sålts till amerikanska Solectron, som tagit över de 350 anställda.

## Prioriterar rekrytering

Trots "outsourcing" av dessa och flera andra verksamheter ökar antalet anställda. Det är framgångarna på mobilsidan – både för system och terminaler – som förklarar detta. Rekryteringen av kompetent personal är därför högt prioriterad, liksom satsningar på kompetensutveckling inom företaget. Sedan fyra år tillbaka drivs ett rekryteringsprogram där ungdomar med universitetsutbildning inviteras att söka till ett tiotal kvalificerade traineetjänster. Första året sökte 3 000 till detta program och sedan dess har intresset bara ökat.

I samarbete med ett universitet i São Paulo arrangeras en ett och ett halvt år lång kvällsutbildning för Ericssonanställda. 130 personer deltar nu i det programmet, som leder fram till ett MBA-examen. Den anställde betalar själv en symbolisk avgift, men satsar förstås också sin egen fritid på denna utbildning.

– Våra satsningar på att kompetensutveckla och ta väl hand om personalen har gett oss ett mycket gott rykte på den brasilianska marknaden. Det goda ryktet förstärks också av att vi är mycket aktiva när det gäller samhällliga insatser på de orter vi är etablerade. Vi stöttar till exempel lokala kulturaktiviteter och håller flera sjukhus med tele-system. Det gör att de anställda känner sig stolta över sitt företag och ökar deras lojalitet mot Ericsson, konstaterar Gerhard Weise. □

### Wanted Position 2000:

**Struktur:** En kundorienterad och nätverksbaserad organisation.



Gerhard Weise, VD i Ericsson Telecomunicações S.A.

*”Genom att dra nytta av andra Ericssonbolags erfarenheter och kontakter har vi mycket att erbjuda de nya intressenterna på marknaden.”*



MOBILTELEFONFILLVERKNING SÃO JOSÉ DOS CAMPOS, BRASILIEN

# SPANIEN Vattentäta skott säkrar kundrelationerna

□ **Ericsson i Spanien har alltid haft Telefónica som sin största kund. När regeringen i landet släppte in en andra mobiloperatör för GSM och den operatören också ville köpa sitt system av Ericsson uppstod en helt ny situation. Hur skulle det spanska bolaget kunna hantera också en konkurrent till Telefónica utan att det uppstod problem i kundrelationerna, frågade man sig. Raimo Lindgren, VD för Ericsson S.A. i Spanien, tog fasta på en organisationssidé som framgångsrikt prövats av flera andra Ericssonbolag. Han skapade en ny kundorienterad organisation med vattentäta skott mellan de enheter som hanterar respektive kund. Lösningen blev en succé – både Airtel, den nya operatören, och Telefónica har fördjupat relationerna till Ericsson, som är huvudleverantör till båda mobilnäten.**



Raimo Lindgren,  
VD i Ericsson S.A

*”Airtel och Telefónica Moviles är idag två mycket nöjda kunder som inte besvärar av att Ericsson samarbetar med dem båda.”*

När EU beslöt om avreglering av den europeiska telekommunikationsmarknaden till den 1 januari 1998 begärde och fick Spanien fem års respit med att öppna marknaden för fri konkurrens. Regeringen ville skydda Telefónica från utländska konkurrenter i ytterligare några år. Men Telefónica, som efter hand blivit en allt större aktör på den internationella arenan, kom ganska snart till insikt om att detta stöd snarare var till nackdel i de egna framstötarna mot utländska marknader.

Telefónica klargjorde för den spanska regeringen att företaget inte längre ville ha något beskydd på hemmamarknaden, och förordade istället att Spanien skulle avreglera samtidigt som övriga EU-länder. Nu blev det inte riktigt så, eftersom regeringen i denna situation insåg att en så snabb liberalisering inte skulle ge en andra operatör i det fasta telenätet tillräckligt med tid för en etablering. Därför beslöts att den spanska marknaden ska avregleras den 1 december 1998 – elva månader efter de andra länderna inom Europeiska Unionen.

## Nya förutsättningar

Beslutet att avreglera under 1998 har radikalt ändrat förutsättningarna på den spanska telemarkna-

den. Spanjorerna väntar nu på vad som ska bli resultatet när konkurrens också tillåts i det fasta telenätet. Vad som hände när konkurrensens krafter släpptes lösa inom mobiltelefoni ger en klar indikation om vad som är att vänta.

– Det hade tagit tolv år för Spanien att nå upp till en procents abonnenttätthet inom mobiltelefonin. Så fort det var klart att en andra GSM-operatör verkligen fått sin licens, förändrades allt. Telefónica intensifierade sina marknadsinsatser och blev avsevärt mer aggressiva på marknaden. När Airtel satte sitt nät i drift, utbröt priskrig. På 30 månader lyfte abonnenttättheten till tio procent, berättar Raimo Lindgren.

Under 1997 bestämdes också vilken som skulle bli den andra operatören i fasta nätet. Vinnare blev ett konsortium där Telecom Italia svarar för telekunnandet och spanska finans- och elbolag backar upp med kapital och befintlig nätstruktur.

## I korthet

- Den spanska avregleringen genomförs tidigare än väntat.
- Situationen på den spanska telemarknaden spelar Ericsson väl i händerna.
- Ny organisation med kundenheter och trimmad produktionsapparat gör Ericsson S.A. avsevärt effektivare än tidigare.

De intressenter som inte fick vara med denna gång vässar nu klorna inför marknads fortsatta liberalisering. Det är många som vill vara med och dela på den stora spanska telemarknaden. Spanien har ju 40 miljoner invånare och gästas dessutom varje år av lika många turister från andra länder.

## Följer Telefónica utomlands

– De senaste årens utveckling illustrerar tydligt hur spännande och komplicerad telemarknaden har blivit. Samtidigt är jag glad över att utvecklingen stämmer väl överens med Ericssons strategiska planer. Vi ser framför oss enormt många möjligheter till nya affärer, säger Lindgren. Men samtidigt finns det på kort sikt risk för en avmattning i affärerna med Telefónica, som en följd av den nya marknadssituationen.





MADRID, SPANIEN

Traditionell telekommunikation, informationsteknologi och multimedia växer samman, vilket nu Telefónica förbereder sig för. Företaget rör sig framåt i värdekedjan. Denna nya strategi kommer att kräva ytterligare investeringar och kan försena digitaliseringen av det kvarvarande analoga nätet.

Raimo Lindgren framhåller att Telefónicas internationella satsningar mer än väl kompenserar för en eventuell temposänkning i de spanska investeringarna. Ericsson S.A., som har koncernansvar för Telefónica International som global Ericssonkund, levererar teleutrustning till den spanska operatörens nät i flera latinamerikanska länder.

## Hårdnande konkurrens ställer nya krav

I den nya konkurrenssituation som Telefónica står inför hårdnar också prispressen på de produkter Ericsson levererar. Det driver på det spanska bolagets arbete med att effektivisera sin verksamhet. Den nya organisationen är ett viktigt inslag i det arbetet.

– Vi har inte råd att driva separata bolag för olika affärsområden inom Ericsson längre. Istället har vi nu byggt en ny organisation där vi hanterar våra större kunder via separata enheter. Varje sådan enhet leds av en ”key account manager”

som har fullt resultatansvar för ”sin” kund och som ska vara det enda ansiktet på hög nivå gentemot kunden.

– Eftersom vi måste kunna garantera att ingen känslig information ska läcka från en kund till en annan via Ericssons organisation, har vi inrättat ”vattentäta skott” mellan kundenheterna, försäkrar Raimo Lindgren. Erfarenheterna från Telefónica Moviles och Airtel bekräftar att detta är möjligt.

– De är båda mycket nöjda kunder och idag inte särskilt oroade över att vi också har konkurrenten som samarbetspartner.

Kundenheterna backas upp av en stark gemensam resurs för administration och olika servicefunktioner. All logistik samlas också i ett gemensamt center. Fabriken i Madrid blir ett av Ericssons framtida globala produktionscentra, med Mellanöstern, Afrika och delar av Latinamerika som huvudsakligt avsättningsområde.



ERICSSONS FABRIK I LEGANES, MADRID, SPANIEN

### Wanted Position 2000:

**Struktur:** En kundorienterad och nätverksbaserad organisation.



FORT WORTH, USA

## USA Ett välkänt namn är värt många dollar

□ I kretsen av internationella konkurrenter är Ericsson den leverantör med hemvist utanför Nordamerika som lyckats allra bäst att få fotfäste på denna den mest krävande telemarknaden av alla. För att bredda vägen för fortsatt stark tillväxt också för Ericssons försäljning av mobiltelefoner, genomförs nu en målmedveten och omfattande satsning på att göra varumärket Ericsson mer känt i USA. Denna satsning börjar nu ge frukt. Namnet Ericsson börjar bli igenkänt, också av genomsnittssamerikansen. Det är värt många dollar i ökad försäljning inte bara av mobiltelefoner, utan av hela koncernens utbud.

Ericssons första säljkontor i USA öppnades i New York 1902. Fram till 1980 var koncernens närvaro på den amerikanska marknaden relativt begränsad. Det året markerade inledningen till en rad

etableringar av samriskbolag med amerikanska partners. En satsning som kulminerade 1989 då Ericsson och General Electric bildade Ericsson-GE Inc., ett bolag som kom att bli en avgörande faktor bakom de stora framgångarna för Ericssons mobilsystem i USA. Vart tredje mobiltelefonsamtal i USA äger rum i system som koncernen levererat.

### Framgångar inom digitalt

Ericsson kan också glädja sig åt stora framgångar för sina mobiltelefoner på USA-marknaden. Genom uppmärksammade satsningar på marknadsföring har koncernen etablerat sig som marknadsledande för det snabbast växande marknadssegmentet – de digitala mobiltelefonerna.

Mobiltelefoner för USA produceras i Lynchburg, Virginia. De görs i en mängd olika varianter för de olika standarder och frekvenser som före-

kommer i USA. Vissa telefoner klarar flera frekvensområden och kallas då "dual-band" eller "triple-mode". Andra klarar både analog och digital standard och benämns därför "dual-mode". Förekomsten av en rad olika tekniska lösningar för mobiltelefonin gör USA-marknaden komplicerad, men för den skull inte mindre intressant. USA släpar efter de flesta länder i Väst-europa när det gäller mobiltelefonföretag, så tillväxtpotentialen är mycket stor.

## Ett starkt varumärke

I USA spelar varumärken en mycket stor roll. Coca-Cola, Nike och Gillette är alla exempel på starka amerikanska varumärken som betyder mycket för respektive företags försäljning. Mobiltelefonmarknaden utgör inget undantag från regeln att det gäller att vara känd och att förknippas med positiva värderingar. Därför är varumärkesuppbyggnad och aktiviteter för att allmänt förbättra uppfattningen om Ericsson på marknaden prioriterade inom Ericsson Inc. Inte minst läggs stor vikt vid att få Ericsson att framstå som en mycket god samhällsmedborgare.

– Vi är engagerade i en lång rad aktiviteter, både på nationell och lokal nivå, i syfte att göra Ericsson känt som en ansvarskännande och god medborgare i det amerikanska samhället, förklarar Bo Hedfors, chef för Ericssons USA-verksamhet.

Det allra mest spektakulära projektet för att stärka Ericsson som varumärke i USA är det kontrakt som tecknats med Carolina Panthers. Lagets nybyggda hemmaarena i Charlotte heter "the Ericsson Stadium" och har nu koncernens mobiltelefonverksamhet som sin huvudsponsor.

### I korthet

- Mer än 15 procent av amerikanerna förknippar nu spontant namnet Ericsson med mobiltelefoner.
- Ett bättre känt varumärke har lagt grunden för en tiofaldigad mobiltelefonförsäljning.
- Chefskandidater engageras i det årliga arbetet med ansökan för världens mest prestigefyllda kvalitetspris.

– Vi satsar mycket på Ericsson Stadium, men så nämns också Ericssonnamnet flera gånger dagligen inför en jättelik TV-publik på bästa sändningstid, berättar Bo Hedfors. Detta enskilda initiativ har starkt bidragit till att det idag är mer än 15 procent av amerikanerna som spontant känner igen namnet Ericsson och förknippar det med mobiltelefoner. För bara ett par år sedan var det endast några procent som fick de rätta associationerna av Ericssonnamnet.

Då sålde Ericsson mobiltelefoner för miljoner årligen. Idag räknas inkomsterna från denna del av Ericsson Incs verksamhet inte längre i miljoner utan i miljarder.

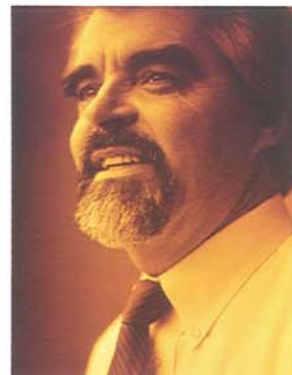
– Det finns ett tydligt strategiskt samband mellan vår image som god samhällsmedborgare, vårt varumärke och vår försäljning. Det är därför vi satsar så mycket inom detta område, poängterar Hedfors.

## Arbetar med kunden i fokus

Redan i början av 90-talet bestämde ledningen för Ericsson Inc. att bolaget skulle arbeta för att erövra det stora amerikanska kvalitetspriset the Malcolm Baldrige Award. Sedan dess sker en årlig systematisk utvärdering av all verksamhet med hjälp av de kvalitetskriterier som fastställts för detta det mest prestigefyllda kvalitetspriset av alla. När Ericsson fastställde sin Wanted Position Year 2000 kunde ledningen för USA-bolaget snabbt konstatera att målen där kunde uppnås genom ett fortsatt arbete med utgångspunkt i Baldridgekriterierna.

– Så vi bestämde oss snabbt för att ännu tydligare arbeta utifrån Baldridge-kriterierna med deras starka kundfokus, förklarar Bo Hedfors. Vi har sytt ihop det arbetet med vårt program för att identifiera och utveckla chefskandidater. Det är nämligen våra identifierade chefskandidater som får utföra de årliga självbedömningar som genomförs i syfte att skriva ansökningar för Malcolm Baldridgepriset. Därigenom får dessa kandidater djupa insikter i hur verksamheten ser ut och fungerar inom andra divisioner än deras egen. Den rapport, med utvärdering av våra starka och svaga sidor, som de producerar kan sedan utgöra grunden för nästa års förbättringsarbete ute i företaget.

– Jag är helt övertygad om, att vi med vårt målmedvetna förbättringsarbete skapar grunden för fortsatt stora framgångar för Ericsson i USA. Genom att vara känt som ett företag som ständigt har kunden i fokus har vi ännu större förutsättningar att bli en ledande leverantör på denna, den största enskilda telemarknaden av alla, menar Bo Hedfors. □



Bo Hedfors,  
VD i Ericsson Inc.

*"Det finns ett tydligt strategiskt samband mellan vår image som god samhällsmedborgare, vårt varumärke och vår försäljning."*



KLIMATLABORATORIUM I MENLO PARK, USA

### Wanted Position 2000:

**Affärer:** Vi ska vara den ledande leverantören.

# SVERIGE Ett varumärke för hela koncernen

□ **Ericsson är idag en av världens ledande leverantörer av mobiltelefoner. Framgångarna på en av de mest expansiva och konkurrensutsatta marknaderna inom telekommunikation beror inte enbart koncernens förmåga att ta fram intressanta, tekniskt avancerade och prisvärda produkter. Ett mycket målmedvetet och framgångsrikt arbete med att bygga ett starkt varumärke är en annan viktig förklaring till succén. Detta arbete kommer hela Ericsson till godo.**

Det var i samband med introduktionen av GSM i Europa som Ericssons framgångar som leverantör av mobiltelefoner började. Priserna på telefoner var goda i starten, efterfrågan överväldigande – det tog inte lång tid att inse vilken potential denna marknad erbjöd.

Efter hand som försäljningen växte, och det gjorde den i rasande fart, växte insikten om att det krävdes mer än goda produkter för att på sikt behålla en marknadsledande position. Mobiltelefonmarknaden är en konsumentmarknad och erbjuder därför helt andra utmaningar än dem Ericsson på senare år varit vant att möta. Behovet av ett starkt varumärke var uppenbart.

## Väldefinierad plattform

Inom Ericsson Mobile Communications – det bolag som utvecklar, producerar och marknadsför koncernens mobiltelefoner – startades ett intensivt förarbete för att skapa förutsättningarna för ett starkare varumärke. Bolaget investerade i mycket omfattande internationella undersökningar för att utreda hur varumärket Ericsson uppfattades av olika kundgrupper i olika länder och kulturer. Tillsammans med ledande internationell expertis på området började arbetet med att definiera hur en varumärkesplattform för Ericsson skulle se ut.

Den varumärkesplattform som nu tagits fram kan beskrivas som en samling värderingar och beskrivningar av den del av marknaden som Ericsson nu koncentrerar sina ansträngningar kring. På ett strukturerat sätt beskriver varumärkesplattformen vilka förväntningar och krav marknaden ställer på Ericsson och vad som krävs för att uppfylla dem.

– Vi kom snart till insikt om att koncernens tre interna gemensamma värderingar – professionalism, medmänsklighet och uthållighet – och den företagskultur de representerar utgjorde en god grund också för uppbyggnaden av en varumärkesplattform, berättar Johan Siberg, chef för affärsområde Mobiltelefoner och Terminaler.

– Genom det omfattande arbete vi lagt ner på varumärkesplattformen kan vi idag påstå att vi lärt oss vad varumärkesuppbyggnad går ut på, vi förstår vår marknad och vi har god kontroll över våra marknadsinvesteringar.

## Följer upp investeringarna

Det finns flera olika verktyg att använda när det gäller att sprida budskapen kring varumärket Ericsson. Reklam är det mest synliga, men ger inte

### I korthet

- Varumärkesplattformen är i samklang med Ericssons företagskultur.
- Ett omfattande program säkerställer den interna förståelsen av varumärkets betydelse.
- Uppföljning säkrar kontroll över marknadsinvesteringarna.

så goda långsiktiga resultat utan stöd av andra aktiviteter. Pressbearbetning, arbetet med investerrelationer, evenemang av olika slag, sponsoring och så kallade produktplaceringar är verktyg som ingår i arsenalen.

– Satsningen på att exponera existerande och specialframtagna Ericssonprodukter i den senaste James Bond-filmen är ett bra exempel på hur vi nu vidgat gränserna för vårt marknadsengagemang, säger Johan Siberg. På många marknader, inte minst USA, har den satsningen varit mycket framgångsrik. Våra kampanjer i samband med Bondfilmen har resulterat i ett kraftigt ökat intresse från återförsäljare i USA att sälja Ericsson och tusentals kontakter med enskilda konsumenter.

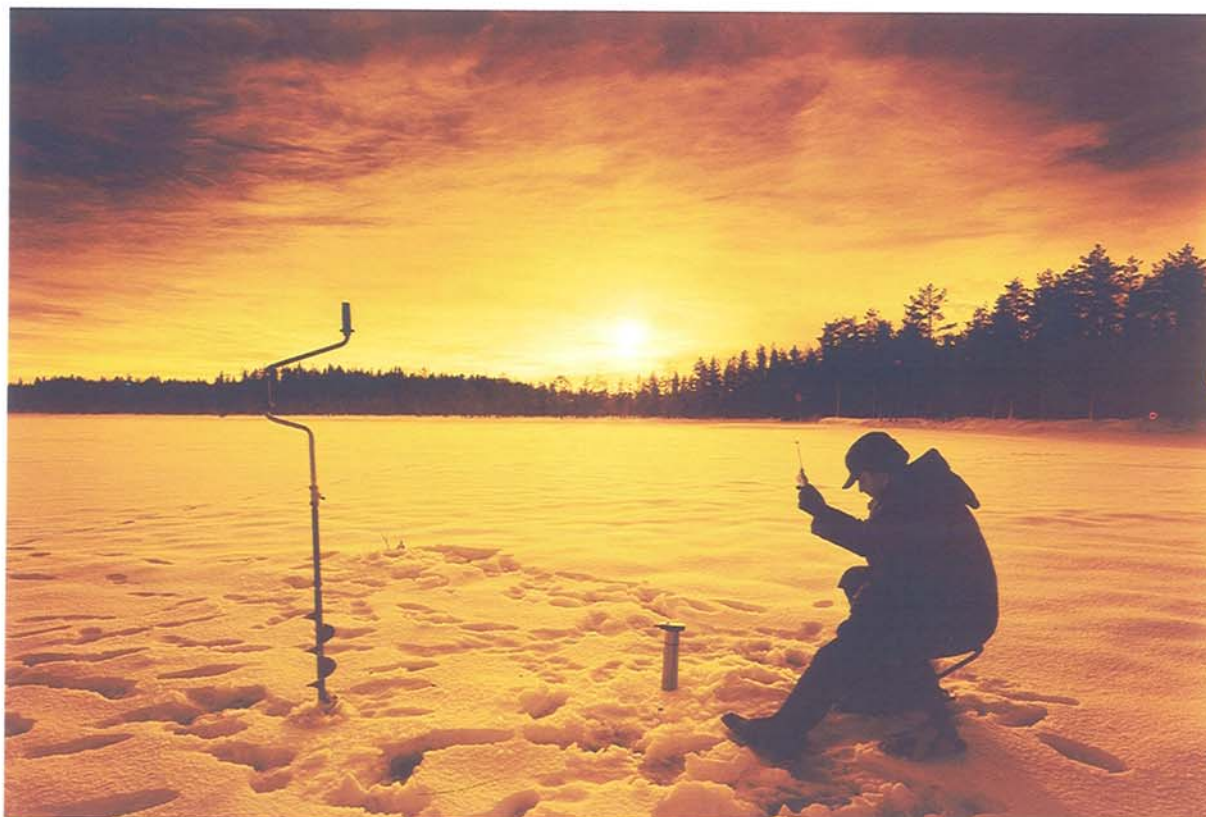
– Våra olika aktiviteter innan Bondfilmen har inneburit att vi ökat den spontana varumärkeskännedomen i USA från några procent i slutet av 1996 till 15 procent ett år senare. Nu väntar vi med spänning på att avläsa hur agent 007 hjälpt oss att ytterligare förbättra den siffran.

– Vi genomför kontinuerliga mätningar på alla



Johan Siberg, VD i Ericsson Mobile Communications AB

*”Idag kan vi påstå att vi lärt oss vad varumärkesuppbyggnad går ut på, vi förstår vår marknad och vi har god kontroll över våra marknadsinvesteringar.”*



SOLLEFTA, SVERIGE

våra nyckelmarknader av hur varumärkeskännetecken utvecklas och av genomslaget av våra olika marknadsinsatser. Data samlas i en central databas där ansvariga direkt kan avläsa resultatet av de marknadsinvesteringar som görs. Resultaten utgör också en väsentlig del av den resultatuppföljning som sprids internt inom hela affärsområdet. Av 20-talet olika mätetal som presenteras i denna uppföljning är sju marknadsrelaterade och hämtade från de internationella undersökningarna.

### Internt fokus

En förutsättning för att etablera ett starkt varumärke är att det finns en intern förståelse inom företaget för betydelsen av varumärket och de insatser som görs för att stärka det. Det är utomordentligt viktigt att de som arbetar med att konstruera och formge framtidens telefoner har en djup förståelse av varumärkesplattformen. Johan Siberg menar att det inte finns någon verksamhet i affärsområdet som inte behöver den här kunskapen.

– Därför genomför vi en rad interna program och aktiviteter. Vi genomför nu ett program "att leva med varumärket (living the brand)" för alla anställda. Det sker i form av work-shops där anställda i grupper om 30–40 personer först tar del av ett interaktivt informationspaket och sedan diskuterar varumärke och varumärkesuppbygg-

nad. Innan utgången av 1999 ska alla våra 12 000 anställda ha deltagit i programmet.

### Kampanj för hela koncernen

Mobiltelefonverksamheten var först inom Ericsson att arbeta under verklig konkurrens. Därför har Ericsson Mobile Communications varit drivande i koncernen på varumärkesområdet. Det är mobiltelefonförsäljningen som genomfört de omfattande aktiviteterna, men hela Ericsson har nytta av dessa satsningar.

– När vi definierade vår varumärkesplattform försäkrade vi oss också om att den även fungerar för Ericssons andra affärsområden. Vi är glada över att vi på så vis kan dela med oss av våra framgångar. Nu under 1998 startar vi en ny imagekampanj som inte uttalat handlar om mobiltelefoner. Kampanjen "gör dig själv hörd" är utformad så att den stärker varumärket Ericsson inom alla koncernens olika produktområden, berättar Siberg. □

#### Wanted Position 2000:

**Affärer:** Vi ska vara den ledande leverantören.



MOBILTELEFONTILLVERKNING  
I KUMLA, SVERIGE

# KINA Med fokus på den lokala kompetensen

□ **Ingen Ericssonmarknad har vuxit sig så stor på så kort tid som Kina. USA och Kina distanserar alla andra marknader i fråga om årlig försäljning. USA har länge varit Ericssons största marknad, men den snabba tillväxten placerar Kina som mycket god tvåa.**

John Gilbertson, chef för Ericsson i Kina, tror på en fortsatt ljus framtid för koncernen i detta världens folkrikaste land:

– Kina har 1,2 miljarder invånare, men det finns bara 75 miljoner teleabonnenter i landet. Ytterligare 14 miljoner kineser har mobiltelefon, och efterfrågan är mycket stor. De kinesiska operatörerna, i såväl de fasta som de mobila telenäten, har svårt att hålla jämna steg med efterfrågan. Särskilt stort är behovet av telekommunikation på den kinesiska landsbygden, där över 70 procent av befolkningen bor. Mer än 40 procent av Kinas byar har än idag ingen teleförbindelse med omvärlden.

Ericsson har flera starka ben att stå på i Kina. Allra starkast är koncernen inom mobila system och terminaler. Mer än sju miljoner abonnenter finns nu i världens största GSM-nät som drivs av China Telecom. Ungefär hälften av det analoga och digitala mobiltelefonsystemet har levererats av Ericsson.

Marknaden för teleutrustning till det fasta telenätet har i många år dragit till sig de stora internationella leverantörerna. Ericsson har tio miljoner AXE-linjer installerade.

– De senaste årens vinnare i Kina är annars de lokala leverantörerna. De är företag som nu blivit mycket duktiga på att bygga telesystem och som med sina låga tillverkningskostnader nu tar ett allt fastare grepp om marknaden.

## Nya öppningar är på gång

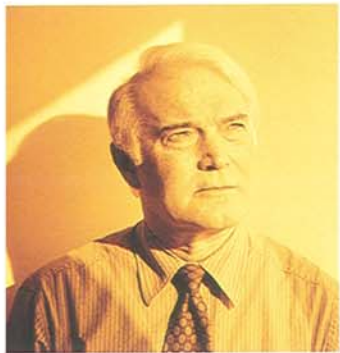
John Gilbertson är övertygad om att Ericsson de närmaste åren ytterligare kommer att skjuta fram sina positioner i Kina. De nya produkter för multimedia- och datakommunikation som nu är på gång kan ge nya öppningar. Intresset i Kina för den senaste generationens teleteknologi har alltid varit stort. Ericssons beredvillighet att dela med sig av ny teknik uppskattas av kineserna. Det nya forskningscenter som under 1997 invigdes i Shanghai applåderas av de kinesiska myndigheterna, liksom tidigare etablerade samarbeten inom bland annat transportnätsteknik. Koncernen driver tillsammans med kinesiska intressenter ett stort antal samriskbolag där Ericsson delar med sig av sin kompetens inom berörda områden.

Nyligen slutfördes en total omorganisation av Ericssons kinesiska verksamhet. Ett skifte sker från en centralstyrd organisationsmodell till en starkt regionaliserad och kundfokuserad organisation.

– För att komma närmare våra kunder, distribuerar vi nu målmedvetet ut vår kompetens och viktiga funktioner till regionerna. Samtidigt koncentrerar vi oss starkt på lokal rekrytering och utbildning. Vi vill ha många fler kineser på nyckelposter i företaget. Den nya organisationen, med fyra starka regioner, ger betydligt större karriärmöjligheter för vår inhemska personal än vad vi tidigare kunde erbjuda, säger Gilbertson.

## Stor satsning på utbildning

I november invigdes det senaste tillskottet till Ericssons satsning på lokal kompetensutveckling i Kina. The Ericsson China Academy har inrättats i samarbete med flera inhemska och internationella universitet. Här ska chefer på hög nivå



John Gilbertson,  
VD i Ericsson (China) Company Ltd.

*”Vi vill ha många fler kineser på nyckelposter i företaget. Vår nya organisation ger avsevärt bättre karriärmöjligheter för den inhemska personalen”*



MODERN PRODUKTIONSTEKNOLOGI I PEKING, KINA



PEKING, KINA

erbjudas utbildningar som gör dem än bättre lämpade att möta de stora utmaningar som väntar under nästa sekel. Denna viktiga utbildningsresurs ska inte enbart vara öppen för Ericsson-chefer utan akademien ska ta emot elever också från kunder och berörda myndigheter. Initiativet har rönt mycket stor uppskattning från kinesisk sida. Detta är en av de största satsningar i sitt slag som något utländskt företag gjort för att hjälpa Kina utveckla sitt eget informationssamhälle inför nästa sekel.

Kompetensutveckling på lite lägre nivå erbjuds sedan länge vid Ericssons utbildningscenter i Beijing. Där genomfördes förra året mer än 30 000 studiedagar – med både Ericssonanställda och personal från Ericssons kinesiska kunder på skolbänken. I den nya organisationen byggs också regionala utbildningscentra upp.

– Sedan lång tid tillbaka har Ericsson i Kina också ett nära samarbete med universitet och högskolor, tillägger John Gilbertson.

## Attraktiv arbetsgivare

– Det här är aktiviteter som skapar stort intresse för arbete hos Ericsson. Kina har en hög utbildningsstandard så det finns gott om kvalificerade studenter att rekrytera bland. Men kampen om de

### I korthet

- De senaste årens framgångar med mobilsystem och mobiltelefoner har medfört att Kina nu är en av Ericssons största enskilda marknader.
- En ny regional organisation för ut kompetensen närmare kunderna.
- Ericsson har tagit flera viktiga och uppskattade initiativ för att stödja uppbyggnaden av lokal kinesisk kompetens inom teleområdet.

riktigt duktiga är hård, så det är verkligen viktigt för Ericsson att kunna utmärka sig i konkurrensen om kompetensen. Ericsson (China) hade drygt 3 300 anställda i slutet av 1997. Till kommande årsskifte räknar företaget med att rekrytera ytterligare 700 personer. Då är det viktigt att ha ett gott rykte bland landets teknikstudenter. □

#### Wanted Position 2000:

Anställda: Ledarskap för delaktighet, motivation, snabbhet och flexibilitet.



BREDA, HOLLAND

## HOLLAND Kvalitetspriset bara början på arbetet

□ **1997 erövrade Ericsson Telecommunicatie det holländska kvalitetspriset, för andra gången. Första gången, 1994, var den prestigefyllda utmärkelsen belöningen för flera års målmedvetet förbättringsarbete. När bedriften upprepades förra året, var detta en bekräftelse på att bolaget kommit ännu längre med sitt interna förändringsarbete, genom att årligen fortsätta genomföra en grundlig kvalitetsrevision enligt den europeiska kvalitetsmodellen.**

När Ericsson började arbeta med Wanted Position 2000, var det mycket i de fastställda målen för koncernen som passade in på de förändringsaktiviteter som redan pågick i Ericssons holländska

bolag. Det råder nämligen en mycket god överensstämmelse mellan Wanted Position och de kvalitetskriterier som utgör grunden för the European Quality Award.

### Positiv uppmärksamhet

Den grundläggande tanken bakom den europeiska kvalitetsmodellen är att det krävs positiv uppmärksamhet från kunder, personal och samhälle för att ett företag ska kunna uppnå goda affärsresultat. För att erhålla den uppmärksamheten måste företaget ha full kontroll över sin verksamhet och sitt förbättringsarbete. Den viktigaste förutsättningen för detta är att företaget präglas av ett inspirerande ledarskap med inriktning på förbättringar och att företaget



etablerar, sprider och följer en policy som verkar i samma riktning. Företaget måste också lägga stor vikt på hur det utnyttjar sina resurser – personal och hjälpmedel.

Ericssonkoncernen bekänner sig till den europeiska kvalitetsmodellen. Den har fördelen att de aktiviteter som premieras har ett direkt samband med affärsresultatet. För att uppnå ett gott resultat i företaget måste man driva förbättringsprojekt och ha kontroll över verksamheten.

## Fem större projekt

Ledningsgruppen i det holländska bolaget tog Ericssons Wanted Position 2000 och jämförde dess olika delmål med kvalitetsmodellen. Det tog inte lång tid att identifiera fem större projekt som vart och ett påverkar en eller flera av de resultatfaktorer som återges i modellen. För varje projekt utsågs en ansvarig ledare ur företagets ledningsgrupp.

Ett företag som fokuserar sina mål kring hela sin affärsverksamhet anses befinna sig i den fjärde av de fem faser av sin utveckling som definieras i den europeiska kvalitetsmodellen. När Ericsson Telecommunicatie vann kvalitetspriset hade man nått upp till fas fyra. Att gå vidare till fas fem är nu målet för det förbättringsprojekt som Haijo Pietersma, VD för Ericsson Telecommunicatie, är ansvarig för.

– Vårt fortsatta arbete med "business excellence" är en nödvändighet för att vidareutveckla våra

### I korthet

- Ericsson Telecommunicatie har två gånger erövat holländska kvalitetspriser – 1994 och 1997.
- Företaget går nu vidare med kraftfulla förbättringsprojekt i syfte att ytterligare stärka sin konkurrensförmåga.

ledare, för att kunna skapa optimala möjligheter för ett gott utbyte mellan kunder, anställda och aktieägare. På detta sätt kommer vi att kunna ta initiativ och agera utifrån de förändringar som karakteriserar vår bransch.

## Att bli ett kunskapsföretag

Förbättringsprojekt nummer två är nära knutet till företagets policy och strategi. Det tar sikte på den förändring som Ericsson nu genomgår – från att vara ett producerande företag till att bli ett kunskapsföretag. Också i Holland har en stor del av tidigare produktionsaktiviteter sålts ut till externa partners.

– Vår kunskap och förståelse av behoven på våra kunders marknader styr utvecklingen av nya tjäns-

ter och kommer ytterligare öka våra möjligheter att bredda vårt utbud.

Ericsson Telecommunicaties företagspolicy lägger stor vikt vid hur företaget bäst ska kunna utveckla kompetensen hos de anställda och därmed skapa en god miljö för proaktiva, delaktiga medarbetare. Det tredje förbättringsprojekt som pågår tar fasta på detta område.

Informationsteknologin och hur den utnyttjas inom företaget fokuseras i projekt nummer fyra. Inom Ericsson införs nu världen över SAP R/3, som är ett kraftfullt datahjälpmedel för företag som vill effektivisera sina alltmer komplexa administrativa rutiner. Det nederländska bolaget var ett av de första Ericssonföretagen som införde detta integrerade informationssystem.

Ökad effektivitet och sänkta kostnader i verksamheten är målet för det sista av de fem stora förbättringsprojekt som nu pågår. Projektet syftar till att få de olika stegen i den globala leveranskedjan att fungera ännu bättre tillsammans. Det handlar om att korta ner det som på engelska kallas time-to-market (tid till marknaden) och time-to-customer (tid till kund). Framstegen på detta område mäts kontinuerligt.

De fem projekten kommer att avsevärt stärka Ericssons konkurrensförmåga i Holland.

## Fokuserar på kunden

– På den avreglerade marknaden är vår organisation sedan flera år helt kundorienterad. Det gör att vi kan fokusera optimalt på varje kund och det har lett till att samarbetet med kunderna hela tiden kunnat fördjupas, berättar Haijo Pietersma. Ericsson har varit huvudleverantör till holländska PTT Telecom i många år. Under de senaste två åren har Ericsson även blivit huvudleverantör gentemot Libertel och Telfort.

Med stöd av ett starkt varumärke och ett väl utvecklat distributionsnät är nu bolaget en av de ledande mobiltelefonleverantörerna.

Idag strävar alla parter mot att utveckla samarbetet med Ericsson mer som ett partnerskap än en traditionell kund–leverantör-relation. Hur detta utvecklas mäts regelbundet och har hittills utfallit med mycket gott resultat. □

### Wanted Position 2000:

**Struktur:** Utrustad för lyhördhet och ett utförande i världsklass.



Haijo Pietersma,  
VD i Ericsson Telecommunicatie B.V.

*"Vår organisation är sedan flera år helt kundorienterad. Det har starkt bidragit till att samarbetet med kunderna hela tiden kunnat fördjupas."*



LEVERANSLAGER I RIJEN, HOLLAND

# IT – ett redskap för att forma miljösamhället

*Miljöfrågorna är till sin natur komplexa, och Ericsson anser att de i grunden ska hanteras med vetenskapliga förtecken.*

□ **1997 års internationella miljökonferens i Kyoto kom till stor del att kretsa kring nödvändigheten av att på global basis minska utsläppen av fossila växt-husgaser. Världens stora industrinationer kom där överens om att senast år 2012 ha minskat utsläppen med 5,2 procent, jämfört med 1990 års förbrukning.**

Detta beslut kan ses som en utmaning för hela IT-världen. Informationsteknologin, med sin låga energiförbrukning och låga generella miljöpåverkan, kan med fördel ersätta eller effektivisera många av de samhällsaktiviteter som idag är beroende av fossila bränslen. Så beräknas till exempel mobildatasystemen kunna effektivisera godstransporter, taxi mm med upp till 20 procent och spara ännu mer när det gäller kostnader. System för bredbandig datakommunikation, med tillämpningar som distansundervisning, distansarbete och videokonferenser, kan kraftigt minska behovet av resor och uppvärmd kontorsyta. Som sideeffekter ger de dessutom avsevärda kostnadsbesparingar och effektivitetsvinster. Ericsson och andra IT-företag kommer därför att få en viktig roll som stödindustri i det framtida samhället.

Det är främst mot denna bakgrund som Ericsson satt upp energibesparing i alla led som ett av koncernens miljömål. Målet omfattar, förutom koncernens produkter och system, också Ericssons produktion, fastigheter, mm.

En annan viktig händelse under 1997, som på sikt kommer att påverka Ericsson, är att producentansvarslagar börjar införas, i första hand i Europa. Dessa lagar kommer att betyda att det slutliga juridiska ansvaret för en produkts hela livscykel läggs på producentförädlingskedjan. Speciellt talar lagarna om miljö- och kostnads-mässigt försvarbar slutlig skrotning av produkter, sedan de använts.

## Samarbete kring återvinning

För egen vägledning, men även som påverkande underlag för lagstiftningen, har Ericsson tillsammans med flera stora tillverkare av mobiltelefoner genomfört pilotprojekt för insamling och skrotning av mobiltelefoner i Sverige och Storbritannien. Affärsområde Mobilsystem har också inlett ett

## I korthet

- IT, med sin låga energiförbrukning, ger avsevärda kostnadsbesparingar och effektivitetsvinster.
- Ericsson har inlett samarbeten kring frågan om återvinning av produkter.

flerårigt samarbete med ett antal forskare kring frågan om bästa återvinning/återanvändande av dagens radiobasstationer när de tjänat ut och hur man bäst konstruerar framtidens basstationer i detta avseende.

Ericsson är i det här sammanhanget medvetet om att miljöprofilen för produkter och tjänster inte blir bättre än förädlingskedjans svagaste länk. Därför har koncernen som ett av sina övergripande miljömål att ha full kontroll över produkternas kemiska sammansättning. För att tydligt visa var Ericsson står i denna fråga har koncernen tagit fram information och instruktioner för användande av kemiska problemsubstanser. Dessa har klassificerats i förbjudna ämnen, som inte är godtagbara i koncernens produkter, och ämnen som bör fasas ut på sikt. Klassningen kommer att presenteras för koncernens underleverantörer.

## Miljöledningssystem

Under 1997 fortsatte satsningen på miljöledningssystem, främst ISO 14001. Flera av Ericssons enheter erhöll certifikat under året. Här står slutmålet fast; att alla Ericssons företag och organisationer som har en verksamhet som på ett märkbart sätt kan påverka miljön, skall ha infört miljöledningssystem senast år 2000. För att underlätta genomförandet av detta mål och allmänt höja medvetenheten bland all personal satsar koncernen brett på utbildning.

Miljöfrågorna är till sin natur mycket komplexa och ses på olika sätt i olika delar av världen. Ericsson har en ödmjuk inställning till denna komplexitet och anser att miljöfrågorna i grunden skall hanteras med vetenskapliga förtecken. Ericssons Miljörapport, som publiceras i anslutning till denna Årsredovisning, belyser ytterligare koncernens aktuella aktiviteter och synsätt kring miljöfrågorna. □

# Ericsson slår vakt om sin främsta tillgång

□ **Kunskapsföretaget Ericsson har avsevärt större tillgångar än vad som kan utläsas av koncernens balansräkning. Kompetens är helt avgörande för Ericssons förmåga att försvara sin ledande position bland världens leverantörer av telekommunikationsutrustning. De fler än 100 000 anställda i koncernen är därför den viktigaste posten i förteckningen över koncernens "dolda" tillgångar.**

Den unika kännedom om telekommunikation i alla delar av världen som koncernen idag förfogar över är ovärderlig på en marknad där aktörerna blir alltmer internationellt inriktade.

De tekniska insikterna, representerade av tusentals viktiga patent och 22 000 tekniker i koncernens teknikutvecklingsorganisation, har gjort Ericsson ledande inom nyckelområden som digital växelteknik, mobiltelefoni och försvarselektronik. Ericssons tekniska förmåga sträcker sig till många fler områden, men dessa tre exempel illustrerar hur brett koncernens kompetensområde är – Ericssons teknikkunnande omfattar alla de områden som är viktiga för den som vill bygga moderna tele- eller datakommunikationsnät.

Runtom i världen pågår nu ett intensivt arbete med att förverkliga koncernens "Wanted Position 2000", som i högsta grad handlar om en ännu bättre förvaltning av koncernens kunskapskapital. Detta beskrivs närmare under "Ett företag i förvandling" (sidorna 8–23).

## Nya former för kompensation

Att behålla personer med nyckelkompetens är en av de allra viktigaste uppgifterna för Ericsson. Därför måste koncernen kunna erbjuda sina anställda utmanande arbetsuppgifter, konkurrenskraftiga anställningsvillkor och adekvata belöningsformer. Under 1997 genomförde Ericsson ett av de största internationella program för personalkonvertibler som något företag genomfört. Sammanlagt 41 497 anställda i 46 länder tog vara på denna möjlighet att själva bli direkt delaktiga i företagets ekonomiska utveckling. Totalt omfattade konverteringslånet sex miljarder SEK.

Samtidigt med denna breda satsning, som omfattade alla anställda i alla de länder där den



PROGRAMMUTVECKLING I ATHLONE, IRLAND

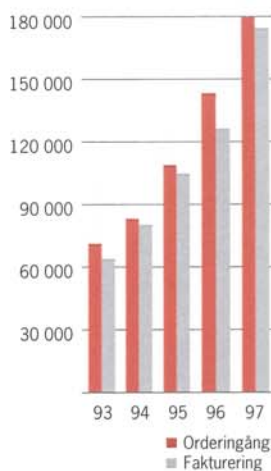
lokala lagstiftningen tillåter konvertibelprogram, beslutades om en mer riktad satsning på ett optionsprogram för cirka 500 nyckelpersoner i företaget.

Programmet, som startar 1998, innebär att dessa nyckelpersoner erhåller aktieoptioner motsvarande en bestämd andel av lönen, som en lönebonus. Tilldelningens storlek är förutom lönen också beroende på hur väl koncernen uppfyller de uppsatta vinstmålen för det aktuella tilldelningsåret. Detta optionsprogram fungerar på så vis både som en uppmuntran för nyckelpersoner att stanna i företaget och som en uppmuntran att göra ett ännu bättre arbete inom vars och ens ansvarsområde.

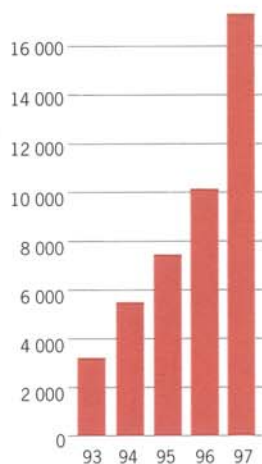
Mer information om Ericssons satsningar på kompetens och kompetensutveckling och om aktuella program och aktiviteter för att slå vakt om koncernens kunskapsstillgångar finns i den särskilda Personalrapport för 1997 som publiceras i anslutning till koncernens Årsredovisning. □

*Att behålla nyckelkompetenser är en av de allra viktigaste uppgifterna för Ericsson. Därför måste koncernen kunna erbjuda sina anställda utmanande arbetsuppgifter, konkurrenskraftiga anställningsvillkor och adekvata belöningsformer.*

## Orderingång och fakturering, MSEK

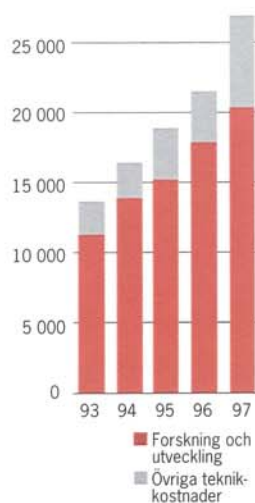


## Resultat före skatter, MSEK



Resultatet förbättrades 1997 och blev 17 218 MSEK, en ökning med 70% jämfört med 1996.

## Totala teknikkostnader, MSEK



## Orderingång och fakturering

Koncernens orderingång ökade med 30 procent till 179 770 MSEK (138 048 MSEK).

Koncernens orderingång har, sett över rullande perioder om fyra kvartal, ökat 25 kvartal i följd. Orderbeståndet uppgick vid årets slut till 77 499 MSEK (63 401).

Koncernens fakturering uppgick till 167 740 MSEK, en ökning med 35 procent jämfört med föregående år (124 266).

Marknader utanför Sverige svarade för 94 procent (94) av faktureringen, och marknader inom Europeiska Unionen (EU) för 38 procent (39). USA var koncernens största marknad med 10 procent av försäljningen, följt av Kina, Storbritannien, Italien, Brasilien och Sverige. Latinamerika var det marknadsområde som hade den största ökningen under året.

Exporten från Sverige, inklusive försäljning till utländska koncernbolag, uppgick till 93 100 MSEK (73 000), en ökning med 28 procent.

## Resultat

Koncernens resultat före skatter uppgick till 17 218 MSEK (10 152), en ökning med 70 procent jämfört med föregående år. Av resultatet kan -147 MSEK (341) hänföras till realisationsresultat netto efter avdrag för minoritetens andel. Exklusive realisationsresultatet ökade resultatet före skatter med 77 procent. Vinst per aktie blev 12,15 SEK (7,27). Skattesatsen för 1997 blev 31 procent (30).

Övriga rörelseintäkter var lägre på grund av ett högre realisationsresultat föregående år. Andel i intresseföretags resultat ökade jämfört med föregående år, främst som en följd av resultatutvecklingen i det franska bolaget MET S.A., det kroatiska bolaget Ericsson Nikola Tesla d.d. och det svenska finansbolaget AB LM Ericsson Finans. Det brasilianska bolaget Ericsson Telecomunicacoes S.A. redovisades som konsoliderad verksamhet såväl 1996 som 1997.

Totala kostnader för forskning och utveckling, försäljning samt administration uppgick till 52 461 MSEK (40 946). Relativt faktureringen utgjorde dessa kostnader 31 procent jämfört med 33 procent året innan. Även under 1997 fortsatte koncernen de omfattande satsningarna på teknisk utveckling och investeringar i anläggningar och teknisk utrustning. Koncernens samlade kostnader för forskning och utveckling (inklusive kundorderrelaterade utvecklingskostnader om 1 421 MSEK (1 763) som redovisas som del av kostnad för fakturerade varor och tjänster) uppgick till 20 906 MSEK (17,467), vilket motsvarar 12 procent (14) av faktureringen. De totala teknikkostnaderna, där även kostnader för marknadsanpassningar ingår uppgick till 26 609 MSEK (21 947), vilket motsvarade 16 (18) procent av faktureringen. Antalet patentansökningar ökade till 1 200 (900).

Rörelseresultatet uppgick till 18 757 MSEK (10 758), vilket framför allt affärsområdena Mobilsystem och

Mobiltelefoner och Terminaler bidrog till. Affärsområdet Infokomsystem belastades kostnader för sin pågående omstrukturering. Den svagare kronan påverkade, jämfört med föregående år, vinst före skatt positivt med närmare 1 900 MSEK.

Rörelsemarginalen förbättrades från 8,7 procent till 11,2 procent.

Koncernens finansnetto uppgick till 48 MSEK (412). Den finansiella turbulensen i främst Sydostasien och Latinamerika under andra halvåret påverkade ej nämnvärt koncernens finansiella intäkter och kostnader.

Minoritetens andel av resultat före skatt uppgick till 1 587 MSEK (1 018), vilket innefattade minoriteter i bl a Brasilien, Japan, Kina och Italien.

Kassaflödet före finansiella aktiviteter var under 1997 positivt med 7 746 MSEK (4 044), en förbättring med 3 702 MSEK. Framför allt var det den starka intjäningsförmågan och den högre kapitalomsättningen på varulagret som bidrog till detta kassaflöde. Kapitalomsättningshastigheten, räknat på sysselsatt kapital, ökade från 2,2 ggr till 2,4 ggr som en följd av den snabbare omsättningen av koncernens varulager. Varulagret motsvarade 14 procent (16) av faktureringen. Övriga avsättningar utgjorde 11 550 MSEK (10 715) och avser garantiåtaganden, risker avseende kundfinansiering och förändringar i teknik och marknader samt omstrukturering. Soliditeten uppgick till 38,7 procent (39,1). Minskningen var främst hänförlig till ökning i likvida medel samt kundfordringar.

*Mobilsystem* visade fortsatt god tillväxt och försvarar sin ställning som ledande leverantör. De av Ericsson levererade systemstandarderna ökade sina marknadsandelar. Orderingången ökade med 26 procent och faktureringen med 23 procent. Utvecklingen för mobilsystem var mycket gynnsam till följd av snabb abonnenttillväxt, särskilt för digitala system. Rörelseresultatet ökade och svarade för en betydande del av koncernens rörelseresultat.

För *Infokomsystem* ökade orderingången med 9 procent och faktureringen med 23 procent. Affärsområdet som helhet visade ett fortsatt otillfredsställande resultat, till följd av prispress inom affärsområdets större produktområden, kostnader för pågående omstrukturering av verksamheten samt fortsatta kraftfulla satsningar på teknisk utveckling.

Inom *Mobiltelefoner och Terminaler* var tillväxten mycket stark. Faktureringen ökade med 87 procent. Under året breddade Ericsson produktprogrammet och genomförde ett antal framgångsrika produktlan-seringar. Affärsområdet befäste genom ökade marknadsandelar ytterligare sin ställning som en ledande leverantör av digitala mobiltelefoner. Rörelseresultatet ökade kraftigt och svarade för en betydande del av koncernens rörelseresultat.

*Övriga verksamheter* (kraft, komponenter, kabel och försvarselektronik) ökade orderingången med 41 procent och faktureringen med 25 procent. Produktområden med stor efterfrågan var telekabel, energisystem och mikroelektronik för mobilsystem. Mark-

naden för försvarselektronik var fortsatt avvaktande, men Ericssons produktportfölj röner dock stort intresse, vilket för 1997 innebar en mycket god tillväxt. Rörelseresultatet för Övriga verksamheter var mycket tillfredsställande.

Dynamiken i telekommunikationsbranschen kräver ständig uppmärksamhet och anpassning. Ericsson följer därför noggrant marknadsutvecklingen, särskilt beträffande Internet och efterfrågan från operatörer på tilläggstjänster utöver traditionella system och utrustningar. Marknader i Asien kommer på grund av valutaon att behöva särskild uppmärksamhet i den närmaste framtiden.

Teknikutvecklingen i branschen har genom det nyligen fattade beslutet i ETSI angående nästa generations mobilsystemstandard fått en för Ericsson gynnsam inriktning, och arbetet med WCDMA kommer att drivas med oförminskad intensitet.

Inom affärsområde Infokomssystem kommer omstruktureringsarbetet beträffande produktion och distribution att fortgå även under 1998.

## Finansiering

Under oktober–november 1997 genomfördes en emission av konvertibla förlagsbevis i Telefonaktiebolaget LM Ericsson riktad till de anställda. Av emissionens totalt 6 000 MSEK tecknade AB Aulis, ett helägt dotterbolag till Telefonaktiebolaget LM Ericsson, 1 125 MSEK. Dessa konvertibla förlagsbevis kommer att erbjudas nyanställda till marknadsmässiga villkor. Sammanlagt 41 497 anställda i 46 olika länder tecknade ett maximalt belopp på 145 347 SEK. Lånet löper till den 30 juni 2003. De konvertibla förlagsbevisen medför rätt till konvertering till B-aktier. Konverteringskursen fastställdes till 472 SEK. Vid full konvertering medför emissionen en utspädnings-effekt på 1,3 procent.

Koncernens totala kundfordringar, kortfristiga såväl som långfristiga, ökade under 1997 med 9 846 MSEK, varav 784 MSEK var relaterade till kundfinansiering. Koncernens finansiella nettotillgångar, dvs nettot av koncernens kassa, bank, kortfristiga placeringar och räntebärande skulder (inkl pensionsskulder) uppgick till 5 981 MSEK (1 515). Koncernens likviditet förbättrades under fjärde kvartalet som en följd av det allt positivare kassaflödet och emissionen av konvertibla förlagsbevis.

Behovet av export- och projektfinansiering ökade under året i takt med faktureringen, främst avseende kunder i USA, Brasilien och Kina. Inga substantiella kreditförluster uppstod. Det är fortfarande svårt att initialt refinansiera kundkrediter relaterade till helt nya projekt. Däremot avyttrades avsevärda kundfinansieringar successivt under året till externa parter.

Ericsson Treasury Services AB ansvarar för den övervägande delen av koncernens likviditets- och valutahantering och fungerar som internbank samt verkar för Ericssons räkning på valuta- och kapitalmarknaderna. Resultatet avseende hantering av valuta och likviditet var tillfredsställande och hade en

positiv påverkan på koncernens finansnetto. Enheten arbetar inom en av styrelsen fastlagd policy för riskhantering.

Ericssons policy för kurssäkring av flöden i utländska valutor ändrades ej under året. Kursräkning sker för bindande avtal med kunder och leverantörer. Uppskattad försäljning och inköp utöver detta kurssäkras på upp till 12 månader, baserat på bedömningar av säkerheten i volymer, prisutveckling etc inom respektive affärsområde.

## Investeringar

Investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick till 7 237 MSEK (7 188). Investeringarna i Sverige ökade från 3 415 MSEK till 3 539 MSEK. Av de totala investeringarna var 1 541 MSEK (1 483) hänförliga till andra länder inom EU. Koncernens större investeringar utgjordes bl a av ökad produktionskapacitet i Kumla, Brasilien, Malaysia och USA.

## Personal

Antalet anställda ökade under året med 6 825 till 100 774. I Sverige ökade personalen netto med 1 464, huvudsakligen inom de expanderande affärsområdena Mobilsystem samt Mobiltelefoner och Terminaler. Av totala antalet anställda återfanns 69 290 i enheter inom EU, varav 45 360 i Sverige.

Löner och ersättningar till de anställda uppgick till 28 159 MSEK (23 612). Särskilda uppgifter om medelantalet anställda, löner och ersättningar samt förmåner till ledande befattningshavare återfinns under avsnittet Noter till boksluten.

## Viktiga förändringar inom koncernen

Styrelsen har utsett en ny verkställande direktör och koncernchef efter Lars Ramqvist, som vid bolagsstämman föreslås överta ordförandeposten i styrelsen. Den nye verkställande direktören, Sven-Christer Nilsson, tillträder den 30 mars 1998 efter bolagsstämman. Förslaget stöds av en majoritet av aktieägarna.

I januari 1997 bildade Saab och Ericsson ett nytt samägt bolag inom området militär flygelektronik – Ericsson Saab Avionics AB. Samtidigt förvärvade Saab Dynamics Ericssons enhet för elektrooptik.

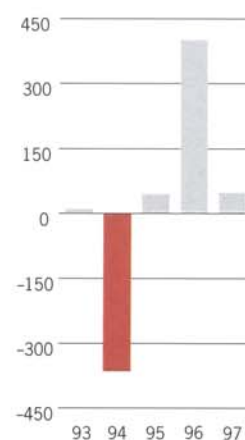
I februari förvärvades 41 procent av aktierna i AU-System Invest AB från huvudägaren Telia AB. AU-System är verksam inom så kallade smart cards för mobiltelefon tillämpningar.

Koncernens ägande, 40 procent, i Ascom Ericsson Transmission AG såldes under februari 1997 till Ascom Holding AG.

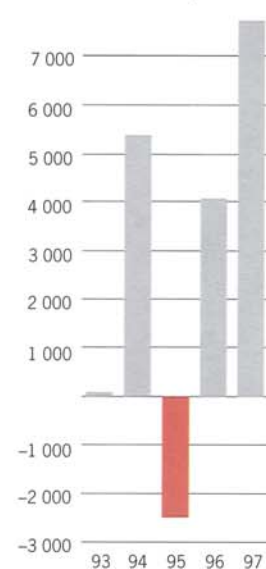
Under augusti förvärvades en minoritetsandel i Juniper Networks, ett Kalifornien-baserat företag med inriktning på utveckling av produkter för större IP-nätverk (Internet Protocol).

Under september utnyttjade Ericsson en option att förvärva utestående aktier, 20 procent, i det öster-

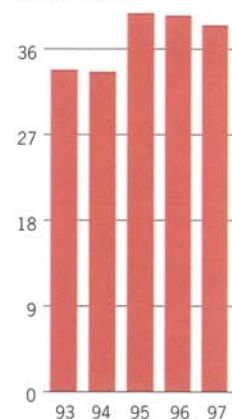
Finansnetto, MSEK



Kassaflöde före finansiella aktiviteter, MSEK

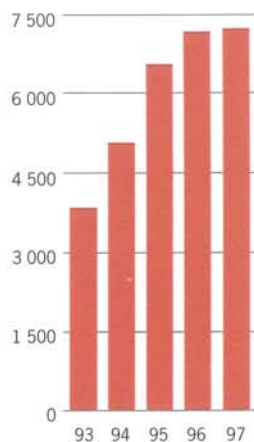


Soliditet, %

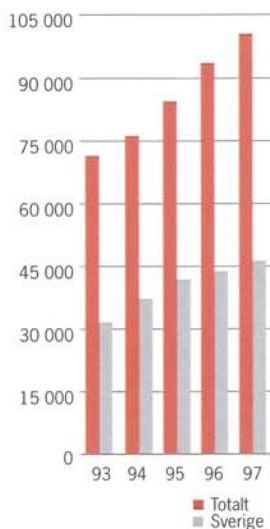


Koncernens soliditet uppgick till 38,7% (39,1%).

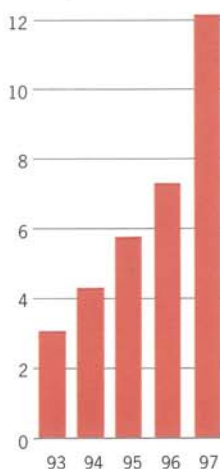
### Investeringar, MSEK



### Antal anställda



### Vinst per aktie, SEK



rikiska dotterbolaget, Ericsson Austria AG.

I december avtalade det italienska dotterbolaget, Ericsson S.p.A., om en avyttring av 80 procent av aktierna i nät- och kabelanläggningsbolaget Cosir S.p.A.. Försäljningen avses genomföras under början av 1998.

I december undertecknades ett avtal med den franska Lagardere-gruppen om förvärv av de återstående 50 procent av aktierna i intresseföretaget MET S.A.. Förvärvet kommer att genomföras under 1998.

Sedan juli 1989 har Ericssons produkter, system och tjänster för mobiltelefoni och privata radiosystem i Nordamerika tillverkats genom ett samägt bolag med General Electric ("GE"). Avtalet avseende detta bolag innehåller villkor som skall tillämpas om och när någon av parterna vill säga upp samarbetet. GE har aviserat Ericsson sin avsikt att utnyttja sin kontraktssliga säljoption avseende aktierna i bolaget per den 1 april 1998.

Ericsson har filialer i ett 40-tal länder. Större filialer finns i Ryssland, Förenade Arabemiraten och Libyen. Under 1997 etablerades filialer i bl a Uzbekistan, Jordanien och Etiopien.

Under 1997 genomfördes ett antal outsourcingaktiviteter i och utanför Sverige, d v s överlåtelse av verksamhet till underleverantör i syfte att uppnå stordriftsfördelar hos denne samt en renodling av egen verksamhet.

De större outsourcingaktiviteterna i Sverige inkluderade: avyttring av koncernens plastfabrik i Kristianstad till Nolato AB i februari 1997, avyttring av koncernens kretskortsmontage i Karlskrona till Flextronics i mars 1997 och överlåtelse av kretskortstillverkningen i Norrköping till SCI Systems Inc och Solectron Corporation.

Större outsourcingaktiviteter utanför Sverige berörde Brasilien, Kroatien, Malaysia, Norge, Spanien och Storbritannien.

## Moderbolaget

Moderbolagets fakturering uppgick till 16 217 MSEK (15 404). Moderbolagets resultat efter bokslutsdispositioner och skatter blev 4 758 MSEK (4 931). De disponibla vinstmedlen vid årets slut uppgick till 12 263 MSEK (9 909).

## Förslag till fondemission

Styrelsen föreslår att, sedan utdelning skett, en fondemission 1:1 genomföres, varvid en ny aktie erhålles för en gammal. Aktiernas nominella värde är oförändrat 2,50 SEK. Fondemissionen ökar aktiekapitalet från 2 436 MSEK till 4 872 MSEK genom överföring av medel från bundna reserver. Den avses genomföras i slutet av maj, med avstämningsdag den 27 maj.

## Förslag till vinstdisposition

Till bolagsstämmans förfogande står vinstmedel på sammanlagt 12 262 726 204 SEK. Styrelsen och verkställande direktören föreslår att dessa vinstmedel disponeras så

<i>att</i>	till de på avstämningsdagen registrerade aktieägarna utdelas 3,50 SEK per aktie	3 450 075 832 (SEK)
<i>samt att</i>	återstoden överföres till ny räkning	8 812 650 372 (SEK)
		12 262 726 204 (SEK)

Förlagsbevis 1993/2000 konverterade till och med den 6 februari 1998 har också rätt till utdelning för 1997. Under förutsättning att alla sådana konvertibler konverteras tom 6 februari 1998 kommer utdelningen att uppgå till ovan angivet belopp.

Stockholm den 29 januari 1998  
Telefonaktiebolaget LM Ericsson (publ)  
Org. nr. 556016-0680

Björn Svedberg <i>Ordförande</i>	Tom Hedelius <i>Vice ordförande</i>	Bo Berggren
Göran Engström	Jan Hedlund	Per Lindh
Sverker Martin-Löf	Lars-Eric Petersson	Clas Reuterskiöld
Peter Sutherland	Marcus Wallenberg	Sven Ågrup
	Lars Ramqvist <i>Verkställande direktör</i>	

## KONCERNENS RESULTATRÄKNING

Januari – december MSEK		1997	1996	1995
Fakturering	NOT 1	<b>167 740</b>	124 266	98 780
Kostnader för fakturerade varor och tjänster		<b>-97 868</b>	-74 179	-57 755
<b>BRUTTOMARGINAL</b>		<b>69 872</b>	50 087	41 025
Forskning och utveckling samt övriga tekniska kostnader		<b>-24 242</b>	-19 837	-16 891
Försäljningskostnader		<b>-20 464</b>	-14 765	-11 890
Administrationskostnader		<b>-7 755</b>	-6 344	-4 981
Övriga rörelseintäkter	NOT 2	<b>866</b>	1 193	487
Andelar i intresseföretags resultat		<b>480</b>	424	414
<b>RÖRELSERESULTAT</b>		<b>18 757</b>	10 758	8 164
Finansiella intäkter	NOT 3	<b>2 413</b>	1 908	1 497
Finansiella kostnader	NOT 3	<b>-2 365</b>	-1 496	-1 439
<b>RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER</b>		<b>18 805</b>	11 170	8 222
Minoritetens andel av resultat före skatter		<b>-1 587</b>	-1 018	-607
<b>RESULTAT FÖRE SKATTER</b>		<b>17 218</b>	10 152	7 615
<b>SKATTER</b>				
Skatt på årets resultat	NOT 4	<b>-5 755</b>	-3 399	-2 341
Minoritetens andel av skatter		<b>478</b>	357	165
<b>ÅRETS RESULTAT</b>		<b>11 941</b>	7 110	5 439
Vinst per aktie, SEK	NOT 5	<b>12,15</b>	7,27	5,83

FAKTURERING:  
167 740 MSEK

RESULTAT FÖRE  
SKATTER: 17 218 MSEK

VINST PER AKTIE:  
12,15 SEK

Jämförelseåren omarbetade m h t årsredovisningslagen.

## KONCERNENS BALANSRÄKNING

31 december MSEK		1997	1996
<b>ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR</b>			
Immateriella anläggningstillgångar	NOT 6	748	919
Materiella anläggningstillgångar	NOT 7, 23, 25	19 225	17 754
Finansiella anläggningstillgångar	NOT 8		
Kapitalandelar i intresseföretag		2 643	2 631
Aktier och andelar		1 434	1 142
Långfristig kundfinansiering		2 000	2 921
Andra långfristiga fordringar		3 365	2 208
		<b>29 415</b>	<b>27 575</b>
<b>OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR</b>			
Varulager	NOT 10	23 614	19 619
Fordringar			
Kundfordringar	NOT 11	46 151	35 384
Övriga fordringar	NOT 13	19 133	10 514
Kortfristiga placeringar		20 416	10 410
Kassa och bank		8 711	8 650
		<b>118 025</b>	<b>84 577</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>		<b>147 440</b>	<b>112 152</b>
<b>EGET KAPITAL</b>			
	NOT 14		
Aktiekapital		2 436	2 403
Bundna reserver		29 172	24 185
Bundet eget kapital		31 608	26 588
Balanserad vinst		9 075	6 758
Årets resultat		11 941	7 110
Fritt eget kapital		21 016	13 868
		<b>52 624</b>	<b>40 456</b>
<b>MINORITETENS ANDEL AV EGET KAPITAL</b>		<b>4 395</b>	<b>3 410</b>
<b>AVSÄTTNINGAR</b>		<b>21 095</b>	<b>17 938</b>
	NOT 16		
<b>LÅNGFRISTIGA SKULDER</b>			
	NOT 17, 20		
Certifikat och obligationslån		2 476	500
Konvertibla förlagslån		6 034	1 772
Skulder till kreditinstitut		2 209	2 267
Andra långfristiga skulder		510	1 687
		<b>11 229</b>	<b>6 226</b>
<b>KORTFRISTIGA SKULDER</b>			
	NOT 20		
Kortfristig del av långfristiga skulder		742	2 185
Kortfristiga skulder till kreditinstitut	NOT 18	4242	4 340
Förskott från kunder		7633	4 932
Leverantörsskulder		14 803	11 371
Skatteskulder		4 100	2 813
Andra kortfristiga skulder	NOT 19	26 577	18 481
		<b>58 097</b>	<b>44 122</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER</b>		<b>147 440</b>	<b>112 152</b>
<b>STÄLLDA SÄKERHETER</b>			
	NOT 20	1 018	1 203
<b>ANSVARSFÖRBINDELSER</b>			
	NOT 21	7 305	6 440

Jämförelseåren omarbetade m h t årsredovisningslagen.



## KASSAFLÖDESANALYS FÖR KONCERNEN

Januari–december MSEK	1997	1996	1995
<b>RÖRELSEN</b>			
Årets resultat	11 941	7 110	5 439
<b>ICKE LIKVIDITETSPÅVERKANDE POSTER</b>			
Minoritetens andel av årets resultat	1 109	661	442
Avskrivningar	5 756	4 659	4 156
Realisationsvinster (-)/förluster på sålda anläggningstillgångar	152	-345	68
<b>FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSENS NETTOTILLGÅNGAR</b>			
Varulager	-3396	1 118	-7 237
Kundfinansiering	-347	-309	-15
Kundfordringar och övriga rörelsetillgångar	-16 669	-9 205	-8 402
Avsättningar och rörelseskulder	16 356	5 609	8 695
<b>KASSAFLÖDE FRÅN RÖRELSEN</b>	<b>14 902</b>	<b>9 298</b>	<b>3 146</b>
<b>INVESTERINGAR</b>			
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-7 237	-6 290	-6 423
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	642	767	397
Förvärv/försäljning av aktier och andelar, netto	-69	-540	-466
Nettotillskott från minoriteter	21	1	-33
Övrigt	-513	808	867
<b>KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSAKTIVITETER</b>	<b>-7 156</b>	<b>-5 254</b>	<b>-5 658</b>
<b>KASSAFLÖDE FÖRE FINANSIELLA AKTIVITETER</b>	<b>7 746</b>	<b>4 044</b>	<b>-2 512</b>
<b>FINANSIERING</b>			
Förändring av kortfristiga skulder till kreditinstitut, netto	96	1 453	-217
Emission av konvertibelt förlagslån	4 875	-	-
Upptagande av andra långfristiga lån	2 571	682	247
Amortering av långfristiga lån	-2 672	-2 029	-615
Nyemission	-	-	7 831
Betalda utdelningar	-2 805	-1 917	-1 510
<b>KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIELLA AKTIVITETER</b>	<b>2 065</b>	<b>-1 811</b>	<b>5 736</b>
Omräkningsdifferenser i likvida medel	256	38	269
Kassaeffekt vid konsolidering av tidigare intresseföretag	-	1 404	-
<b>FÖRÄNDRING AV LIKVIDA MEDEL</b>	<b>10 067</b>	<b>3 675</b>	<b>3 493</b>
<b>LIKVIDA MEDEL VID ÅRETS BÖRJAN</b>	<b>19 060</b>	<b>15 385</b>	<b>11 892</b>
<b>LIKVIDA MEDEL VID ÅRETS SLUT</b>	<b>29 127</b>	<b>19 060</b>	<b>15 385</b>

## MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

FAKTURERING:  
16 217 MSEK

RESULTAT FÖRE  
SKATTER: 5 151 MSEK

Januari – december MSEK		1997	1996	1995
Fakturering	NOT 1	<b>16 217</b>	15 404	16 940
Kostnader för fakturerade varor och tjänster		<b>-12 205</b>	-11 018	-12 948
<b>BRUTTOMARGINAL</b>		<b>4 012</b>	4 386	3 992
Forskning och utveckling samt övriga tekniska kostnader		<b>-6 578</b>	-5 387	-5 446
Försäljningskostnader		<b>-1 408</b>	-1 035	-873
Administrationskostnader		<b>-1 546</b>	-892	-915
Övriga rörelseintäkter	NOT 2	<b>2 368</b>	2 220	1 571
<b>RÖRELSERESULTAT</b>		<b>-3 152</b>	-708	-1 671
Finansiella intäkter	NOT 3	<b>6 223</b>	6 578	3 300
Finansiella kostnader	NOT 3	<b>-1 827</b>	-1 491	-1 660
<b>RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER</b>		<b>1 244</b>	4 379	-31
Bokslutsdispositioner				
Förändring i avskrivningar utöver plan	NOT 15	<b>337</b>	92	-14
Förändring i andra obeskattade reserver	NOT 15	<b>-504</b>	-112	-170
		<b>-167</b>	-20	-184
Erhållna/lämnade (-) koncernbidrag		<b>4 074</b>	811	2 116
<b>RESULTAT FÖRE SKATTER</b>		<b>5 151</b>	5 170	1 901
Skatter	NOT 4	<b>-393</b>	-239	-160
<b>ÅRETS RESULTAT</b>		<b>4 758</b>	4 931	1 741

Jämförelseåren omarbetade m h t årsredovisningslagen.

## MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

31 december MSEK		1997	1996
<b>TILLGÅNGAR</b>			
<b>ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR</b>			
Immateriella anläggningstillgångar	NOT 6	177	154
Materiella anläggningstillgångar	NOT 7	2 887	3 273
Finansiella anläggningstillgångar			
Aktier och andelar			
Koncernföretag	NOT 8,9	14 212	14 002
Intresseföretag	NOT 8,9	1 025	1 228
Andra aktier och andelar	NOT 8	45	39
Fordringar koncernföretag	NOT 12	5 699	4 189
Långfristig kundfinansiering	NOT 8	124	58
Andra långfristiga fordringar	NOT 8	101	64
		<b>24 270</b>	<b>23 007</b>
<b>OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR</b>			
Varulager	NOT 10	1 771	1 460
Fordringar			
Kundfordringar	NOT 11	2 655	2 168
Fordringar koncernföretag	NOT 12	13 296	9 740
Övriga fordringar	NOT 13	8 599	3 316
Kortfristiga placeringar		17 988	7 265
Kassa och bank		3 481	2 880
		<b>47 790</b>	<b>26 829</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>		<b>72 060</b>	<b>49 836</b>
<b>STÄLLDA SÄKERHETER</b>	NOT 20	<b>529</b>	<b>650</b>

Jämförelseåren omarbetade m h t årsredovisningslagen.

## MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

31 december MSEK		1997	1996
<b>EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER</b>			
<b>EGET KAPITAL</b>	NOT 14		
Aktiekapital		2 436	2 403
Överkursfond		1 614	–
Uppskrivningsfond		75	75
Andra fonder		12 116	12 116
Bundet eget kapital		16 241	14 594
Balanserad vinst		7 505	4 978
Årets resultat		4 758	4 931
Fritt eget kapital		12 263	9 909
		<b>28 504</b>	<b>24 503</b>
<b>OBESKATTADE RESERVER</b>	NOT 15	<b>3 116</b>	2 949
<b>AVSÄTTNINGAR</b>	NOT 16	<b>3 360</b>	2 703
<b>LÅNGFRISTIGA SKULDER</b>			
Certifikat och obligationslån	NOT 17	2 476	500
Konvertibla förlagslån	NOT 17	5 943	1 493
Skulder till kreditinstitut	NOT 17, 20	399	635
Skulder till koncernföretag	NOT 12, 17	1 910	1 707
Andra långfristiga skulder	NOT 17	42	61
		<b>10 770</b>	<b>4 396</b>
<b>KORTFRISTIGA SKULDER</b>	NOT 20		
Kortfristig del av långfristiga skulder		207	1 222
Kortfristiga skulder till kreditinstitut	NOT 18	232	25
Förskott från kunder		351	149
Leverantörsskulder		1 099	1 107
Skulder till koncernföretag	NOT 12	19 250	11 086
Skatteskulder		295	208
Andra kortfristiga skulder	NOT 19	4 876	1 488
		<b>26 310</b>	<b>15 285</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER</b>		<b>72 060</b>	<b>49 836</b>
<b>ANSVARSFÖRBINDELSER</b>	NOT 21	<b>7 792</b>	7 049

Jämförelseåren omarbetade m h t årsredovisningslagen.

## KASSAFLÖDESANALYS FÖR MODERBOLAGET

Januari–december MSEK	1997	1996	1995
<b>RÖRELSEN</b>			
Årets resultat	4 758	4 931	1 741
<b>ICKE LIKVIDITETSPÅVERKANDE POSTER</b>			
Avskrivningar	665	547	659
Realisationsvinster (-)/förluster på sålda anläggningstillgångar	94	-2 166	31
Bokslutsdispositioner	167	20	184
Oreglerad del av erhållna (-)/lämnade koncernbidrag	-4 000	-821	-2 114
Oreglerade utdelningar	-3 269	-1 137	-965
<b>FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSENS NETTOTILLGÅNGAR</b>			
Varulager	-311	319	509
Kundfinansiering	-86	38	59
Kundfordringar och övriga rörelsetillgångar	-5 079	1 093	151
Avsättningar och rörelseskulder	5 158	-652	-1 480
<b>KASSAFLÖDE FRÅN RÖRELSEN</b>	<b>-1 903</b>	2 172	-1 225
<b>INVESTERINGAR</b>			
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-622	-799	-931
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	401	403	376
Förvärv/försäljning av aktier och andelar, netto	-97	-1 052	-558
Utlåning, netto	-3 370	6 131	-2 600
Övrigt	-111	-	-
<b>KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSAKTIVITETER</b>	<b>-3 799</b>	4 683	-3 713
<b>KASSAFLÖDE FÖRE FINANSIELLA AKTIVITETER</b>	<b>-5 702</b>	6 855	-4 938
<b>FINANSIERING</b>			
Förändring av kortfristiga skulder till kreditinstitut, netto	207	-9	-152
Förändring av kortfristiga skulder till koncernföretag	13 199	-2 784	27
Emission av konvertibelt förlagslån	6 000	-	-
Upptagande av andra långfristiga lån	1 866	831	138
Amortering av långfristiga lån	-1 804	-2 321	-445
Nyemission	-	-	7 831
Betald utdelning	-2 404	-1 676	-1 195
Övrigt	-38	124	-131
<b>KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIELLA AKTIVITETER</b>	<b>17 026</b>	-5 835	6 073
<b>FÖRÄNDRING AV LIKVIDA MEDEL</b>	<b>11 324</b>	1 020	1 135
<b>LIKVIDA MEDEL VID ÅRETS BÖRJAN</b>	<b>10 145</b>	9 125	7 990
<b>LIKVIDA MEDEL VID ÅRETS SLUT</b>	<b>21 469</b>	10 145	9 125

## NOTER TILL BOKSLUTEN

### REDOVISNINGSPRINCIPER

MSEK (med undantag för belopp per aktie) per 31 december resp år där ej annat anges.

Omarbetning av årsredovisningen har skett med anledning av ny svensk lagstiftning om årsredovisning i aktiebolag (årsredovisningslagen 1995:1554).

Årsredovisningen för Telefonaktiebolaget LM Ericsson och dess dotterbolag (koncernen) har upprättats enligt god redovisningssed i Sverige. Därvid tillämpar koncernen Redovisningsrådets rekommendationer. Dessa redovisningsprinciper skiljer sig i vissa avseenden från de redovisningsprinciper som är allmänt vedertagna i USA. En beskrivning av de väsentligaste skillnaderna och deras ungefärliga inverkan på koncernens vinst och eget kapital lämnas i not 24.

#### (A) KONSOLIDERINGSPRINCIPER

I koncernbokslutet ingår boksluten från moderbolaget och samtliga dotterbolag. Som dotterbolag räknas alla bolag i vilka koncernen äger andelar och direkt eller indirekt har röstmajoritet eller genom avtal har ett bestämmande inflytande. Koncerninterna transaktioner har eliminerats.

Koncernbokslutet har upprättats enligt förvärvsmetoden, vilket innebär att i koncernens egna kapital ingår endast koncernens andel av efter förvärvet intjänat eget kapital i dotterbolag och intresseföretag.

I koncernens resultaträkning har minoritetsintressen, med avvikelse från Redovisningsrådets rekommendation nr 1, uppdelats i två poster: andel av resultat före skatt samt andel av skatter. Anledningen är att koncernen har betydande minoritetsintressen och att förfarandet därmed ger en mer rättvisande bild av det betydelsefulla måttet Resultat före skatter.

Större investeringar i intresseföretag, i vilka koncernens röstinnehav är minst 20 procent och högst 50 procent, redovisas enligt kapitalandelsmetoden. Som "Andelar i intresseföretags resultat" i resultaträkningen redovisas koncernens andel av resultat före skatt. Skattekostnaden avseende intresseföretag ingår bland "Skatter". Kapitalandelar i intresseföretag upptas till koncernens andel i bolagens egna kapital efter justering för orealiserade internvinster och ej avskrivna goodwill-värden (se B nedan). Mindre investeringar i intresseföretag, redovisade under Aktier och andelar, samt övriga aktieinnehav är upptagna till lägsta värdet av anskaffningskostnad och verkligt värde.

#### (B) GOODWILL

Koncernmässig goodwill/negativ goodwill skrivs av/upplöses enligt individuell bedömning från fall till fall av den ekonomiska livslängden, vilket innebär avskrivning över i medeltal 5–10 år.

#### (C) INTÄKTSREDOVISNING

Försäljningsintäkter redovisas vid leverans av produkter och tjänster och motsvarar försäljningsbelopp efter avdrag för mervärdeskatt, returer, varurabatter och prisreduktioner.

Vid försäljning mellan koncernföretag tillämpas i regel samma prissättning som vid affärer med andra kunder, dock att hänsyn tas till att vissa kostnader bortfaller vid transaktioner mellan koncernföretag.

Intäkter från väsentliga långfristiga anläggningskontrakt för kunds räkning redovisas enligt "percentage of completion"-metoden. Om kostnaderna för att fullborda sådana kontrakt bedöms överstiga återstående intäkter, görs avsättning för beräknade förluster.

#### (D) OMRÄKNING AV UTLÄNDSKA BOLAGS BOKSLUT VID KONSOLIDERING

För flertalet dotterbolag och intresseföretag, är den lokala valutan den naturliga valutan för bolagens kassaflöden, och den är därför behandlad som deras funktionella (affärs-) valuta. Dessa s k självständiga bolag omräknas enligt dagskursmetoden, dvs balansräkningsposter omräknas till balansdagens kurs och resultaträkningens poster till årets genomsnittskurs. Därvid uppkomna omräkningsdifferenser redovisas direkt mot eget kapital. När bolag som redovisats enligt denna princip avyttras, resultatförs den ackumulerade omräkningsdifferensen.

Boksluten från bolag med finansverksamhet, smärre försäljningsbolag eller nystartade bolag, vilka har så nära samarbete med den svenska verksamheten, att deras funktionella valuta kan anses vara den svenska kronan, är återgivna i koncernbokslutet på så sätt, att de i stort ger samma resultat som om deras verksamhet bedrivits i ett svenskt företag. De differenser som uppstår vid omräkningen av dessa dotterbolags och intresseföretags bokslut redovisas i koncernresultaträkningen (se not 14). Bolag omräknade enligt denna metod (temporalmetoden) benämns integrerade bolag.

Bokslut från dotterbolag och intresseföretag i bl a höginflationsländer, vars funktionella valuta har bedömts vara U.S. dollar eller annan valuta, omräknas i två steg. I det första steget sker omräkning till den funktionella valutan. Kursvinster/förluster som därvid uppstår redovisas i resultaträkningen. I det andra steget, från funktionell valuta till svenska kronor, omräknas balansräkningsposter till balansdagens kurs och resultaträkningens poster till årets genomsnittskurs. Därvid uppkomna omräkningsdifferenser redovisas direkt mot eget kapital.

#### (E) OMRÄKNING AV REDOVISNINGSPOSTER I UTLÄNDSK VALUTA I ENSKILDA BOLAG

Fordringar och skulder i främmande valutor har upp tagits till balansdagens kurser.

Terminskontrakt, optioner och placeringar som inte säkrar koncernens valutapositioner har marknadsvärderats, medan kontrakt, optioner och placeringar som säkrar positioner har värderats på ett sätt som beaktar redovisningen av den säkrade positionen.

Kursdifferenserna indelas i rörelserelaterade och finansiella. De rörelserelaterade, huvudsakligen hänförliga till kundfordringar och leverantörsskulder, redovisas i Kostnader för fakturerade varor och tjänster, p g a sin operativa karaktär. Kursdifferenser hänförliga till finansiella tillgångar ingår i finansiella intäkter medan kursdifferenser hänförliga till finansiella skulder ingår i finansiella kostnader.

#### (F) VÄRDERING AV FINANSIELLA PLACERINGAR OCH RÄNTEDERIVAT

Finansiella placeringar, som görs av andra koncernföretag än Ericsson Treasury Services AB, värderas till det lägsta av anskaffningskostnad plus upplupen ränta och marknadsvärde.

Räntederivat knutna till specifika placeringar eller lån eller som säkrar räntepositioner värderas på samma sätt som respektive huvudinstrument.

Ej knutna räntederivat liksom finansiella placeringar i Ericsson Treasury Services AB marknadsvärderas, dock att netto realiserad vinst reserveras från och med 1997. Effekten av denna principändring från tidigare år är ej väsentlig.

#### (G) KOSTNADER FÖR FORSKNING OCH UTVECKLING

Kostnader för forskning och utveckling resultatförs allt eftersom de uppstår. Kundorderrelaterade kostnader ingår i Kostnader för fakturerade varor och tjänster.

#### (H) VARULAGER

Varulagret redovisas enligt principen "först in först ut" och är upptaget till det lägsta av anskaffningskostnad respektive verkligt värde. Inkuransrisker har därvid beaktats. Om försäljningsvärdet efter avdrag för beräknad försäljningskostnad är lägre än anskaffningskostnaden, har nedskrivning gjorts.

#### (I) LATENT SKATT I OBESKATTADE RESERVER

Koncernen redovisar latent skatt hänförlig till temporära differenser mellan tillgångars och skulders bokförda värden och deras skattemässiga värden samt latent skattefordran hänförlig till outnyttjade förlustavdrag, då sannolikheten för dessas utnyttjande bedöms vara större än 50 procent.

I koncernboks slutet redovisas inte bokslutsdispositioner och obeskattade reserver. Sådana poster i enskilda bolag återförs med tillämpning av i respektive land aktuell skattesats. Den därvid beräknade latent skatten har i koncernens resultaträkning redovisats som latent skatt. Resultateffekten efter skatt redovisas i resultaträkningen som en del av årets vinst och i balansräkningen som bundet eget kapital. Den ackumulerade latent skatteskulden omvärderas varje år med tillämpning av i respektive land aktuell skattesats och redovisas i koncernens balansräkning som latent skatt. En omvärdering av latent skatteskuld hänförlig till förändrad skattesats redovisas i koncernresultaträkningen som en del av periodens latent skatteskostnad. Koncernens skatteskostnad justeras vidare med skatt hänförlig till säkring av nettotillgångar i utländska koncernföretag.

#### (J) LEASING

Leasingavgifter kostnadsförs normalt under hyresperioden.

Koncernen tillämpar vid redovisning av väsentliga kontrakt Redovisningsrådets rekommendation nr 6. Detta innebär vid förhyring att finansiella leasar aktiveras och redovisas som anskaffning av materiella anläggningstillgångar samt som andra kortfristiga skulder respektive andra långfristiga skulder.

#### (K) MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar upptas till anskaffningskostnad med undantag för uppskrivningar, som under särskilda omständigheter medges enligt svenska och vissa andra länders redovisningsprinciper.

#### (L) AVSKRIVNINGAR PÅ MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

De årliga avskrivningarna redovisas enligt plan, vanligen linjärt och baserat på tillgångarnas uppskattade ekonomiska livslängd, i regel 40 år för byggnader, 25 år för telefonanläggningar, 20 år för markanläggningar, 3–10 år för maskiner och inventarier och upp till 5 år för uthyrda utrustningar. Avskrivningar ingår i kostnader för fakturerade varor och tjänster samt i respektive funktionell rörelseomkostnad.

Jämförelseåren har omarbetats vad avser integration av avskrivningarna och det avskrivningsbelopp som inkluderats i respektive kostnadspost framgår av nedanstående tabell.

KONCERNEN	1996	1995
Kostnader för fakturerade varor och tjänster	2 306	1 977
Forskning och utveckling samt övriga tekniska kostnader	899	771
Försäljningskostnader	444	380
Administrationskostnader	567	486
Summa avskrivningar	4 216	3 614
MODERBOLAGET	1996	1995
Kostnader för fakturerade varor och tjänster	201	220
Forskning och utveckling samt övriga tekniska kostnader	166	237
Försäljningskostnader	17	15
Administrationskostnader	77	73
Övriga rörelseintäkter	9	12
Summa avskrivningar	470	557

För skatteändamål yrkar koncernföretag i allmänhet avdrag för största möjliga skattemässiga avskrivningar. Skillnader mellan skattemässiga avskrivningar och avskrivningar enligt plan, avskrivningar utöver plan, behandlas i koncernen enligt punkt (I) ovan. I moderbolaget redovisas avskrivningar utöver plan som bokslutsdispositioner.

Under 1989 anskaffades och uthyrdes till kund viss telefonstationsutrustning vilken i koncernen redovisats som sålda tillgångar. Ovannämnda tillgångar har i moderbolaget redovisats som inventarier.

#### (M) FÖRÄNDRING I KOSTNADER FÖR FAKTURERADE VAROR OCH TJÄNSTER

Från och med 1997 inkluderas kostnader för produktion av internt sålda datatjänster i kostnad för fakturerade varor och tjänster i stället för bland rörelseomkostnaderna. 1995 och 1996 års siffror är justerade för att bli jämförbara. Ändringen har ingen resultateffekt.

KONCERNEN	1996	1995
Kostnader för fakturerade varor och tjänster före justering	-70 106	-54 323
Avskrivningar (enligt tabell ovan under (L))	-2 306	-1 977
Produktionskostnader för internt sålda datatjänster	-1 767	-1 455
Justerade kostnader för fakturerade varor och tjänster	-74 179	-57 755

#### (N) VINST PER AKTIE

Vinst per aktie är beräknad på medelantalet aktier per år efter full konvertering av utstående konvertibla förlagsbevis samt efter beaktande av ev. fondemissionseffekt av nyemission, dvs utspädning till följd av förmånlig nyemissionskurs.

Årets resultat enligt koncernens resultaträkning justeras med återläggning av ränta på utstående konvertibler netto efter skatt.

Beträffande vinst per aktie beräknad enligt amerikanska redovisningsprinciper, se not 24.

#### (O) KASSAFLÖDESANALYS

Koncernen och moderbolaget upprättar kassaflödesanalys i huvudsak enligt den amerikanska rekommendationen FAS 95, Statement of Cash Flows. Kassaflödesanalysen visar årets förändring av kassa-behållningen uppdelad på rörelse, investeringsverksamhet respektive finansieringsverksamhet. För utländska dotterbolag redovisas samtliga transaktioner omräknade till periodens medelkurs.

Förvärv och/eller försäljning av dotterbolag inkluderas netto efter köpt/såld kassa under investeringsverksamhet och påverkar ej kassaflödet i rörelsen.

Vid upprättande av kassaflödesanalysen har förändring av latent skattefordringar och skulder beaktats.

#### (P) I MODERBOLAGET REDOVISAD KOMMISSIONÄRSVERKSAMHET

Ericsson Telecom AB och Ericsson Treasury Services AB bedriver verksamhet i kommission för moderbolaget.

#### NOT 1 FAKTURERING PER GEOGRAFISKT OMRÅDE

KONCERNEN	1997	1996	1995
Sverige	9 320	7 616	9 043
Europa (exkl Sverige)	66 386	48 098	40 806
USA och Kanada	18 973	15 729	11 154
Latinamerika	21 267	12 047	6 830
Afrika	2 570	2 379	1 945
Mellanöstern	5 068	3 941	3 381
Asien	37 613	28 896	19 804
Oceanien	6 543	5 560	5 817
	167 740	124 266	98 780
Varav EU	64 244	48 906	43 669
MODERBOLAGET	1997	1996	1995
Sverige	3 789	4 591	5 484
Europa (exkl Sverige)	6 281	6 161	5 014
USA och Kanada	282	349	286
Latinamerika	2 185	1 096	1 148
Afrika	414	422	441
Mellanöstern	630	386	441
Asien	2 292	1 940	3 517
Oceanien	344	459	609
	16 217	15 404	16 940
Varav EU	6 064	6 727	7 546

#### NOT 2 ÖVRIGA RÖRELSEINTÄKTER

KONCERNEN	1997	1996	1995
Provisioner, licensintäkter och övriga rörelseintäkter	1 017	849	556
Förlust (-) netto vid försäljning av immateriella och materiella anläggningstillgångar	-150	-67	-53
Vinst/förlust (-) netto vid försäljning av aktier, andelar och verksamheter	-1	411	-16
	866	1 193	487
MODERBOLAGET	1997	1996	1995
Provisioner, licensintäkter och övriga rörelseintäkter	2 398	2 234	1 629
Förlust (-) netto vid försäljning av materiella anläggningstillgångar	-30	-14	-58
	2 368	2 220	1 571

#### NOT 3 FINANSIELLA INTÄKTER OCH KOSTNADER

KONCERNEN	1997	1996	1995
FINANSIELLA INTÄKTER			
Resultat från värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar	491	117	4
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	1 922	1 791	1 493
Summa finansiella intäkter	2 413	1 908	1 497
FINANSIELLA KOSTNADER			
Räntekostnader och liknande kostnader	2 365	1 496	1 439
Summa finansiella kostnader	2 365	1 496	1 439
FINANSNETTO	48	412	58
MODERBOLAGET	1997	1996	1995
FINANSIELLA INTÄKTER			
Resultat från andelar i koncernföretag			
Utdelningar	4 326	2 322	1 305
Vinst vid försäljning	7	2 115	28
Resultat från andelar i intresseföretag			
Utdelningar	54	119	104
Vinst vid försäljning	2	-	-
Resultat från övriga värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar	1	68	-
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter			
Koncernföretag	650	635	517
Övriga*	1 183	1 319	1 346
Summa finansiella intäkter	6 223	6 578	3 300
FINANSIELLA KOSTNADER			
Förlust vid försäljning av andelar i koncernföretag	-	3	-
Förlust vid försäljning av andelar i intresseföretag	74	-	1
Räntekostnader och liknande kostnader			
Koncernföretag	859	673	682
Övriga	888	804	913
Övriga finansiella kostnader	6	11	64
Summa finansiella kostnader	1 827	1 491	1 660
FINANSNETTO	4 396	5 087	1 640

\* Av detta belopp hänför sig -105 MSEK 1997, 34 MSEK 1996 och 304 MSEK 1995 till säkring av nettoinvesteringar i utländska koncernföretag.

Svenska bolags räntor på pensionsskulder ingår i ovanstående redovisade räntekostnader.



#### NOT 4 SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT

KONCERNEN	1997	1996	1995
Aktuell skatt	-6 551	-4 671	-3 017
Latent skatt	796	1 272	676
Skatt på årets resultat	-5 755	-3 399	-2 341

Såsom förklarats under Noter till boksluten (1) redovisar koncernen latent skatter hänförliga till obeskattade reserver. Koncernen redovisar även latent skatt hänförlig till temporära differenser mellan tillgångar och skulders bokförda värden och deras skattemässiga värden.

Därutöver redovisar koncernen även latent skattefordringar hänförliga till utnyttjade förlustavdrag, för vilka sannolikheten för ett utnyttjande bedöms till mer än 50 procent. Outnyttjade förlustavdrag uppgick per 31 december till 298 MSEK. De förfalloår som gäller för deras utnyttjande framgår av vidstående tabell. I moderbolaget finns inga utnyttjade förlustavdrag.

År då tidsfristen utgår	Belopp
1998	16
1999	-
2000	4
2001	135
2002	8
2003 och senare	135
	298

#### NOT 5 VINST PER AKTIE

KONCERNEN	1997	1996	1995
Årets resultat	11 941	7 110	5 439
Ränta på konvertibla förlagslån efter skatt	55	59	62
Årets resultat efter full konvertering	11 996	7 169	5 501
Medelantal aktier efter full konvertering och nyemission inkl s k fondemissionseffekt (miljoner)	987,2	985,7	943,4
Vinst per aktie	12,15	7,27	5,83

#### NOT 6 IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

KONCERNEN	Licenser, varumärken samt liknande rättigheter	Patent samt köpt forskning och utveckling	Goodwill	Total	MODERBOLAGET	Patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter
ACKUMULERAT ANSKAFFNINGSVÄRDE					ACKUMULERAT ANSKAFFNINGSVÄRDE	
Ingående balans	222	555	1 704	2 481	Ingående balans	346
Investeringar	133	16	10	159	Investeringar	111
Försäljning/utrangering	-7	-97	5	-99	Försäljning/utrangering	-
Årets omräkningsdifferens	15	5	-	20		
Utgående balans	363	479	1 719	2 561	Utgående balans	457
ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR					ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR	
Ingående balans	-186	-367	-1 009	-1 562	Ingående balans	-192
Årets avskrivningar	-110	-61	-165	-336	Årets avskrivningar	-88
Försäljning/utrangering	6	96	-4	98	Försäljning/utrangering	-
Årets omräkningsdifferens	-11	-2	-	-13		
Utgående balans	-301	-334	-1 178	-1 813	Utgående balans	-280
Total	62	145	541	748	Total	177

**NOT 7 MATERIELLA  
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR**

KONCERNEN	Byggnader och mark	Maskiner	Inventarier	Pågående ny- anläggningar och erhållna förskott	Total
<b>ACKUMULERAT</b>					
<b>ANSKAFFNINGSVÄRDE</b>					
Ingående balans	5 893	12 470	15 815	1 731	35 909
Investeringar	464	2 146	2 506	2 079	7 195
Försäljning/utrangering	-351	-1 788	-1 263	-29	-3 431
Omklassificeringar	1 322	8	1 486	-2 816	-
Årets omräkningsdifferens	144	98	755	32	1 029
Utgående balans	7 472	12 934	19 299	997	40 702
<b>ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR</b>					
Ingående balans	-1 685	-6 504	-10 392	-	-18 581
Årets avskrivningar	-227	-2 175	-3 002	-	-5 404
Försäljning/utrangering	89	1 113	1 428	-	2 630
Årets omräkningsdifferens	-47	-46	-486	-	-579
Utgående balans	-1 870	-7 612	-12 452	-	-21 934
<b>ACKUMULERADE UPPSKRIVNINGAR, NETTO</b>					
Ingående balans	426	-	-	-	426
Årets uppskrivningar	34	-	8	-	42
Årets avskrivningar	-16	-	-2	-	-18
Försäljning/utrangering	9	-	-1	-	8
Årets omräkningsdifferens	-1	-	-	-	-1
Utgående balans	452	-	5	-	457
Total	6 054	5 322	6 852	997	19 225
<b>MODERBOLAGET</b>					
<b>ACKUMULERAT</b>					
<b>ANSKAFFNINGSVÄRDE</b>					
Ingående balans	1 265	1 703	1 858	690	5 516
Investeringar	-	29	224	369	622
Försäljning/utrangering	-32	-579	-463	-21	-1 095
Omklassificeringar	737	13	92	-842	-
Utgående balans	1 970	1 166	1 711	196	5 043
<b>ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR</b>					
Ingående balans	-391	-859	-1 160	-	-2 410
Årets avskrivningar	-40	-251	-282	-	-573
Försäljning/utrangering	14	310	342	-	666
Utgående balans	-417	-800	-1 100	-	-2 317
<b>ACKUMULERADE UPPSKRIVNINGAR, NETTO</b>					
Ingående balans	167	-	-	-	167
Årets avskrivningar	-4	-	-	-	-4
Försäljning/utrangering	-2	-	-	-	-2
Utgående balans	161	-	-	-	161
Total	1 714	366	611	196	2 887

## NOT 8 FINANSIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Kapitalandelar i intresseföretag	
Ingående kapitalandel	2 631
Resultatandel	480
Skatt	-246
Omräkningsdifferens	-3
Utdelningar	-142
Nedskrivningar	-
Investeringar	167
Försäljningar	-244
Utgående kapitalandel	2 643

Koncernens större investeringar i intresseföretag redovisas enligt kapitalandelsmetoden. Av investeringarna utgör goodwill 101 MSEK (271) netto. Uppgift om sådana investeringar återfinns i NOT 9.

Internvinster avseende varulager i intresseföretag som köpts från koncernföretag elimineras i koncernboks slutet.

Utdelningar från bolag som redovisas enligt kapitalandelsmetoden uppgick till 142 MSEK 1997, 93 MSEK 1996 och 231 MSEK 1995.

Intjänade vinstmedel i intresseföretag ingående i koncernens bundna egna kapital redovisas såsom kapitalandelsfond.

MODERBOLAGET	Koncern- företag	Intresse- företag	Andra
AKTIER OCH ANDELAR			
Ingående balans	14 002	1 228	39
Köp och nyemissioner	193	81	4
Aktieägartillskott	17	-	-
Uppskrivning	-	-	2
Försäljning	-	-284	-
Utgående balans	14 212	1 025	45

KONCERNEN	Aktier och andelar	Lång fristig kund- finan- siering	Andra lång- fristiga ford- ringar
ACKUMULERAT ANSKAFFNINGSVÄRDE			
Ingående balans	1 134	2 926	2 227
Inköp/kreditgivning	732	2 914	2 384
Försäljning/amortering	-576	-3 277	-1 272
Årets omräkningsdifferens	145	392	94
Utgående balans	1 435	2 955	3 433
ACKUMULERADE UPPSKRIVNINGAR			
Ingående balans	17	-	-
Årets uppskrivningar	18	-	-
Försäljning/amortering	-	-	-
Årets omräkningsdifferens	1	-	-
Utgående balans	36	-	-
ACKUMULERADE NEDSKRIVNINGAR <sup>1</sup>			
Ingående balans	-9	-5	-19
Årets nedskrivningar	-27	-950	-49
Försäljning/amortering	-	-	-
Årets omräkningsdifferens	-1	-	-
Utgående balans	-37	-955	-68
Total	1 434	2 000	3 365 <sup>2</sup>

<sup>1</sup> Nedskrivningar ingår i Försäljningskostnader på grund av sin rörelsekaraktär.

<sup>2</sup> Varav latent skattefordringar, 913 MSEK (1 275 MSEK 1996).

MODERBOLAGET	Långfristig kund- finansiering	Andra långfristiga fordringar
ACKUMULERAT ANSKAFFNINGSVÄRDE		
Ingående balans	58	64
Inköp/kreditgivning	70	100
Försäljning/amortering	-	-63
Årets omräkningsdifferens	1	-
Utgående balans	129	101
ACKUMULERADE UPPSKRIVNINGAR		
Ingående balans	-	-
Årets uppskrivningar	-	-
Försäljning/amortering	-	-
Utgående balans	-	-
ACKUMULERADE NEDSKRIVNINGAR <sup>1</sup>		
Ingående balans	-	-
Årets nedskrivningar	-	-
Försäljning/amortering	-5	-
Utgående balans	-5	-
Total	124	101

<sup>1</sup> Nedskrivningar ingår i Försäljningskostnader på grund av sin rörelsekaraktär.

**NOT 9 AKTIER OCH ANDELAR**

Nedanstående förteckning omfattar väsentliga av moderbolaget direkt och indirekt ägda aktier och andelar.

**AKTIER ÄGDA AV MODERBOLAGET**

Typ	Bolag	Org. nr.	Säte	Innehav i procent	Nominellt innehav	Bokfört värde
<b>Dotterbolag</b>						
III	Ericsson Utvecklings AB	556137-8646	Sverige	100	10	17
I	Ericsson Business Networks AB	556090-3212	Sverige	100	360	335
I	Ericsson Components AB	556041-9425	Sverige	100	58	60
I	Ericsson Microwave Systems AB	556028-1627	Sverige	100	30	151
I	Ericsson Radio Systems AB	556056-6258	Sverige	100	50	636
I	Ericsson Telecom AB	556251-3258	Sverige	100	-	-
I	Ericsson Hewlett-Packard Telecommunications AB	556381-7609	Sverige	60	97	108
I	Ericsson Mobile Communications AB	556251-3266	Sverige	100	361	676
I	Ericsson Radio Access AB	556250-2046	Sverige	100	20	41
I	LM Ericsson Data AB	556250-9454	Sverige	100	-	18
II	SRA Communication AB	556018-0191	Sverige	100	47	145
II	AB Aulis	556030-9899	Sverige	100	14	6
II	Ericsson Cables Holding AB	556044-9489	Sverige	100	1 875	2 389
II	LM Ericsson Holding AB	556381-7666	Sverige	100	105	1 122
IV	Ericsson Treasury Services AB	556329-5673	Sverige	100	-	2
	Övriga		Sverige	-	-	773
I	LM Ericsson A/S		Danmark	100	90	216
I	Oy LM Ericsson Ab		Finland	100	80	195
II	Ericsson France S.A.		Frankrike	100	105	132
IV	Ericsson Treasury Ireland Ltd.		Irland	100	81	508
II	Ericsson S.p.A.		Italien	72	18 421	105
I	Ericsson A/S		Norge	100	156	194
I	Ericsson Corporatio AO		Ryssland	100	950	4
I	Ericsson AG		Schweiz	100	-	-
II	Swedish Ericsson Company Ltd.		Storbritannien	100	74	757
I	Ericsson GmbH		Tyskland	100	39	341
I	Ericsson Austria AG		Österrike	80	48	662
	Övriga		Europa (utom Sverige)	-	-	123
II	Ericsson Holding II Inc.		USA	75	-	2 655
I	Ericsson Inc.		USA	20 <sup>1</sup>	-	362
I	Cia Ericsson S.A.C.I.		Argentina	100	5	10
I	Teleindustria Ericsson S.A.		Mexiko	100	n.p.v.	572
	Övriga		USA och Latinamerika	-	-	174
II	Teleric Pty Ltd.		Australien	100	20	99
I	Beijing Ericsson Mobile Communication Co. Ltd.		Kina	25 <sup>2</sup>	3	22
I	Ericsson Ltd.		Kina	100	2	2
I	Ericsson Communication Private Ltd.		Indien	100	525	105
I	Ericsson Telecommunications Sdn. Bhd.		Malaysia	70	2	4
I	Ericsson Telecommunications Pte. Ltd.		Singapore	100	-	1
I	Ericsson Taiwan Ltd.		Taiwan	80	80	19
I	Ericsson (Thailand) Ltd.		Thailand	49 <sup>3</sup>	15	4
	Övriga		övriga länder	-	-	467
					<b>Totalt</b>	<b>14 212</b>
<b>Intresseföretag</b>						
I	MET S.A.		Frankrike	20 <sup>4</sup>	20	53
I	Ericsson Nikola Tesla		Kroatien	49	65	330
I	Perwira Ericsson Sdn. Bhd.		Malaysia	40	2	5
IV	AB LM Ericsson Finans	556008-8550	Sverige	90 <sup>5</sup>	29	41
IV	Ericsson Project Finance AB	556058-5936	Sverige	91 <sup>6</sup>	425	510
	Övriga			-	-	86
					<b>Totalt</b>	<b>1 025</b>

## AKTIER ÄGDA AV DOTTERBOLAG

Typ	Bolag	Org. nr.	Säte	Procentuellt innehav
<b>Dotterbolag</b>				
I	Ericsson Cables AB	556000-0365	Sverige	100
I	LM Ericsson Ltd.		Irland	100
I	Ericsson Telecomunicazioni S.p.A.		Italien	72
II	Ericsson Holding International B.V.		Nederländerna	100
I	Ericsson Telecommunicatie B.V.		Nederländerna	100
I	Ericsson S.A.		Spanien	100
I	Ericsson Infocom Espana S.A.		Spanien	100
I	Ericsson Radio S.A.		Spanien	100
I	Ericsson Ltd.		Storbritannien	100
I	Ericsson OMC Ltd.		Storbritannien	100
I	Ericsson Communications Inc.		Kanada	100
I	Ericsson Inc.		USA	80
I	Ericsson Telekomunikasyon A.S.		Turkiet	99
I	Ericsson Telecomunicacoes S.A.		Brasilien	51
I	Ericsson Telecom S.A. de C.V.		Mexiko	100
I	Ericsson Toshiba Tsushin System K.K.		Japan	60
I	Ericsson Australia Pty. Ltd.		Australien	100

Teckenförklaring till bolagstyp:

I Bolag med industriell eller kommersiell verksamhet	<sup>1</sup> Jämte innehav via dotterbolag äger koncernen 80 procent i Ericsson Inc.
II Förvaltningsbolag	<sup>2</sup> Jämte innehav via dotterbolag äger koncernen 49 procent i Beijing Ericsson Mobile Communications Co. Ltd., men röstetalet överstiger 50 procent.
III Utvecklingsbolag	<sup>3</sup> Jämte innehav via dotterbolag äger koncernen 100 procent i Ericsson (Thailand) Ltd.
IV Finansbolag	<sup>4</sup> Jämte innehav via dotterbolag äger koncernen 50 procent i MET.
	<sup>5</sup> Röstetalet utgör 40 procent.
	<sup>6</sup> Röstetalet utgör 49 procent.

Två dotterbolag är noterade på lokala utländska fondbörser: Ericsson S.p.A i Milano, Italien, och Ericsson Telecomunicacoes S.A. i São Paulo, Brasilien. Ericssons andel av börsvärdet för Ericsson S.p.A och Ericsson Telecomunicacoes S.A. var per den 31 december 1997 6 309 MSEK respektive 4 956 MSEK.

## NOT 10 VARULAGER

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	1997	1996	1997	1996
Råvaror och förnödenheter	10 444	9 156	735	818
Varor under tillverkning	3 527	3 299	138	242
Färdiga varor och handelsvaror	4 871	2 933	100	131
Pågående arbete för annans räkning	8 335	7 638	863	322
Avdrag för förskott från kunder	-3 563	-3 407	-65	-53
Varulager netto	23 614	19 619	1 771	1 460

## NOT 11 KUNDFORDRINGAR

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	1997	1996	1997	1996
Kommersiella fordringar	45 758	35 131	2 456	2 036
Fordringar hos intresseföretag	393	253	199	132
	46 151	35 384	2 655	2 168

Reserv för osäkra kundfordringar i koncernen uppgående till 1 445 MSEK (1 340) och i moderbolaget uppgående till 359 MSEK (330), som avdragits i ovan redovisade belopp, innefattar beräknade förlustrisker baserade på kommersiella grunder. De inkluderar däremot ej avsättningar för förlustrisker av politisk natur.

## NOT 12 FORDRINGAR OCH SKULDER KONCERNFÖRETAG

MODERBOLAGET	1997	1996
LÅNGFRISTIGA FORDRINGAR*		
Finansiella fordringar	5 699	4 189
KORTFRISTIGA FORDRINGAR		
Kommersiella fordringar	1 826	1 695
Finansiella fordringar	11 470	8 045
	13 296	9 740
LÅNGFRISTIGA SKULDER*		
Finansiella skulder	1 910	1 707
KORTFRISTIGA SKULDER		
Kommersiella skulder	1 786	635
Finansiella skulder	17 464	10 451
	19 250	11 086

\* Icke räntebärande fordringar och skulder, netto, ingår med 5 094 MSEK (4 462). Även i kortfristiga finansiella fordringar och skulder kan det periodvis förekomma räntefria mellanavanden.

## NOT 13 ÖVRIGA FORDRINGAR

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	1997	1996	1997	1996
Förutbetalda kostnader	1 222	1 305	135	116
Upplupna intäkter	1 412	830	577	524
Förskott till leverantörer	331	455	4	2
Kortfristiga latent skattefordringar	3 062	1 742	-	-
Övrigt	13 106	6 182	7 883	2 674
	19 133	10 514	8 599	3 316

## NOT 14 EGET KAPITAL

### AKTIEKAPITAL

Den 31 december 1997 hade aktiekapitalet följande sammansättning:

	Antal utestående aktier	Aktiekapital
A-aktier (nom. 2,50 SEK)	82 027 330	205
B-aktier (nom. 2,50 SEK)	892 468 729	2 231
	974 496 059	2 436

Bolagets aktiekapital är indelat i två serier: A-aktier (nominellt värde 2,50 SEK per aktie) och B-aktier (nominellt värde 2,50 SEK per aktie). A- och B-aktier medför samma rätt till andel i bolagets tillgångar och vinst, men vid omröstning på bolagsstämma medför A-aktier en röst per aktie och B-aktier en tusendels röst per aktie.

### BUNDNA RESERVER

Enligt svensk lag och lagarna i vissa andra länder, där koncernen är verksam, redovisas bundna reserver.

### FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

	Aktiekapital	Kapitalandelsfond	Övriga bundna reserver	Bundet eget kapital	Fritt eget kapital	Totalt
<b>KONCERNEN</b>						
1 januari 1997	2 403	1 166	23 019	26 588	13 868	40 456
Konvertering av förlagsbevis	33	–	928	961	–	961
Kapitalrabatt konvertibellån	–	–	816	816	–	816
Betald utdelning	–	–	–	–	–2 404	–2 404
Uppskrivningar av anläggningstillgångar	–	–	42	42	–	42
Förskjutning mellan fritt och bundet eget kapital	–	189	2 200	2 389	–2 389	–
Förändring i ackumulerade omräkningsdifferenser	–	–	812	812	–	812
Årets resultat 1997	–	–	–	–	11 941	11 941
31 december 1997	2 436	1 355	27 817	31 608	21 016	52 624

Av koncernens vinstmedel kommer 91 MSEK att överföras till bundna reserver enligt förslag av respektive bolags styrelse. Vid bedömning av koncernens ställning bör beaktas, att vinstmedel hos de utländska koncernföretagen vid hemtagning i vissa fall blir före-

Enligt årsredovisningslagen kan värdet på materiella och finansiella anläggningstillgångar skrivas upp, om de har ett tillförlitligt och bestående värde som väsentligt överstiger bokfört värde. Uppskrivningsbeloppet måste användas till ny- eller fondemission eller avsättas till uppskrivningsfond.

I förändringar i ackumulerade omräkningsdifferenser ingår vinst/förlust (-) netto avseende hedging av investeringar i utländska dotterbolag med -62 MSEK (26 MSEK 1996), samt -30 MSEK avseende sålda bolag (-19 MSEK 1996).

Kursdifferenser vid omräkning av bokslut från integrerade företag ingår i följande poster i koncernens resultaträkning:

	1997	1996
Kostnader för fakturerade varor och tjänster	100	-1
Finansiella intäkter	-111	-7
Skatt på årets resultat	-6	-2
	-17	-10

mål för beskattning, samt att vinsthemtagning i en del fall begränsas av valutarestriktioner.

Koncernens fria vinstmedel har omräknats till balansdagskurs. Ackumulerade omräkningsdifferenser har fördelats på fritt respektive bundet eget kapital.

	Aktiekapital	Överkursfond <sup>1</sup>	Uppskrivningsfond	Reservfond	Totalt bundet eget kapital	Dispositionsfond	Fria vinstmedel	Totalt fritt kapital	Totalt
<b>MODERBOLAGET</b>									
1 januari 1997	2 403	–	75	12 116	14 594	100	9 809	9 909	24 503
Konvertering av förlagsbevis	33	928	–	–	961	–	–	–	961
Kapitalrabatt konvertibellån	–	686	–	–	686	–	–	–	686
Betald utdelning	–	–	–	–	–	–	–2 404	–2 404	–2 404
Årets resultat 1997	–	–	–	–	–	–	4 758	4 758	4 758
31 december 1997	2 436	1 614	75	12 116	16 241	100	12 163	12 263	28 504

<sup>1</sup> Överkurs hänförlig till tidigare år har redovisats under Reservfond.

## NOT 15 OBESKATTADE RESERVER

	Vid årets början	Avsätt- ning/Upp- lösning (-)	Vid årets slut
<b>MODERBOLAGET 1997</b>			
ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR UTÖVER PLANENLIGA			
Immateriella anläggningstillgångar	15	4	19
Materiella anläggningstillgångar	1 020	-341	679
Summa ackumulerade avskrivningar utöver planenliga	1 035	-337	698
ANDRA OBESKATTADE RESERVER			
Skatteutjämningsreserv	491	-110	381
Reserv för osäkra fordringar	903	270	1 173
Periodiseringsfond	520	344	864
Summa andra beskattade reserver	1 914	504	2 418
	2 949	167	3 116

Förändringar i andra beskattade reserver i moderbolaget innehåller följande för 1996: upplösning av skatteutjämningsreserv 103 MSEK (169), upplösning av reserv för osäkra fordringar 1 MSEK (-173) och avsättning till periodiseringsfond 216 MSEK (166).

## NOT 16 AVSÄTTNINGAR

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	1997	1996	1997	1996
Pensioner och liknande förpliktelser	7 201	6 256	2 618	2 533
Skatter	2 344	967	-	-
Övriga avsättningar	11 550	10 715	742	170
	21 095	17 938	3 360	2 703

I det avsatta beloppet för koncernens pensionsåtaganden ingår utfästelser enligt moderbolagets och de svenska dotterbolagens avtal med Pensionsregistreringsinstitutet (PRI) med 5 214 MSEK (4 773).

Av moderbolagets pensionsåtaganden uppgick utfästelser enligt avtal med PRI till 2 472 MSEK (2 400).

Övriga avsättningar inkluderar belopp för garantiåtaganden, risker vid kundfinansiering, omstrukturering och förändringar inom teknologi och marknader.

## NOT 17 LÅNGFRISTIGA SKULDER

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	1997	1996	1997	1996
Certifikat och obligationslån (förfaller 1999-2002)	2 476	500	2 476	500
Konvertibla förlagslån (förfaller 2000)	810	1 772	719	1 493
(förfaller 2003)	5 224	-	5 224	-
Skulder till kreditinstitut	2 169	2 219	399	635
Skulder till koncernföretag	-	-	1 910	1 707
Skulder till intresseföretag	40	48	-	-
Övriga	510	1 687	42	61
	11 229	6 226	10 770	4 396

Koncernens långfristiga skulder som förfaller senare än fem år efter balansdagen:

Konvertibla förlagslån	5 224
Skulder till kreditinstitut	391
Övriga	181
	5 796

Moderbolaget har två utestående konvertibla förlagslån. Ett emitterades under 1993 med företrädesrätt för Ericssons aktieägare att teckna och var på 2 172 MSEK och med en ränta på 4,25 procent. Förlags-

bevisen är konvertibla till 2000-05-31 till ett konverteringspris, efter aktiesplit och korrigeringar för nyemission, på 72,10 SEK. Under 1997 konverterades förlagsbevis motsvarande 961,4 MSEK till 13 333 854 B-aktier.

Om samtliga utestående förlagsbevis konverteras innebär det en ytterligare ökning av antalet aktier med 11 239 893.

Ytterligare förlagsbevis kan under perioden 1998-01-01-1998-02-06 komma att konverteras till B-aktier, med rätt till utdelning för 1997.

En kapitalrabatt, 654 MSEK, som beräknats med utgångspunkt från skillnaden mellan konvertibel-låneräntan vid teckningstidens utgång 1993-07-01, 4,25% och bolagets alternativlåneränta, beräknad till 10,55%, har i 1993 års bokslut krediterats reservfonden som kapitaltillskott endast i moderbolaget. Rabatten kostnadsförs som ränta under lånets löptid.

Ett nytt konvertibelt förlagslån uppgående till nominellt 6 000 MSEK emitterades under hösten 1997. Av totala lånebeloppet såldes förlagsbevis uppgående till 4 875 MSEK till anställda medan nominellt 1 125 MSEK såldes till det helägda koncernföretaget AB Aulis som på detta sätt kommer att kunna erbjuda nyanställda i koncernen att förvärva förlagsbevis till rådande marknadsvärde. De konvertibla förlagsbevisen, som löper med en ränta fastställd som 12-månaders STIBOR<sup>1</sup> minus 1,5 procent, kan konverteras till B-aktier i Telefonaktiebolaget LM Ericsson under tiden 19 november 1999 till och med 30 maj 2003. Konverteringskursen är fastställd till 472 SEK.

En kapitalrabatt uppgående till 816 MSEK har beräknats utifrån en marknadsränta fastställd till 6,87 procent. Denna har i boksluten krediterats bundet eget kapital i koncernen och moderbolaget (Överkursfond) i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation nr 3. Rabatten kostnadsförs som ränta under lånets löptid.

<sup>1</sup> Stockholm Inter Bank Offered Rate

## NOT 18 SKULDER TILL KREDITINSTITUT OCH OUTNYTTJADE KREDITLÖFTEN

Skulder till kreditinstitut består av checkräkningskrediter och banklån samt andra kortfristiga finansiella lån. Beviljade men ej utnyttjade kortfristiga kreditlöften uppgick för koncernen till 4 861 MSEK. Dessutom hade moderbolaget långfristiga outnyttjade kreditlöften på 1 580 MSEK.

## NOT 19 ANDRA KORTFRISTIGA SKULDER

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	1997	1996	1997	1996
Skulder till intresseföretag	182	248	22	43
Upplupna kostnader	16 132	12 395	1 343	1 178
Förutbetalda intäkter	990	905	3	8
Övriga kortfristiga skulder	9 273	4 933	3 508	259
	26 577	18 481	4 876	1 488

## NOT 20 STÄLLDA SÄKERHETER

	Skulder till kredit- institut	Förskott från kunder	Totalt 1997	Totalt 1996
<b>KONCERNEN</b>				
Fastighetsinteckningar	384	37	421	414
Företagsinteckningar	96	160	256	300
Banktillgodohavanden	338	3	341	432
Övriga	-	-	-	57
	818	200	1 018	1 203
<b>MODERBOLAGET</b>				
Fastighetsinteckningar	-	-	-	1
Företagsinteckningar	-	160	160	160
Banktillgodohavanden	323	-	323	432
Övriga	46	-	46	57
	369	160	529	650

Moderbolaget hade den 31 december 1997 inte ställt några panter avseende dotterbolag men kan dock under vissa omständigheter få ställa säkerhet för vissa dotterbolags pensionsåtaganden.

## NOT 21 ANSVARSFÖRBINDELSER

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	1997	1996	1997	1996
Borgensförbindelser avseende kundfinansiering	5 888	4 061	3 086	2 418
Andra ansvarsförbindelser	1 417	2 379	4 706	4 631
	7 305	6 440	7 792	7 049

De av moderbolaget tecknade ansvarsförbindelserna som avser dotterbolag var 4 046 MSEK 1997 och 3 821 MSEK 1996.

## NOT 22 KASSAFLÖDESANALYS

Under året betalda räntor uppgår till MSEK 1 497 och betald inkomstskatt till MSEK 3 250.

Icke kassapåverkande post under "Rörelsen" som ej redovisas separat är årets förändring av pensions-skuld: MSEK 945 (1996 MSEK 431, 1995 MSEK 309).

## ICKE KASSAPÅVERKANDE POSTER UNDER "FINANSIERING"

Konvertering av förlagsbevis har under 1997 skett med MSEK 961 (1996 MSEK 256, 1995 MSEK 123).

## NOT 23 LEASING

### LEASINGKOSTNADER

Utrustning som koncernen hyr genom finansiell leasing och som redovisas som materiella anläggnings-tillgångar utgörs av:

FINANSIELL LEASING	1997	1996
ANSKAFFNINGSVÄRDE		
Byggnader och mark	310	315
Maskiner	48	52
Inventarier	38	48
	396	415
ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR		
Byggnader och mark	44	37
Maskiner	38	39
Inventarier	22	20
	104	96
Netto efter ackumulerade avskrivningar	292	319

Framtida betalningsåtaganden i koncernen per 31 december 1997 för leasingkontrakt fördelar sig enligt följande:

	Finansiell leasing	Operationell leasing
1998	51	1 469
1999	44	1 164
2000	39	940
2001	33	763
2002	33	694
2003 och senare	181	1 530
	381	6 560

Årets kostnader för leasing av tillgångar uppgick till 1 659 MSEK (1 385 MSEK för 1996 och 801 MSEK för 1995).

### LEASINGINTÄKTER

Vissa koncernföretag hyr ut utrustning, huvudsakligen telefonväxlar, till kund. Dessa hyresavtal varierar i längd från 1 till 12 år.

Anskaffningsvärdet av tillgångar redovisade under Operationell leasing uppgick per 31 december 1997 till 473 MSEK (494 MSEK per 31 december 1996).

Ackumulerade avskrivningar uppgick till 390 MSEK och nettoinvesteringen till 83 MSEK (392 MSEK respektive 102 MSEK per 31 december 1996).

Nettoinvesteringar i "Sales-type leasing" och Finansiell leasing uppgick per 31 december 1997 till 155 MSEK (187 MSEK per 31 december 1996).

Framtida leasingbetalningar för uthyrd utrustning fördelar sig enligt följande:

	"Sales-type lease" & Finansiell leasing	Operationell leasing
1998	32	54
1999	23	38
2000	16	33
2001	5	34
2002	1	24
2003 och senare	127	6
	204	189
Avgår: ränta	49	-
Nettoinvestering	155	189



## NOT 24 REDOVISNINGSPRINCIPER I USA

Beskrivning av koncernens redovisningsprinciper i de avseenden de påtagligt skiljer sig från allmänt vedertagna redovisningsprinciper i USA (US GAAP):

### (A) UPPSKRIVNING AV TILLGÅNGAR

Vissa materiella anläggningstillgångar har uppskrivits till belopp som överstiger anskaffningskostnaden. Under vissa förhållanden medges detta enligt svenska redovisningsprinciper. US GAAP medger inte uppskrivning av tillgångar i redovisningen, varför avskrivningar på sådana återföres till resultatet.

### (B) AKTIVERING AV UTVECKLINGSKOSTNADER

Enligt svenska redovisningsprinciper resultatförs kostnader för utveckling av programvaruprodukter för avsalu när de uppkommer. Enligt FAS 86, "Accounting for the Cost of Computer Software to be Sold, Leased or Otherwise Marketed", skall dessa kostnader aktiveras från och med att produkten nått en viss grad av tekniskt färdigställande. Aktivering avslutas och amorteringar påbörjas när produkten finns tillgänglig för försäljning. Koncernen tillämpar en avskrivningstid på 3 år. Aktiveringar med 5 232 MSEK (4 282) har gottskrivits resultatet och avskrivningar uppgående till 3 934 MSEK (3 341) har belastat resultatet för perioden vid beräkning av vinst enligt amerikanska principer.

### (C) PENSIONER

Koncernen är ansluten till ett flertal pensionsplaner vilka omfattar i princip alla anställda i de svenska verksamheterna såväl som vissa anställda i utländska dotterbolag. De svenska planerna administreras av en för svenskt näringsliv gemensam institution (PRI). Ersättningsnivåer och aktuarieantaganden är fastställda av denna institution och kan ej ändras av koncernen.

Koncernen tillämpar från och med 1989 FAS 87, "Employers' Accounting for Pensions" vid beräkning av vinst enligt US GAAP.

Effekten för koncernen av en tillämpning av denna rekommendation hänför sig främst till aktuarieantaganden, och att beräkningen av pensionskulden skall beakta framtida ersättningsnivåer. Skillnaden mot bokförd pensionsskuld vid införandet 1989 sprids över beräknad kvarvarande tjänstetid.

### (D) AKTIVERING AV RÄNTEKOSTNADER

Enligt svenska redovisningsprinciper har koncernen kostnadsfört räntekostnader som uppstått vid finansieringen av uppförandet av nya materiella anläggningstillgångar. Sådana räntekostnader aktiveras och ingår i anskaffningsvärdet enligt US GAAP, och skrivs av som tillgångarna skrivs av.

### (E) KAPITALRABATT PÅ KONVERTIBELLÅN

Enligt svensk redovisningspraxis redovisas det konvertibla förlagslånet 1997/2003 och dess nominella räntebetalningar till nuvärde, baserat på marknadsräntan vid emissionstillfället. Skillnaden mot det nominella beloppet, kapitalrabatten, redovisas direkt mot eget kapital. Enligt US GAAP skall konvertibla förlagslån redovisas som skuld till nominellt värde. Vid beräkning av resultat och kapital enligt US GAAP har effekterna av kapitalrabatten återförts.

### (F) ÖVRIGT

#### *Emissionskostnader*

Kostnader i samband med 1995 års nyemission har i enlighet med vid den aktuella tidpunkten allmänt vedertagna redovisningsprinciper i Sverige, kostnadsförts i resultaträkningen. Enligt US GAAP redovisas sådana kostnader direkt mot det egna kapitalet.

#### *Sale-leaseback av fastigheter*

Koncernföretag sålde 1987 fastigheter, vilka hyrdes av koncernföretag enligt kontrakt till och med år 1997.

Försäljningarna under 1987 ses enligt US GAAP som ett finansieringsarrangemang, vilket innebär att resultatavräkning uppskjuts och att försäljningsintäkterna skuldförs. Enligt dåvarande svensk praxis behövde någon uppskjutning av resultatavräkning ej ske om försäljningspriset ej överstiger marknadsmissigt pris och hyreskostnaden ej överstiger normal marknadsmässig hyra.

Under 1995 och 1997 frånträdde Ericsson optionerna och hyreskontrakten på fastigheterna. Resultatandelarna av de tidigare skuldredovisade försäljningsintäkterna har därmed gottskrivits resultaten för perioderna vid beräkning av vinst enligt US GAAP.

#### *Säkringsredovisning*

Ericsson gör valutasäkringar av såväl ingångna kontrakt (s k "firm commitments") som förväntade flöden avseende försäljning och inköp. Enligt svensk redovisningspraxis redovisningsvärderas båda lagen av säkringar ej eftersom de anses säkra positioner. Enligt US GAAP måste valutasäkringar som ej avser "firm commitments" marknadsvärderas.

#### *Skatt på ej utdelad vinst i intresseföretag*

Enligt svensk redovisningspraxis görs ej avsättning för latent utdelningsskatt på ej utdelade vinstmedel i bolag som redovisas enligt kapitalandelsmetoden. Enligt US GAAP skall det aktieägande bolaget göra avsättning för skatter som skulle utgå vid utdelning av dessa vinstmedel.

#### *Företagsförvärv*

Vid tillämpning av svenska redovisningsprinciper upptar koncernen undervärde (s k negativ goodwill) som en skuldpost vilken intäktsförs över en period på i medeltal 5-10 år (se även Noter till boksluten Redovisningsprinciper (B) och NOT 6). Enligt US GAAP skall undervärdet reducera värdet av förvärvade långfristiga tillgångar och intäktsredovisas över tillgångarnas ekonomiska livslängd.

### (G) LATENTA SKATTER

Latent skatt beräknas på alla US GAAP-justeringar av resultatet.

## SAMMANFATTNING

Tillämpning av US GAAP enligt ovanstående beskrivning skulle ha haft följande ungefärliga inverkan på årets resultat i koncernen och det egna kapitalet. Det bör observeras, att beräkningen av de olika posterna som ökar eller minskar vinsten har gjorts med beaktande av minoritetsintressen.

### JUSTERING AV ÅRETS RESULTAT

	1997	1996	1995
POSTER SOM ÖKAR ÅRETS RESULTAT:			
Avskrivning på uppskrivning av tillgångar	22	24	23
Aktivering av utvecklingskostnader	1 298	942	1 242
Kapitalrabatt på konvertibellån	13	-	-
	<b>1 333</b>	966	1 265
POSTER SOM MINSKAR ÅRETS RESULTAT:			
Pensioner	72	-158	-182
Aktivering av räntekostnader netto efter avskrivning	10	-24	-15
Övrigt	207	-97	-122
Latenta skatter	137	379	376
	<b>426</b>	100	57
Nettoökning av årets resultat	907	866	1 208
Årets resultat enligt koncernresultaträkningen	<b>11 941</b>	7 110	5 439
Ungefärligt resultat enligt US GAAP	<b>12 848</b>	7 976	6 647
Vinst per aktie enligt koncernresultaträkning	<b>12,15</b>	7,27	5,83
Ungefärlig vinst per aktie enligt US GAAP	<b>13,06</b>	8,15	7,11

### JUSTERING AV EGET KAPITAL

	1997	1996	1995
ÖKNINGAR			
Aktivering av utvecklingskostnader	7 398	6 100	5 158
Pensioner	674	746	588
Aktivering av räntekostnader netto efter ackumulerade avskrivningar	339	349	325
	<b>8 411</b>	7 195	6 071
MINSKNINGAR			
Uppskrivningar av tillgångar	425	403	414
Kapitalrabatt på konvertibellån	803	-	-
Övrigt	305	97	194
Latenta skatter	2 138	2 230	1 848
	<b>3 671</b>	2 730	2 456
Nettojustering av eget kapital	<b>4 740</b>	4 465	3 615
Eget kapital enligt koncernens balansräkning	<b>52 624</b>	40 456	34 263
Ungefärligt eget kapital enligt US GAAP	<b>57 364</b>	44 921	37 878

### JUSTERING AV VISSA POSTER I BALANS- RÄKNINGEN ENLIGT US GAAP

MSEK	Enligt koncernens balansräkning		Enligt US GAAP	
	31/12 1997	31/12 1996	31/12 1997	31/12 1996
Immateriella anläggningstillgångar	748	919	8 146	7 019
Materiella anläggningstillgångar	19 225	17 754	19 048	17 607
Andra långfristiga fordringar	3 365	2 208	3 414	2 108
Övriga fordringar	19 133	10 514	20 176	11 412
Minoritetens andel av eget kapital	4 395	3 410	4 427	3 440
Avsättningar	21 095	17 938	23 606	20 171
Konvertibla förlagslån	6 034	1 772	6 837	1 772
Andra långfristiga skulder	510	1 687	510	1 711
Andra kortfristiga skulder	26 577	18 481	26 804	18 481

Avsättningar inkluderar skatteeffekten av ej utdelad vinst i intresseföretag.

Koncernen tillämpar i stort FAS95 vid upprättandet av kassaflödesanalys.

Enligt FAS95 skall kassa, bank och kortfristiga placeringar med förfallotider endast inom 3 månader i stället för inom ett år inräknas i likvida medel enligt US GAAP. För koncernen skulle detta innebära följande justeringar:

KONCERNEN, MSEK	1997	1996	1995	1994
Kortfristiga placeringar, kassa och bank i balansräkningen	29 127	19 060	15 385	11 892
Avgår: poster med löptider på 4-12 månader	-15 004	-8 396	-7 902	-5 166
Likvida medel enligt US GAAP	<b>14 123</b>	10 664	7 483	6 726

### NOT 25 TAXERINGSVÄRDEN (SVENSKA KONCERNFÖRETAG)

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	1997	1996	1997	1996
Mark och markanläggningar	408	369	254	215
Byggnader	2 479	2 169	1 567	1 142

### NOT 26 VISSA UPPGIFTER OM MODERBOLAGET

Moderbolagets fakturering uppgick till 16 217 (15 404) MSEK, varav 77 procent (69) avsåg export. 60 procent (70) av faktureringen från moderbolaget avsåg koncernföretag och av moderbolagets totala inköp av varor och tjänster kom 58 procent (52) från sådana bolag.

Lån om sammanlagt 1 MSEK har lämnats till 100 anställda för förvärv av andelar i LM Ericssons Allemansfond.

Moderbolaget har gått i borgen med 6 MSEK till säkerhet för lån upptagna av anställda för anskaffning av bostäder och personbilar.

## NOT 27 MEDELANTAL ANSTÄLLDA, LÖNER OCH ERSÄTTNINGAR 1997 OCH 1996

### MEDELANTAL ANSTÄLLDA

KONCERNEN	1997			1996		
	Män	Kvinnor	Totalt	Män	Kvinnor	Totalt
Sverige	27 843	12 510	40 353	27 940	11 674	39 614
Europa (exkl. Sverige)	20 628	5 770	26 398	18 380	5 497	23 877
USA och Kanada	6 067	3 112	9 179	5 547	2 817	8 364
Latinamerika	5 677	1 756	7 433	5 253	1 540	6 793
Afrika	451	160	611	436	159	595
Mellanöstern	584	145	729	356	353	709
Asien	5 670	2 406	8 076	4 433	2 227	6 660
Oceanien	1 935	864	2 799	1 895	884	2 779
	<b>68 855</b>	<b>26 723</b>	<b>95 578</b>	<b>64 240</b>	<b>25 151</b>	<b>89 391</b>
Varav EU	46 098	17 515	63 613	44 409	16 551	60 960

MODERBOLAGET	1997			1996		
	Män	Kvinnor	Totalt	Män	Kvinnor	Totalt
Sverige	5 352	2 623	7 975	6 906	3 406	10 312
Europa (exkl. Sverige)	-	-	-	8	2	10
USA och Kanada	-	-	-	-	-	-
Latinamerika	-	-	-	-	-	-
Afrika	258	36	294	230	33	263
Mellanöstern	135	24	159	29	9	38
Asien	-	-	-	94	3	97
Oceanien	-	-	-	-	-	-
	<b>5 745</b>	<b>2 683</b>	<b>8 428</b>	<b>7 267</b>	<b>3 453</b>	<b>10 720</b>
Varav EU	5 352	2 623	7 975	6 906	3 406	10 312

### LÖNER, ANDRA ERSÄTTNINGAR OCH SOCIALA KOSTNADER

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	1997	1996	1997	1996
Löner och andra ersättningar	28 159	23 612	2 661	2 795
Sociala kostnader	9 409	7 906	1 208	1 310
Varav pensionskostnader	1 374	1 165	435	473

### LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR PER GEOGRAFISKT OMRÅDE

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	1997	1996	1997	1996
Sverige	12 165	10 977	2 589	2 737
Europa (exkl. Sverige)	8 203	6 830	-	1
USA och Kanada	4 120	3 001	-	-
Latinamerika	1 313	923	-	-
Afrika	86	68	47	34
Mellanöstern	103	81	25	6
Asien	1 258	953	-	17
Oceanien	911	779	-	-
	<b>28 159</b>	<b>23 612</b>	<b>2 661</b>	<b>2 795</b>
Varav EU	19 595	17 151	2 589	2 737

Styrelse, verkställande direktör och vice verkställande direktörer (varav tantiem och dylikt)		27	22
		(5,5)	(4,7)

Löner och ersättningar betalda i utländsk valuta har omräknats till svenska kronor enligt medelkurs för året.

### FÖRMÅNER TILL LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Till styrelsens ordförande har under året utgått ett arvode av 700 000 SEK, vilket faststälts av styrelsen inom ramen för den av bolagsstämman fastställda arvodesumman.

Styrelseledamöter och suppleanter som är anställda i koncernen har inte erhållit ersättningar eller förmåner utöver dem som är förenade med anställningen, dock att ersättning har utgått till var och en av arbetstagarrepresentanterna med 900 SEK för varje sammanträde.

Lön och värdet av förmåner utgivna till bolagets verkställande direktör som även är koncernchef har under året uppgått till 11 806 342 SEK, varav 8 626 342 SEK utgör lön, bilförmån m m och 3 180 000 SEK i bonus för år 1996. Avsättning har också skett för bonus för 1997 och för långsiktig bonus för åren 1995-1997 med sammanlagt 6 400 000 SEK.

För personer ingående i bolagets ledning, inklusive verkställande direktören, tillämpas i fråga om avgångsvederlag och pension följande regler:

Avgångsvederlag utbetalas inte om den anställde slutar på egen begäran. Detsamma gäller om den anställde får lämna anställningen på grund av grovt åsidosättande av åligganden. Med uppsägning från bolagets sida jämställs uppsägning från den anställde vid sådana väsentliga strukturella förändringar eller andra händelser som på ett avgörande sätt påverkar arbetsinnehållet eller förutsättningarna för respektive befattning. Om den anställde är under 50 år vid anställningens upphörande utbetalas ett avgångsvederlag uppgående till högst två årslöner. Om den anställde fyllt 50 år utbetalas - beroende på ålder - 40-60 procent av avgångslönen fram till 60 år. Nämda ersättningar utbetalas löpande under den period de avser och upphör alltså vid 60 års ålder.

Beträffande pensionsåtaganden gäller för tiden från 65 års ålder de förmåner som utgår enligt den s k ITP-planen med komplettering för lönedelar och bonus utöver ITP. Därutöver har den anställde rätt att avgå med pension tidigast från den tidpunkt den anställde fyller 60 år, varefter pension baseras på den vid pensioneringen gällande lönen och utgår med 40-70 procent av lönen. Denna pension utgår, under vissa förutsättningar, likaså om rätt till avgångsvederlag föreligger vid uppnådda 60 år. För bolagets verkställande direktör och förste vice verkställande direktör har tecknats premiebaserad tjänstepensionsförsäkring samt tilläggsförsäkring för förhöjt efterlevandeskydd.

Under året bokförda kostnader för pensioner till verkställande direktör och vice verkställande direktörer uppgår till 17,6 MSEK.

### INFORMATION TILL AKTIEÄGARNA

Ekonomisk information såsom årsredovisningar, delårsrapporter och rapporten 20-F (som inges till The Securities and Exchange Commission i USA, senast den 30 juni varje år) kan erhållas efter hänvändelse till Telefonaktiebolaget LM Ericsson, 126 25 Stockholm.

## REVISIONSBERÄTTELSE

*Till bolagsstämman i  
Telefonaktiebolaget LM Ericsson (publ)  
(org nr 556016-0680)*

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och räkenskaperna samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Telefonaktiebolaget LM Ericsson (publ) för år 1997. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga fel. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Vi har granskat väsentliga

beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget eller på annat sätt har handlat i strid mot aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen ger en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning, varför vi tillstyrker:

- att* resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och koncernen fastställs och
- att* vinsten i moderbolaget disponeras enligt förslaget i förvaltningsberättelsen.

Styrelseledamöterna och verkställande direktören har inte vidtagit någon åtgärd eller gjort sig skyldiga till någon försummelse som enligt vår bedömning kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, varför vi tillstyrker

- att* styrelsens ledamöter och verkställande direktören beviljas ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

*Stockholm den 29 januari 1998*

*Carl-Eric Bohlin  
Auktoriserad revisor  
Price Waterhouse*

*Olof Herolf  
Auktoriserad revisor  
Price Waterhouse*

*Thomas Thiel  
Auktoriserad revisor*

## TIOÅRSÖVERSIKT

MSEK	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988
<b>ÅRSRESULTAT</b>										
Fakturering	167 740	124 266	98 780	82 554	62 954	47 020	45 793	45 702	39 549	31 297
Rörelseresultat 3)	18 757	10 758	8 164	6 553	3 530	1 754	2 282	5 694	4 557	2 678
Finansnetto	48	412	58	-386	8	-204	-189	-163	-431	-553
Resultat före skatter 3)	17 218	10 152	7 615	5 610	3 108	1 241	1 595	4 855	3 715	1 840
<b>STÄLLNING VID ÅRETS SLUT</b>										
Balansomslutning 3)	147 440	112 152	90 832	72 999	67 490	56 637	50 080	47 167	40 856	34 625
Rörelsekapital	53 095	36 180	29 394	20 899	20 869	20 063	17 497	16 965	14 975	12 944
Materiella anläggningstillgångar	19 225	17 754	15 521	13 678	12 363	11 093	10 477	9 058	7 776	6 679
Eget kapital 1) 3)	52 624	40 456	34 263	23 302	21 305	17 720	17 050	16 753	13 996	10 909
- dito efter full konvertering 1) 3)	59 490	42 269	36 353	25 519	23 512	18 349	17 690	17 398	14 721	12 450
Räntebärande avsättningar och skulder	23 146	17 545	15 554	16 522	16 868	16 321	12 913	9 366	8 769	9 035
<b>ANDRA UPPGIFTER</b>										
Vinst per aktie, SEK 3) 5) 6)	12,15	7,27	5,83	4,30	3,07	0,56	1,04	3,42	2,46	1,34
- dito enligt U.S. GAAP, 2) 4) 5)	13,06	8,15	7,11	5,29	3,72	1,51	1,81	3,95	2,54	1,55
Eget kapital per aktie efter full konvertering, SEK 1) 2) 3) 5)	60	43	40	29	26	21	20	20	17	14
Utdelning per aktie, SEK 2) 5)	3,50 *	2,50	1,75	1,38	1,13	0,88	0,88	0,88	0,70	0,53
Utestående aktier - medeltal (tusental) 2) 5)	969 371	959 542	884 692	868 765	858 136	824 264	823 496	821 488	800 540	763 336
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	7 237	7 188	6 457	5 137	3 805	3 847	3 583	3 448	2 672	1 739
Avskrivningar enligt plan	5 422	4 216	3 614	3 004	2 651	2 193	1 863	1 572	1 294	971
Forskning och utveckling - kostnader	20 906	17 467	15 093	13 407	10 924	7 377	7 054	4 901	4 329	3 529
- i procent av faktureringen	12,5	14,1	15,3	16,2	17,4	15,7	15,4	10,7	10,9	11,3
<b>NYCKELTAL</b>										
Avkastning på eget kapital, procent 1) 3)	25,7	19,0	18,9	17,7	14,5	2,8	5,3	20,4	17,5	11,5
Avkastning på sysselsatt kapital, procent 1) 3)	29,9	22,4	20,7	18,2	12,9	9,6	12,0	25,9	23,7	16,0
Soliditet, procent 1) 3)	38,7	39,1	39,6	34,4	34,5	34,5	38,1	39,3	37,8	33,9
Skuldsättningsgrad 1) 3)	0,4	0,4	0,4	0,7	0,7	0,8	0,7	0,5	0,6	0,8
Balanslikviditet	1,7	1,5	1,6	1,5	1,6	1,6	1,7	1,7	1,8	1,9
<b>STATISTISKA UPPGIFTER, ÅRETS SLUT</b>										
Orderbestånd	77 499	63 401	48 401	45 671	45 296	38 050	28 777	30 415	29 426	26 876
Antal anställda										
- Totalt	100 774	93 949	84 513	76 144	69 597	66 232	71 247	70 238	69 229	65 138
- Sverige	45 360	43 896	42 022	36 984	31 796	29 979	31 244	30 817	32 226	32 094

\* 1997 styrelsens förslag.

1) Åren 1988-1989 omarbetade m h t ändrad redovisningsprincip.

2) 1988-1989 omarbetade m h t aktiesplit 5:1.

3) Åren 1991-1992 omarbetade m h t ändrade redovisningsprinciper.

4) Fr o m 1991 är justeringar gjorda p g a införande fr o m 1993 av FAS106,

Employers' Accounting for Postretirement Benefits Other Than Pensions

och FAS109, Accounting for Income Taxes.

5) 1988-1994 omarbetade m h t nyemission och aktiesplit 4:1.

6) 1988-1995 omarbetad m h t s k fondemissionseffekt av 1995 års nyemission.

Definitioner av termer i ovanstående tablå återfinns på sidan 52.

## **TIOÅRSÖVERSIKT**

*Definitioner av termer använda på sid 51.*

### **RÖRELSEKAPITAL**

Omsättningstillgångar minus kortfristiga icke räntebärande avsättningar och skulder.

### **VINST PER AKTIE**

Se avsnitt Redovisningsprinciper (N) under Noter till boksluten och NOT 5.

### **AVKASTNING PÅ EGET KAPITAL**

Årets resultat i procent av genomsnittligt eget kapital (baserat på beloppen vid årets början och slut). 1988–1990 justerat för ökning på grund av reduktion av skattesats på egen kapitalandel i periodiserings-differenser.

### **AVKASTNING PÅ SYSSELSATT KAPITAL**

Rörelseresultat plus finansiella intäkter i procent av genomsnittligt (baserat på beloppen vid årets början och slut) sysselsatt kapital. Sysselsatt kapital består av summa tillgångar i balansräkningen minskat med icke räntebärande avsättningar och skulder.

### **SOLIDITET**

Summan av eget kapital och minoritetens andel i eget kapital i procent av balansomslutningen.

### **SKULDSÄTTNINGSGRAD**

Summa räntebärande avsättningar och skulder dividerad med summan av eget kapital och minoritetens andel av eget kapital.

### **BALANSLIKVIDITET**

Omsättningstillgångar dividerade med summan av kortfristiga avsättningar och skulder.

## FINANSIELL EXPONERING

Eftersom Ericsson är en internationell koncern med verksamhet i många länder påverkar förändringar i valutakurser koncernens resultat- och balansräkning på många sätt. Beroende på den komplexa strukturen och karaktären av koncernens verksamhet samt den snabba expansionen är det svårt att bestämma effekten av valutakursförändringar med stor precision.

Expansion och inbrytningar på nya marknader skapar nya likviditets- och kreditrisker och ställer stora krav på medvetenhet hos alla berörda vid hanteringen av dessa risker. För hantering av de finansiella riskerna har Ericsson en av styrelsen fastställd policy. Medvetenheten om och hanteringen av dessa risker har minskat den effekt valutakrisen i Asien hade på Ericssons balans- och resultaträkning under året.

Ericsson är beredd att diskutera affärer i alla konvertibla valutor med sina kunder, vilket har skapat valutaexponeringar mot ett 40-tal valutor, av vilka USD är störst med ca 37 procent av den totala nettoexponeringen. Valutaexponeringen koncentreras i huvudsak till de stora producerande bolagen, främst de svenska, och hanteras centralt av koncernens internt bank Ericsson Treasury Services. De svenska bolagen svarar för ca 90 procent av den gränsöverskridande handeln. Den svenska delen av koncernen hade kommersiella nettoflöden i olika valutor enligt tabell 1.

**TABELL 1. VALUTAFLÖDEN NETTO, TILL OCH FRÅN SVERIGE, OMRÄKNADE I MILJARDER SEK**

Specifikation av valutor med flöden över 0,5 miljarder kronor

	1997	1996
USD relaterade valutor, varav		
USD US dollar	14,7	10,8
AUD Australiensiska dollar	2,4	2,1
HKD Hongkongdollar	3,8	1,8
MYR Malaysiska ringgit	1,4	1,4
övriga USD-relaterade valutor	1,1	0,3
	<b>23,4</b>	<b>16,4</b>
Övriga valutor, varav		
CHF Schweiziska franc	1,2	0,5
DEM Tyska mark	3,0	-0,2
DKK Danska kronor	1,3	0,5
ESP Spanska pesetas	3,7	3,1
FRF Franska franc	0,8	0,1
GBP Brittiska pund	0,6	-0,6
ITL Italienska lire	2,3	1,0
JPY Japanska yen	1,6	1,3
NLG Nederländska gulden	0,8	1,2
övriga valutor	1,2	0,2
	<b>16,5</b>	<b>7,1</b>
<b>Totalt</b>	<b>39,9</b>	<b>23,5</b>

Not. Tabellen bygger på statistisk information över flöden till och från de svenska Ericsson-bolagen. Dessa flöden bedöms utgöra cirka 90 procent av koncernens valutaflöden.

## VALUTA- OCH RÄNTERISKER

Koncernen har fastställda regler och policies för hur valuta- och ränterisker skall hanteras. Dessa regler gäller för alla enheter i koncernen. Nedan ges en sammanfattning av olika typer av exponeringar samt av tillämpade principer.

Riskmandatet för Ericsson Treasury Services uppgår till 150 miljoner SEK, beräknat på 5 procent förändring på varje öppen valutaposition och på 1 procentenhets ränteförändring.

## EKONOMISK EXPONERING

Den ekonomiska exponeringen utgörs av för- eller nackdelar i jämförelse med våra konkurrenter, som uppkommer för koncernen till följd av valutamässiga och andra ekonomiska förändringar i de länder där Ericsson verkar. Med sin internationellt mycket spridda verksamhet har Ericsson en viss möjlighet att omdisponera verksamheten från ett land till ett annat. Med drygt 55 procent av försäljningen i export från Sverige och endast 6 procent av försäljningen i Sverige är Ericsson förhållandevis starkt beroende av den svenska valutans utveckling samt de ekonomiska förutsättningarna i Sverige.

## TRANSAKTIONSEXPONERING

För att så långt som möjligt begränsa koncernens valutarisker i samband med import och export kurssäkras inköp och försäljning i utländsk valuta i de fall bindande avtal har ingåtts med leverantör eller kund. Säkringsperioden skall överensstämma med de förväntade framtida kapitalflödena. Estimerad försäljning och inköp kurssäkras utöver detta på upp till 12 månader. Denna kurssäkring baseras på bedömningar av säkerheten i volymer, prisutveckling etc inom respektive affärsområde. Ramavtal och utestående offerter kurssäkras i vissa fall och då företrädesvis med optioner.

Den exponering som uppstår vid upplåning begränsas genom att dotterbolagens upplåning huvudsakligen sker i lokal valuta.

Dotterbolagens valutabalanser följs upp för att säkerställa att bolagens exponering minimeras.

#### OMRÄKNINGSEXPONERING

Koncernens innehav av eget kapital i utländska dotterbolag kurssäkras endast i mindre omfattning och inom en av företagsledningen fastställd ram. Under 1997 har denna ram uppgått till högst 20 procent av de i tabell 2 redovisade innehaven. Beroende på bedömning av hur valutakurserna kommer att utvecklas har selektiv kurssäkring genomförts. Utöver detta säkras innehavet av eget kapital i bolag med finansverksamhet till 100 procent. Detta belopp uppgår till 1,6 miljarder SEK.

De utländska dotterbolagens valutabalanser följs upp via rapporter.

**TABELL 2. EGET KAPITAL I BOLAG OMRÄKNADE ENLIGT DAGSKURSMETODEN PER FUNKTIONELL VALUTA VID INGÅNGEN AV 1997 (INKLUSIVE INTRESSEFÖRETAG OCH EXKLUSIVE BOLAG MED FINANSVERKSAMHET) MILJARDER SEK**

ATS	Österrikiska schilling	0,7
AUD	Australiensiska dollar	1,1
BEF	Belgiska franc	0,1
CAD	Kanadensiska dollar	0,7
CHF	Schweiziska franc	0,3
CNY	Kinesiska rimimbi	0,4
DEM	Tyska mark	0,6
DKK	Danska kronor	0,3
ESB	Spanska pesetas	1,6
FIM	Finska mark	0,4
FRF	Franska franc	0,2
GBP	Brittiska pund	0,1
IEP	Irländska pund	0,7
ITL	Italienska lire	3,2
JPY	Japanska yen	0,1
MYR	Malaysiska ringgit	0,1
NLG	Nederländska gulden	2,0
NOK	Norska kronor	0,4
NZD	Nya Zeeländska dollar	0,1
USD	US-dollar	4,3

#### RÄNTERISKER

Koncernens ränterisker hanteras centralt. Ränterisker uppkommer framförallt till följd av koncernens upplåning, och vid placering av koncernens överskottslikviditet. Under året har inriktningen varit att räntebindningen för räntebärande tillgångar och skulder skall balansera och att den ska vara kortfristig. Likviditeten förvaltas huvudsakligen av Ericsson Treasury Services. Räntebindning per 971231 redovisas i tabell 3.

**TABELL 3. RÄNTEBINDNING, MILJARDER SEK**

RÄNTEBÄRANDE SKULD	1997	1996
Korta lån	5,0	6,5
Pensions-skuld	7,2	6,2
Långa lån fast ränta	2,5	2,2
Långa lån rörlig ränta	8,4	2,6
Total	23,1	17,5

#### KREDIT- OCH MOTPARTSRISKER

Kreditriskerna uppkommer när Ericsson lånar ut pengar till externa motparter och i hanteringen av derivatinstrument, framförallt i valutaförvaltningen och i skuldförvaltningen. Kreditriskerna i samband med kundfinansiering behandlas separat nedan. Ericsson Treasury Services har fastställda motparts-limiter för varje enskild emittent. Exponeringen i derivatinstrument marknadsvärderas dagligen och uttrycks som en skuld till eller en fordran på respektive motpart. Nettingavtal, sk ISDA-avtal, finns för merparten av motparterna vilket reducerar motpartsrisken avsevärt. Motparts-limiterna revideras kontinuerligt.

#### BETALNINGSBEREDSKAP/

#### UPPLÅNINGSKAPACITET

Ericssons målsättning är att ha en betalningsberedskap på mellan 7 och 10 procent av koncernens omsättning för att kunna möta snabba förändringar av likviditetsbehovet. Betalningsberedskapen definieras som nettolikviditet, dvs likvida medel minus kortfristig upplåning, plus långfristiga kreditlöften. Betalningsberedskapen har under året förstärkts, bland annat genom positivt kassaflöde från rörelsen och emittering av ett konvertibellån om 6 miljarder SEK. 971231 var betalningsberedskapen 15 procent, se tabell 4.



**TABELL 4. BETALNINGSBEREDSKAP  
MILJARDER SEK**

	1997	1996
Kassa, bank och kortfristiga placeringar	29,1	19,1
Långfristiga kreditlöften	1,6	1,4
Kortfristig upplåning	-4,2	-4,3
Kortfristig del av lång skuld	-0,7	-2,2
Betalningsberedskap	25,8	14,0
Procent av omsättningen	15	11

För att säkra betalningsberedskapen på lång sikt skall merparten av upplåningen vara långfristig och/eller täckas av långfristiga kreditlöften. Den långfristiga upplåningen skall ha en jämn förfallostruktur och för att få flexibilitet undviks mycket långa löptider. Förutom det konvertibellån som tagits upp under året är en betydande del av den långa upplåningen den räntebärande pensions-skuld som Ericsson genom det speciella svenska systemet kan disponera som rörelsekapital. Skulden är långfristig med option att när som helst amorteras och med en ränta som fastställs en gång per år. För 1997 var räntesatsen för beräkning av den finansiella kostnaden i skulden 3,7 procent.

Med nuvarande kapitalstruktur och kreditvärdering, A1/P1 för kort upplåning och A+/A1 för lång upplåning hos Standard and Poor's och Moody's, har Ericsson en avsevärd upplåningskapacitet.

Koncernens långfristiga upplåningsbehov tillgodoses med ett Euro Medium Term Note program om 800 miljoner USD utnyttjat till 250 miljoner USD.

Den korta upplåningen säkerställs genom företagscertifikatprogram i Sverige, Europa och USA på totalt motsvarande ca 4,2 miljarder SEK och bekräftade långfristiga kreditlöften om 1,6 miljarder SEK.

**KREDITRISKER I SAMBAND  
MED KUNDFINANSIERING**

Kreditriskerna uppstår främst i samband med finansiering som arrangeras åt kunder. Kreditgivningen har fortsatt öka, inga betydande förluster har skett under året. Totalt uppgick kreditriskerna till 10,6 miljarder SEK varav 4,7 miljarder återfinns i koncernens egen balansräkning medan resten ingår i ansvarsförbindelser.

Målsättningen är att sälja av så stor del av riskerna som är rimligt med hänsyn tagen till de villkor som erbjuds. Den största källan för sådana riskavlyft är banker och statliga garantiinstitut, exempelvis Exportkreditnämnden i Sverige.

Finansbolagen AB LM Ericsson Finans (EFS) och Ericsson Project Finance AB (EFP) skall verka för att skapa refinansiering med begränsad regress på Ericsson och därmed medverka till att lyfta av risker från Ericssons balansräkning. Tillsammans hade bolagen refinansierat beviljade långfristiga kundkrediter motsvarande 5,2 miljarder SEK varav 3,4 miljarder SEK var utbetalt med ett eget risktagande uppgående till 0,5 miljarder SEK. EFS och EFP är intresseföretag och konsolideras ej.

## ERICSSONAKTIEN

### AKTIEKAPITALET

Aktiekapitalet i Ericsson uppgick den 31 december 1997 till 2 436 240 148 SEK fördelat på 974 496 059 aktier. Det nominella värdet på aktien är 2,50 SEK. Aktierna var fördelade på 82 027 330 A-aktier, som vardera ger en röst, samt 892 468 729 B-aktier med en tusendels röst vardera.

Under 1997 har antalet aktier genom konverteringar av konvertibla förlagsbevis ökat med totalt 13 333 854. Ytterligare förlagsbevis kan under perioden 1998-01-01-1998-02-06 komma att konverteras till B-aktier, med rätt till utdelning för 1997.

### ANSTÄLLDAS ÄGANDE I ERICSSON

1984 startades Ericssons Allemansfond. Allemansfonden har 1 313 andelsägare och har gjort placeringar i Ericssonaktien. Vid årsskiftet uppgick innehavet i fonden till 540 500 aktier.

### BÖRSHANDEL

A- och B-aktier noteras på Stockholms Fondbörs. Förutom på Stockholmsbörsen noteras B-aktien på börserna i Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, London, Paris och på "Swiss Exchange" i Schweiz samt i form av ADRs (American Depositary Receipts) genom NASDAQ-systemet (National Association of Securities Dealers Automated Quotation System) i USA under symbolen ERICY. Varje ADR representerar en B-aktie.

Handel på NASDAQ sker även med sk ADDs (American Depositary Debentures) under symbolen ERICZ. Varje ADD motsvarar en konvertibel.

Den mest aktiva handeln sker i Stockholm, New York och London.

Under 1997 omsattes ca 2 miljarder aktier. Omsättningen fördelar sig till ca 40 procent på Stockholmsbörsen, 31 procent på New York-börsen, 28 procent på Londonbörsen och 1 procent på övriga börser.

### AKTIEÄGARE

Totalt ägs ca 90 procent av Ericssons aktier av svenska och internationella institutioner. Ungefär 50 procent av bolagets aktier ägdes vid 1997 års slut av aktieägare i andra länder än Sverige, fördelat på ca 34 procent i USA, 6 procent i Storbritannien och 10 procent övriga länder.

### KURSVÄCKLING

Börsvärdet för Ericssonaktien var 31 december 1997 292 000 MSEK. Under 1997 ökade värdet på Ericssonaktien (A- och B-aktie) med 44 procent. Generalindex ökade under året med 24 procent.

### BÖRSHANDEL



### AKTIEDATA

	1997	1996	1995 <sup>1)</sup>	1994 <sup>1)</sup>	1993 <sup>1)</sup>
P/E tal B-aktie <sup>2)</sup>	24,6	29,2	22,3	22,6	25,8
Utdelning	3,50 *	2,50	1,75	1,38	1,13
Börskurser					
– A per 31 december	314,5	218	138	105	102,5
– B per 31 december	298,5	212	130	102,5	85,3
– B årshögsta	384	212	178,4	115,4	117,3
– B årslägst	205	113	95,6	83,5	43

<sup>1)</sup> Värdet efter split 4:1

<sup>2)</sup> P/E tal = pris per aktie per 31 december delat med vinst per aktie efter skatter samt efter full konvertering

\* För 1997, Styrelsens förslag

**FÖRÄNDRINGAR I AKTIEKAPITALET**

			<b>Antal aktier</b>	<b>Aktiekapital</b>
1990	Årets början		40 974 934	2 048 746 700
1990	Konverteringar		854 413	8 544 130
1990	Split	5:1	163 899 736	–
1991	Konverteringar		257 372	2 573 720
1992	Konverteringar		203 024	2 030 240
1993	Konverteringar		10 973 331	109 733 310
1994	Konverteringar		66 308	663 080
1995	Split	4:1	651 687 354	–
1995	Nyemission		87 009 390	217 523 475
1995	Konverteringar		1 689 035	4 222 588
1996	Konverteringar		3 547 308	8 868 270
1997	Konverteringar		13 333 854	33 334 635
1997	Årets slut		974 496 059	2 436 240 148

**AKTIEFÖRDELNING VID 1997 ÅR SLUT**

Storleksklass	Aktieägare		Aktier		Antal aktier/ aktieägare
	Antal	%	Antal	%	
1 – 500	188 736	78,9	21 406 872	2,2	113
501 – 5 000	45 681	19,1	68 653 741	7,1	1 502
5 001 – 20 000	3 534	1,5	32 629 925	3,3	9 233
20 001 –	1 278	0,5	851 805 521	87,4	666 514
	239 229	100,00	974 496 059	100,00	4 073

**DE RÖSTMÄSSIGT STÖRSTA AKTIEÄGARN I BOLAGET DEN 31 DECEMBER 1997 VAR:**

	<b>Antal aktier</b>	<b>Procent av röster</b>
AB Industrivärden	22 330 000	26,4
Investor AB	29 324 500	22,2
Knut och Alice Wallenbergs stiftelse	11 666 512	14,1
Svenska Handelsbankens Pensionsstiftelse	5 320 000	5,6
Livförsäkrings AB Skandia	14 891 909	5,0
Pensionskassan SHB Försäkringsförening	3 960 000	4,8
Wallanders och Hedelius' stiftelse	1 980 000	2,4
Wallenbergs stiftelse, Marianne och Marcus	1 980 000	2,4
EB-stiftelsen, S-E-Bankens Pensionsstiftelse	1 450 000	1,7
Oktogonen, Stiftelsen	1 760 000	1,6
Svenska Handelsbankens personalstiftelse	1 230 000	1,5
Fjärde AP-Fonden	37 631 509	1,4
Trygg Hansa Försäkring	18 351 400	1,3
Svenska Handelsbankens aktiefonder	8 849 951	1,0

# Millenniumproblemet tas på allvar av Ericsson

*Millenniumproblemet berör såväl Ericssons kunder som koncernens interna verksamhet. Det ges därför hög prioritet av koncernledningen.*

**Elektronisk utrustning som styrs av processorer riskerar att drabbas av allvarliga funktionsstörningar vid det stundande millenniumskiftet. Detta bekanta problem sysselsätter experter över hela världen och oroar många människor, en oro som ökar i takt med insikten om i vilken utsträckning det moderna samhället är beroende av datakraft. Som producent av elektronisk utrustning är Ericsson i hög grad berört av detta, det så kallade millenniumproblemet. Därför pågår ett omfattande arbete med att inventera problemets omfattning, bestämma vilka åtgärder som krävs och genomföra dessa.**

De förväntade funktionsstörningarna hos elektronisk utrustning i samband med millenniumskiftet påverkar Ericsson på en rad olika sätt. De väntade problemen utgör ett hot mot företagets kunder, eftersom de produkter de köpt från Ericsson med stor sannolikhet är processorberoende. Dessutom påverkas naturligtvis också koncernens interna verksamhet. Därför är millenniumproblemet något som givits en hög prioritet av koncernledningen. Sedan början av 1997 pågår ett intensivt och omfattande arbete med att kartlägga exakt hur

och var Ericsson påverkas. På koncernnivå leds arbetet av en grupp med Ericssons teknikdirektör Håkan Jansson i spetsen.

## Fyra viktiga områden

– Vi har delat in millenniumproblemet i fyra områden som representerar de olika angreppslin-

### I korthet

- Millenniumproblemet har hög prioritet inom Ericsson.
- Största delen av arbetet med millenniumfrågorna beräknas vara avslutad under 1998.

jer vi valt för våra motåtgärder. Håkan Jansson betonar att alla dessa områden är viktiga att kartlägga:

- *Affärsstödsystem:* Hit räknas alla de datoriserade system som används för att stödja koncernens verksamhet. Hittills har merparten av de använda systemen gått igenom och beslut om uppgradering eller andra åtgärder har fattats. Resterande beräknas vara genomgångna före halvårsskiftet 1998.
- *Koncernens produkter:* Nästan alla Ericssons produkter påverkas av millenniumproblemet. De produkter och system som levereras idag är antingen klara för år 2000 eller så kommer uppgraderingspaket att finnas framtagna i tid till millenniumskiftet. Den installerade basen av tidigare levererade system och produkter ska provas och gås igenom under 1998. Koncernens olika enheter kommer på basis av denna inventering att tillsammans med sina kunder överväga i vilken omfattning uppgradering eller utbyte till modernare utrustning lämpligen bör ske.



NÄTÖVERVAKNINGSCENTRAL I RICHARDSON, USA



SYDNEY, AUSTRALIEN

- *Produktionen:* Processorstyrd produktionsutrustning används överallt i koncernens produktionsverksamhet. Större delen av de berörda maskinerna eller utrustningarna har redan gått igenom. Resterande beräknas vara genomgångna under 1998.
- *Fastigheterna:* Ericssons centrala fastighetsbolag har det koncernövergripande ansvaret för att alla fastigheter och deras olika stödsystem går igenom. För den svenska verksamheten har genomgången redan slutförts. Under 1998 står koncernens utländska fastighetsbestånd på tur.

## Informationsfråga

I ett så stort bolag som Ericsson finns det alltid enheter som ligger olika långt fram i utvecklingen inom ett visst område. Därför satsas mycket på information kring millenniumproblemet. Genom koncernens intranät sprids kunskaper om goda lösningar mellan bolagen. Ett nätverk av ansvariga för denna information har upprättats.

– Det lokala ansvaret för att millenniumproblemet uppmärksammas, inventeras och åtgärdas ligger på varje enskild bolagschef, säger Håkan Jansson.

## Oron tas på allvar

Det är naturligt att millenniumproblematiken oroar många av Ericssons kunder. Koncernen ser allvarligt på denna oro ute i marknaden och strävar efter att i samarbete med kunderna ta fram lösningar för väntade problem i varje enskilt fall. Genom ett aktivt deltagande när dessa frågor diskuteras i olika nationella och internationella branschforum, inhämtar koncernen mer kunskap kring millenniumproblemet och delar samtidigt med sig av sina egna erfarenheter och insikter.

– Den expertis vi bygger upp genom vårt eget arbete på det här området vill vi låta våra kunder ta del av, säger Håkan Jansson. □



ROBOTLINE FÖR YTMONTAGE AV KOMPONENTER I BRÖADRENSONS, AUSTRALIEN

## En ny organisation finner sin form

*Att 1998 är det år då de flesta av EU:s medlemsländer avreglerar marknaden för fast telekommunikation är bara ett av många exempel på vilken dynamik som just nu råder i den bransch koncernen är verksam i.*

□ **Den 1 januari 1997 infördes en ny affärsområdesorganisation inom Ericsson. Antalet affärsområden minskade från fem till tre. Under året har den interna strukturen inom dessa tre affärsområden slutligen fastställts. Den nya organisationen kan ses som ännu ett led i den genomgripande omställning av koncernens verksamhet som genomförts på senare år.**

Denna omställning har genomförts i syfte att än bättre anpassa Ericsson till de förutsättningar som idag råder på telekommunikationsmarknaden. Att 1998 är det år då de flesta av EU:s medlemsländer avreglerar marknaden för fast telekommunikation är bara ett av många exempel på vilken dynamik som just nu råder i den bransch koncernen är verksam i.

De tre affärsområdena Mobilsystem, Infokom-system och Mobiltelefoner och Terminaler har det

centrala ansvaret för Ericssons produkter inom respektive område. Ute på marknaden är det koncernens lokala bolag som agerar mot kunderna. Den nya organisationen innebär också att detta lokala marknadsansvar ytterligare betonats. Samtidigt har sambandet mellan lokala bolag och koncernledningen stärkts genom tillsättandet av så kallade "Corporate Officers" för vart och ett av bolagen – en person ur koncernledningen, eller som utsetts av koncernledningen, med uppgift att stödja den lokala verksamheten och bevaka dess intressen i koncernen.

### Radioaccess överförs till Mobilsystem

Det omsättningsmässigt största affärsområdet är Mobilsystem. Till detta affärsområde hör, förutom affärsenheter för mobiltelesystem enligt analoga och digitala standarder, också en affärsenhet med ansvar för privata radiosystem samt

system för mobil datakommunikation och personsökning. Till affärsområde Mobilsystem hör också produktområdet mikrovågslänkar. Från 1998 ingår också Ericssons lösningar för radioaccess i affärsområdet. Dessa var under 1997 en del i det samlade utbudet av accesslösningar hos affärsområde Infokomsystem.

Chef för affärsområde Mobilsystem är Kurt Hellström. Affärsområdet hade 1997 sex affärsenheter; Mobilsystem för GSM, NMT och TACS; Mobilsystem för D-AMPS/AMPS; Mobilsystem för PDC – japansk standard; Personsökning; Privata Radiosystems och Mikrovågslänkar.

## Infokomsystem stöps om

Förmågan att anpassa sig efter snabba förändringar i marknaden är mycket värd i en dynamisk omvärld. Därför fortsätter hela tiden Ericsson sitt förändringsarbete. Detta arbete är allra mest påtagligt inom det nya affärsområdet Infokomsystem. Där har det gångna året präglats av en mängd initiativ i syfte att effektivisera verksamheten. Affärsområdets svaga lönsamhet har inneburit att takten i planerade omstruktureringar dragits upp. Omstruktureringsarbetet inleddes 1995 och har hittills betytt en personalminskning med cirka 10 000 personer inom verksamheten.

I december annonserades en rad nya åtgärder som tillsammans beräknas innebära en kostnadsreduktion på i storleksordningen två miljarder kronor på ett par års sikt. Alla kostnader för den pågående omstruktureringen har redan tagits under 1997 och tidigare. Den tekniska utvecklingen av AXE-systemet, med avsevärt minskad storlek på produkterna och en rad tekniska förenklingar, är en annan viktig förklaring till att det nu kan tas ytterligare krafttag i arbetet med att effektivisera produktionsapparaten.

Inom produktionen har ett antal verksamheter sålts ut till externa partners. Den vägledande principen för affärsområdet är att behålla endast de verksamheter som antingen är av stor strategisk betydelse eller som inte kan drivas effektivare av externa partners. Genom globala samarbetsavtal med två amerikanska företag – SCI och Solectron – har Infokomsystem funnit avsevärt kostnadseffektivare alternativ för den viktiga krets-kortproduktionen. Dessa avtal berör bland annat produktionsenheter i Norrköping, Madrid och São Paulo. Tillverkningen av mönsterkort i Norrköping överläts i slutet av året till amerikanska företaget Viacom Systems. En lång rad andra verksamheter har på motsvarande vis överförts till andra företag, med vilka långsiktiga samarbetsavtal slutits. I de flesta fall har den berörda personalen kunnat överföras till det nya företaget.

Under 1998 fortsätter denna genomgripande omstrukturering av affärsområdet. 10 000

arbetstillfällen berörs av en fortsatt koncentration och omorganisation av produktion och administration. Kompetens och resurser ska nu koncentreras till ett begränsat antal platser i världen, dit det totala ansvaret för kundleveranser överförs. Som ett led i en allmän globalisering och decentralisering av Infokomsystems verksamhet, förläggs dessa centra till Australien, Mexico, Frankrike, Spanien och Sverige, som vart och ett får ansvaret för ett visst geografiskt område. För Ericsson innebär denna nya organisation sänkta kostnader, medan den för kunderna ska medföra kortare och säkrare leveranstider.

Affärsområde Infokomsystem har fyra affärsenheter: Publika telenät, Företagsnät, Transportnät samt Datanät. Affärsområdet leds av Anders Igel.

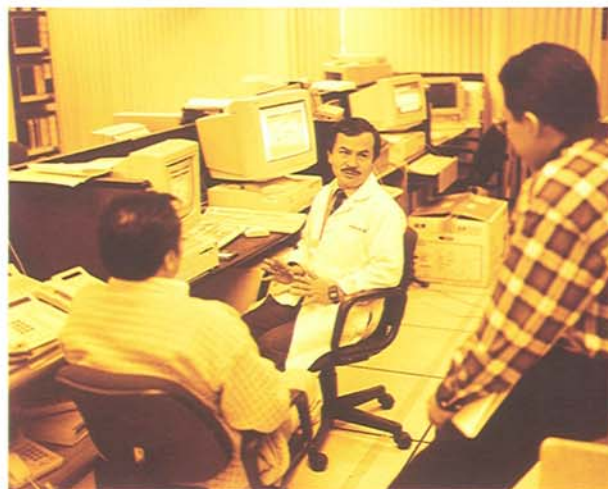
## Regional organisation för Mobiltelefoner och Terminaler

I Ericssons nya affärsområde Mobiltelefoner och Terminaler samlas verksamhet som riktar sig direkt mot slutanvändarna. Förutom mobiltelefoner och tillbehör till dessa, ingår trådlösa telefoner för hemmabruk, personsökare och terminaler för mobil datakommunikation i affärsområdets utbud.

Affärsområdet har en starkt decentraliserad organisation. Huvudkontoret finns i Kista utanför Stockholm, men stora delar av ledningsfunktionerna har förlagts på andra håll. Forskning och utveckling styrs från Raleigh, North Carolina, USA och Lund i Sverige. Marknads- och försäljningsorganisationen är uppdelad i tre regionkontor – i Lund, Raleigh och Singapore.

Affärsområdet, som leds av Johan Siberg, har tre affärsenheter; en för GSM och europeisk standard, en för amerikansk standard och för japansk standard (PDC) – samt ett för data- och satellitterminaler. □

*Förmågan att anpassa sig efter snabba förändringar i marknaden är mycket värd i en dynamisk omvärld. Därför fortsätter hela tiden Ericsson sitt förändringsarbete.*



KUNDSERVICECENTRAL I MEXICO CITY, MEXIKO

# Fortsatt expansion för mobiltelefoni

Mobiltelefonin fortsätter att vara ett mycket expansivt område inom telekommunikation. Under 1997 beräknas tillväxten ha varit 48 procent. Det innebär att antalet mobiltelefonabonnenter under året vuxit med cirka 65 miljoner. Det är nu i de digitala systemen som den allra största tillväxten sker. De växer med ungefär sex miljoner nya abonnenter i månaden. Av de olika digitala standarderna är det GSM som växer starkast, men tillväxten har under året också varit stor i D-AMPS-systemen, liksom i de japanska systemen enligt PDC-standarderna. Under 1997 startades, framför allt i USA och Korea, ett antal nät som utnyttjar standarden IS-95 – en standard Ericsson valt att inte leverera. Denna standard är dock alltså den avgjort minst utbredda av de digitala standarderna. Det är de digitala standarder som koncernen stöder som har den största tillväxten i världen.

Totalt fanns vid 1997 års slut 91 miljoner abonnenter i analoga mobiltelesystem och 110 miljoner i digitala, enligt de preliminära siffror som fanns tillgängliga när denna årsredovisning gick i tryck.

Största tillväxten noterades också detta år i Asien, där Kina och Japan är två mycket snabbt växande marknader, men den ekonomiska oro som under hösten präglade delar av Asien förväntas dämpa tillväxttakten något.

Latinamerika är en marknad på stark framfart. Här är D-AMPS-standarderna dominerande, men under året startades det första GSM-systemet i denna del av världen, ett system som Ericsson levererat till Chile. I Nordamerika hämmades tillväxten av kvarstående oklarheter när det gäller frekvenstilldelning för de nya så kallade PCS-systemen i USA.

Europa präglades också 1997 av fortsatt tillväxt. Spanien och Italien var marknader som noterade en särskilt hög tillväxt under året.

## Betydelsefull kundbas

Ericsson är alltså den klart ledande leverantören av mobiltelesystem, med nära 40 procent av

världsmarknaden, räknat på antalet abonnenter anslutna till systemen. Lucent Technologies, Motorola, Nortel, Nokia och Siemens är de starkaste konkurrenterna. Det gångna året präglades inte så mycket av nya stora affärer som av en fortsatt stadig utbyggnad av tidigare levererade system. Koncernens stora kundbas för mobil-

system är en stark tillgång. Uppgraderingar, systemkompletteringar och liknande affärer svarar nu för närmare 70 procent av affärsområdets försäljning. Nio av de tio största globala mobiloperatörerna har Ericsson som samarbetspartner.

Att växa med de befintliga kunderna är en viktig affärsstrategi för affärsområde Mobilsystem. Stora ansträngningar görs därför att finna nya metoder att fördjupa samarbetet med kunderna för att öka deras konkurrenskraft. Avreglering och privatisering av telemarknaden världen över är branschens viktigaste tillväxtfaktor och antalet nya operatörer växer kraftigt. Denna växande marknad skapar inte enbart efterfrågan på utrustning och traditionell service, utan också på kompetent operativt stöd

i olika former, något som Ericsson i kraft av sin långa erfarenhet också kan erbjuda.

## Tredje generationen

Under 1997 fick Ericsson tillsammans med fyra andra leverantörer förtroendet av japanska NTT DoCoMo att utveckla ett testsystem för bredbandig mobiltelefoni, baserat på så kallad WCDMA (Wideband CDMA) teknologi. Ytterligare ett sådant uppdrag erhöles senare under året också från Japan Telecom. Dessa båda kontrakt var en viktig bekräftelse på att tio års forskning inom mobil multimedia nu börjar ge resultat och att Ericsson intagit en ledande position på detta område.

WCDMA gör det möjligt att avsevärt bredda mobiltelefonins användningsområde. Internet-



Ericssons radiobasstationer blir allt kompaktare och enklare att installera.



Is k Fixed Cellular-nät används GSM-teknologi för att ansluta abonnenter i det fasta nätet.

Fakturering per geografiskt område, procent



## Affärsområde Mobilsystem i sammandrag

MSEK respektive procent av koncernen totalt	1997		1996	
Extern orderingsgång	75 483	42%	60 551	44%
Extern fakturering	70 337	42%	57 511	46%
Intern fakturering	1 363	-	549	-
Antal anställda	37 800	38%	36 317	39%



access och mobil multimedia är exempel på sådana användningsområden med krav på mycket höga kapaciteter för dataöverföring via mobilnätet.

ETSI – det europeiska standardinstitutet inom telekommunikation – har nu fattat ett viktigt beslut angående standarden för nästa generations mobiltelesystem. ETSI har valt en standard som huvudsakligen bygger på den teknologi som Ericsson förespråkar – WCDMA. ETSI-beslutet bekräftar ännu en gång Ericssons tätposition när det gäller utvecklingen av framtida mobiltelesystem.

## Gammalt och nytt

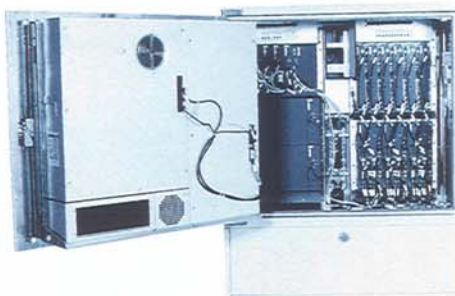
I skuggan av de digitala systemen, noterades att försäljningen av analoga mobiltelesystem under 1997 var fortsatt god.

Ett nytt marknadssegment är marknaden för satellitbaserad mobiltelefoni. Stort intresse knyts till de system som nu är under uppbyggnad. Ett antal internationella konsortia bygger nu upp system där radiotrafiken ska gå via jordnära satelliter. Ericsson levererar växlar och kontrollutrustning till flera av dessa satellitoperatörer. Mycket talar för att denna del av mobiltelemarknaden kommer att växa kraftigt under kommande år.

## Försiktighet kring finansiering

På en avreglerad marknad med många nya operatörer är leverantörsfinansiering en viktig konkurrensfaktor. Detta har blivit ett naturligt inslag i dagens mobilsystemaffärer. Ericsson har av tradition alltid varit försiktigt när det gäller finansiella risker och i flera fall avstått från affärer hellre än att ikläda sig alltför stora sådana.

Koncernen har också varit framgångsrik när det gäller att sälja av sina finansieringsåtaganden. Under 1997 såldes bland annat ett stort finansieringsåtagande gentemot Omnipoint i USA till Citibank. □



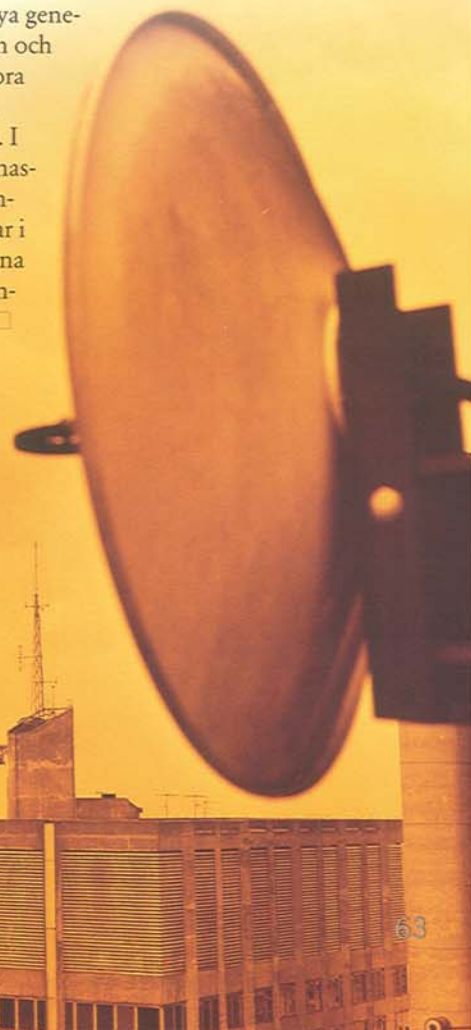
Trots det kompakta formatet är dagens radiobasstationer mycket service- och underhållsvänliga.

## Marknadsledande på mikrovågslänkar

Under 1997 försvarade Ericsson väl sin dominerande ställning på marknaden för mikrovågslänkar. MINI-LINK är en mycket framgångsrik produktfamilj som nu har en världsmarknadsandel på hela 30 procent, mer än dubbelt så mycket som närmaste konkurrent. Försäljningen av MINI-LINK har haft en stadig tillväxt på 40 procent per år, så även 1997. MINI-LINK används flitigt vid utbyggnaden av mobiltelefonnäten, vilket förklarar den starka försäljningsutvecklingen på senare år.

Tillverkningen av MINI-LINK har kraftigt effektiviserats under senare år. Dels har nya generationer blivit enklare till sin konstruktion och anpassade för automatisering, dels har stora delar av produktionen lagts ut på externa underleverantörer och samarbetspartners. I Boråsfabriken, där antalet anställda de senaste fyra åren ökat från 500 till 1 100, koncentreras tillverkningen nu till mikrovågsdelar i MINI-LINK, de strategiskt viktigaste delarna av produkten och de som är mest tekniktensiva. □

Brasilien har länge varit en viktig marknad för Ericssons mikrovågslänkar MINI-LINK.



# AXE-teknologin in på nya områden

Av koncernens erbjudanden till publika teleoperatörer och företag är AXE och Consono MD110 de viktigaste produkterna för Ericssons affärsområde Infokomsystem. AXE och Consono är båda baserade på samma grundteknik, den framgångsrika AXE-teknologin. AXE är världens mest sålda telefonisystem med uppemot 132 miljoner linjer installerade eller i order i 125 länder. Consono MD110 är ett av världens ledande system för större företagsväxlar, med fler än 1,8 miljoner linjer installerade under året. AXE är också växelplattform för koncernens mobiltelesystem.

## AXE – för multimedia-kommunikation

AXE är ett system som hela tiden moderniseras. Under 1997 introducerades ett helt nytt mekaniskt byggsätt för AXE-utrustning som bland annat innebär kraftigt minskad volym och kraftbehov.

Ny teknologi, så långt Ericsson idag kan överblicka, kan integreras i AXE-systemet. Ett exempel är IP-baserad datatrafik. Under 1997 presenterades ett flertal lösningar för AXE i Internetsammanhang.

"Internet Access Server" är en anpassning av AXE-växeln för att underlätta datakommunikation via Internet. Den stöder idag access via ISDN (Integrated Services Data Network) eller vanlig telefonlinje och den stödjer nu också access med hjälp av ADSL (Asymmetrical Digital Subscriber

Line) – en teknologi som ökar bandbredden i vanlig koppartråd. Arbetet pågår också med att vidareutveckla AXE för bredbandstrafik med hjälp av ATM (Asynchronous Transfer Mode).

## Stark tillväxt inom datakommunikation

Marknaden för datakommunikation och kommunikationstjänster baserade på Internet-protokollet växer nu med över 30 procent per år. Ericsson gör därför en medveten satsning på detta område, bland annat inom området röst- och multimedia-kommunikation över Internet.

Ericsson har utvecklat en ATM-växel som lanseras under våren 1998. Under 1997 gick Ericsson tillsammans med ett antal andra ledande leverantörer in som delägare i det amerikanska företaget Juniper, som utvecklar teknologi för mycket avancerade så kallade routers – en typ av växel som används i datanät. När Junipers så kallade "Gigarouter" är klar för marknaden får Ericsson genom denna satsning möjlighet att inkludera den i sitt erbjudande.

Ericsson har också utvecklat lösningen Virtual Private Intranet, där operatören kan erbjuda sina kunder IP-baserade multimedialösningar i en säker intranet-miljö. En sådan tillämpning är telemedicin.

Ericsson har en lång tradition inom datakommunikation och har bl a levererat packet/frame relay-nät till mer än 300 kunder, främst i Europa. Genom relevanta företagsförvärv och samarbeten kommer Ericsson successivt att stärka sin ställning inom området.

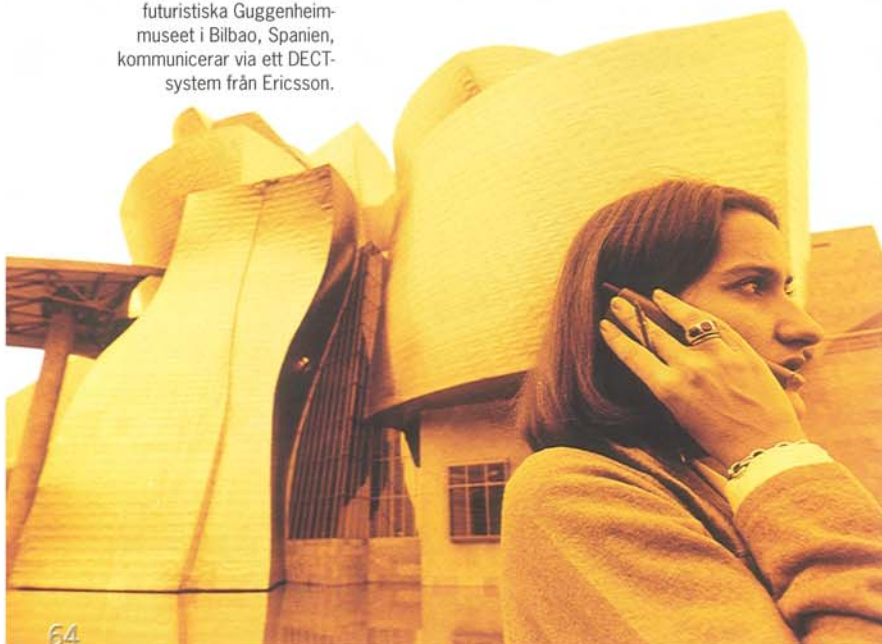
## Bra år för företagskommunikation och Business Phones

Consono – Ericssons familj av lösningar för företagskommunikation hade ett bra år 1997. Marknadsandelarna ökade för samtliga produkter som ingår i lösningarna. Försäljningen ökade globalt med över 30 procent till över tre miljoner installerade linjer under året. Consono MD110 och BusinessPhone, Ericssons lite mindre företagsväxlar, väljs i allt större utsträckning som en del av integrerade röst- och datanät.



AXE-växeln minskar i storlek, i vissa delar ända upp till 90 procent.

Personalen vid det nya och futuristiska Guggenheim-museet i Bilbao, Spanien, kommunicerar via ett DECT-system från Ericsson.



Ericssons DECT-system för trådlös företagskommunikation behöll sin marknadsledande position. Under året lanserades nya produkter för den amerikanska marknaden.

Consono MD110 finns idag installerat i över 100 länder och är det mest internationellt spridda systemet inom sitt område.

## Flexibla accessprodukter

Kommunikationen mellan lokalstationen och abonnenten sker i det så kallade accessnätet. Det ställs höga krav på utrustningen i accessnätverk: den ska klara en flexibel nätuppbbyggnad och stödja införandet av nya och lönsamma teletjänster.

I Ericssons produktportfölj för accessnäten ingår system och produkter som bygger både på trådbunden teknologi, i koppar eller fiber, och på radioteknologi.

## Transportnätprodukter

En fjärdedel av alla investeringar i teleutrustning går idag till utbyggnader av transportnät.

Idag är det den teknologi som kallas SDH (Synchronous Digital Hierarchy) som dominerar nyinvesteringarna. Ericsson har idag en konkurrenskraftig produktportfölj för SDH. Den omfattar förutom egna produkter ett antal mycket avancerade SDH-produkter från Marconi.

En ny teknologi för signalering i fiberoptiska nät fick sitt kommersiella genombrott under 1997. DWDM, Dense Wavelength Division Multiplexing, är en lösning för att avsevärt öka kapaciteten också hos fiberoptiska telenät. Ericsson fick sina första strategiskt viktiga order på detta område under året.

## Kraftig ökning för energisystem

Ericsson utvecklar och marknadsför energilösningar för alla typer av telenät. I sortimentet ingår kraftprodukter och -system, klimatsystem samt

kontroll- och övervakningssystem för energiutrustning. Försäljningen av energisystem ökade under 1997 med 20 procent.

Under året har Ericsson lyckats väl när det gäller så kallade DC/DC-omvandlare, kraftmoduler som monteras direkt på kretskorten i teleutrustning, datorer, etc. Ericsson tillverkade under 1997 flest sådana moduler i världen.

Flera system för fjärrövervakning av energiutrustning i telenät, Ericsson Energy Master, har under året installerats och tagits i drift.

Under 1997 etablerades ett nytt utvecklingscenter för energisystem till den viktiga amerikanska marknaden i Dallas. I Shanghai startade under året Shanghai Ericsson Simtec Electronics Ltd sin verksamhet. Bolaget producerar utrustning till både energisystem och mikroelektronik. □



MacroDens är världens mest sålda kraftmodul, för inbyggnad i bland annat persondatorer.

## Kabelverksamheten ökar sin försäljning

Ericssons sortiment av telekabel omfattar både koppar- och fiberoptisk kabel, så kallad optokabel. Den traditionella kopparkabeln svarar fortfarande för en större del av försäljningen, men det är optokabel som ökar mest. För både optisk sjökabel och optokabel, som läggs längs vägar, järnvägar och högspänningsledningar, tog Ericsson under 1997 hem flera viktiga kontrakt.

Försäljningen av nätmateriel – i Ericssons fall ett antal produkter som används för att ansluta optokabel, ökade under 1997. Detta gäller också Ericssons fibersvetsar, avancerade hjälpmedel för att svetsa samman de mikroskopiska optiska fibrerna i en kabel. □



Dialog är en familj av avancerade digitala systemtelefoner till Ericssons företagsväxlar.

Fakturering per geografiskt område, procent



### Affärsområde Infokomsystem i sammandrag

MSEK respektive procent av koncernen totalt	1997		1996	
Extern ordergång	51 342	29%	46 829	34%
Extern fakturering	47 900	29%	38 384	31%
Intern fakturering	1 304	-	1 557	-
Antal anställda	37 658	37%	38 699	41%

# Stärkt position för mobiltelefoner

Mobiltelefonmarknaden fortsätter sin kraftiga expansion. Allt fler mobilteleabonnenter byter gärna och allt oftare till nyare modeller, vilket generar ökade volymer. 1997 såldes cirka 100 miljoner mobiltelefoner. Allt talar för att försäljningen kommer att fortsätta öka i snabb takt.

Ericsson har nått en världsledande position på marknaden för digitala mobiltelefoner. Eftersom det är de digitala mobiltelesystemen som nu expanderar snabbast, är detta det mest intressanta segmentet av mobiltelefonmarknaden. Koncernens försäljning av mobiltelefoner dubblerades under året och uppgick till sammanlagt 42 miljarder kronor, en ökning med 87 procent jämfört med 1996. Eftersom marknadstillväxten under året bedöms ha uppgått till cirka 50 procent, är en stor del av Ericssons försäljningstillväxt följden av att koncernen kraftigt stärkt sin marknadsandel, bland annat som en följd av stora marknadsframgångar i USA och Kina. Därtill har koncernen ytterligare stärkt sina marknadspositioner i Europa.

Under 1997 lanserades ett flertal nya produkter. En anledning till mångfalden är att Ericsson nu alltmer inriktar sig på att ta fram olika telefoner till olika kundsegment. Detta återspeglas också tydligt i den allt kraftfullare satsningen på marknadsföring och varumärkesuppbyggnad. Bland årets nyheter kan nämnas den första dual-band telefonen för 900/1800 Mhz, som förutom att den hanterar samtal på båda frekvenserna också är utrustad för sladdlös infraröd kommunikation med persondatorer. Under hösten presenterades MC12, en mobil datakommunikationslösning i form av en mobilterminal och en liten separat notebookdator. I USA lanserade Ericsson den första mobiltelefonen som klarar både digital och analog

AMPS i tre olika frekvensområden – 800, 850 och 1900 Mhz.

En fokuserad satsning på att göra Ericssons varumärke känt inom en allt bredare kundbas har varit framgångsrik under 1997. Koncernens varumärke är idag väl känt på marknaden och uppfattas som ledande i fråga om kvalitet och innovation.

Ericssons största produktionsanläggning för mobiltelefoner finns i Kumla. Där invigdes under året ännu en tillbyggnad till den snabbt expanderande fabriken. Telefoner produceras också i Linköping och i Lynchburg, USA; Bilbao i Spanien; Carlton i Storbritannien samt Peking i Kina. I mars 1997 startade produktion för den allt viktigare latinamerikanska marknaden utanför São

MC12 är en liten portabel utrustning för mobil datakommunikation

Paulo i Brasilien. I Kuala Lumpur, Malaysia, har också tillverkning startats för den viktiga asiatiska marknaden.

I Lund invigdes under året ett nytt utvecklingscenter som delar utvecklingsansvaret för mobiltelefoner med det under 1996 utökade utvecklingscentret i Raleigh, USA. Enheter för mobiltelefonutveckling finns också i Japan, Spanien, Storbritannien och Tyskland. □

## Mikroelektronik – ett allt viktigare område

Effektiva telekomlösningar kräver den senaste mikroelektroniken. Ericsson bedriver därför både forskning och utveckling, konstruktion och tillverkning inom detta område. Så är t ex Ericsson världsledande när det gäller accesskretsar för koppar- eller fiberoptiknät, och en viktig pro-



Kina har blivit en stor marknad för Ericssons digitala mobiltelefoner.



duktfamilj är linjekretsar som hanterar all in- och utgående trafik i telefonväxlar.

För Ericssons mobiltelesystem utvecklas ett antal strategiska kiselkretsar inom radiofrekvensområdet, RF. Det är mycket avancerade kretsar som används inom såväl radiobasstationer som mobiltelefoner. I Ericssons senaste VLSI-fabrik är kvaliteten extremt god med upp till 98 procent felfria kretsar.

Den starka utvecklingen för mobiltelefoniverksamheten har inneburit att produktionsvolymen för RF-kretsar ökat trefaldigt. För den tredje generationens mobiltelefoner har Ericsson utvecklat sin hittills största kiselkrets, en WCDMA-krets med inte mindre än tre miljoner transistorer.

## Försvarelektronik i teknikens framkant

Ericssons verksamhet inom försvarelektronik omfattar markbaserade, marina och flygburna radar- och kommunikationssystem. Det är en sektor som ökar och blir mer betydelsefull i en totalt sett minskande marknad för försvarsteknologi. Ericsson finns inom ett segment som förväntas få än större betydelse i framtiden. Ericssons produkter är väl lämpade för fredsfrämjande verksamhet, internationella insatser m m. Internationellt präglas försvarelektronikbranschen av stora omstruktureringar.

Giraffe, Ericssons största radarprodukt genom tiderna, har sålts i nära 500 exemplar till 26 länder världen över. Nästa generation av markradar från Ericsson utvecklas för det svenska luftförsvarssystemet Bamse. Den som byggs för två olika tillämpningar – som signalspanings- och eldledningsradar.

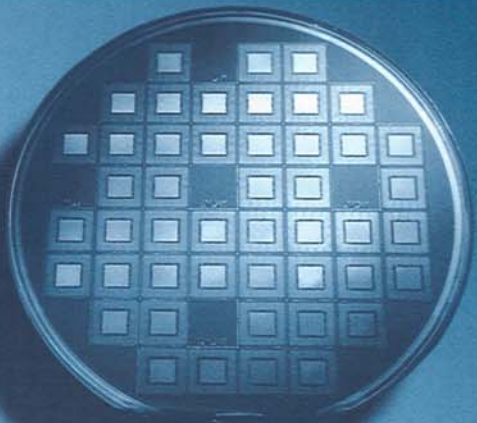
Under 1997 inleddes leveranserna till Norge av Arthur, en artillerilokaliseringsradar som Ericsson utvecklat på uppdrag av Försvarets Materielverk och norska Haerens Forsyningskommando. I december fick Ericsson en order på Arthur också från det danska försvaret, som i en första omgång köper system för 300 miljoner kronor.

Leveranserna av Erieye, en flygburen spaningsradar, till svenska flygvapnet fortsatte under året.

Under året skrevs kontrakt med Brasilien om leverans av sex Erieye, till ett värde av 1,1 miljarder kronor.

Radarn, som monteras på ett brasiliertillverkat flygplan, ska användas för spaning över Amazonas. Framför allt ska den illegala narkotikatrafiken övervakas.

Arbetet med en ny generation av radar för Jas 39 Gripen fortsatte under året. Det är en mycket avancerad radar, med stora synergier till Ericssons civila utvecklingsverksamhet. Den svenska försvarets beställning av delserie tre av Jas inbegriper för Ericsson ett ordervärde på cirka 2,5 miljarder för leveranser löpande fram till år 2006.



Ericssons hittills största kiselkrets rymmer tre miljoner transistorer.

## En framtidsmarknad

Investeringar i ny utrustning utgör numera bara en mindre del av teleoperatörernas samlade kostnader. Att driva, underhålla och administrera telenäten och teletjänsterna svarar för mer än 80 procent av en typisk operatörs utgifter.

Att sälja kundtjänster är ett prioriterat område för Ericsson. Koncernen har en mycket god plattform för sin alltmer expanderande service- och tjänsteförsäljning. Under 1997 omfattade denna typ av försäljning mer än sju miljarder kronor. Australien, Brasilien, Italien, Mexico, Storbritannien och Tyskland är länder där Ericsson varit framgångsrikt inom detta område.

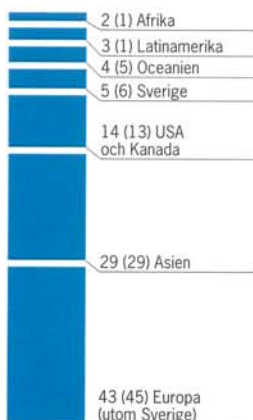
Under 1997 genomfördes betydande och koncerngemensamma marknadsföringskampanjer för Ericssons kundtjänster. Ett affärsområdesövergripande koncept för verksamheten har också tagits fram.

De tjänster som Ericsson erbjuder omfattar alla aspekter av en teleoperatörs verksamhet, från affärsplanering, via nätplanering, installation, driftstöd, och nätförbättringar till fakturering ut till abonnenterna. Skräddarsydd utbildning av operatörernas personal är en viktig del av koncernens tjänsteerbjudande.

Artillerilokaliseringsradarn Arthur har utvecklats för de svenska och norska försvarsmakterna. 1997 skrevs också kontrakt med den danska armén.



Fakturering per geografiskt område, procent



### Affärsområde Mobiltelefoner och Terminaler i sammandrag

MSEK respektive procent av koncernen totalt	1997		1996	
Extern ordergång	42 399	24%	24 113	17%
Extern fakturering	41 742	25%	21 899	18%
Intern fakturering	550	-	759	-
Antal anställda	12 320	12%	7 965	8%

## Styrelseledamöter

**Björn Svedberg (1)**

Född 1937.  
Ordförande. Tekn. dr h.c.  
Styrelseledamot i ABB, Incentive,  
Volvo och STORA.  
Ledamot sedan 1977.  
Aktieinnehav: B 39 798.  
Konvertibler 1993/2000: 150 000.\*

**Tom Hedelius (2)**

Född 1939.  
Vice ordförande. Ekon. dr h.c.  
Styrelseordförande i Handelsbanken  
och Bergman & Beving. Vice ord-  
förande i AGA och Industrivärden.  
Styrelseledamot i Volvo och SCA.  
Ledamot av SAS representantskap.  
Ledamot sedan 1991.  
Aktieinnehav: B 8 800.  
Konvertibler 1993/2000: 20 000.\*

**Lars Ramqvist (3)**

Född 1938.  
VD och koncernchef. Fil. dr. Styrelse-  
ledamot i Astra, SCA, Sveriges  
Industriförbund, SAF och Sveriges  
Verkstadsindustrier.  
Ledamot sedan 1990.  
Aktieinnehav: B 3 766.  
Konvertibler 1997/2003: 145 347\*\*

**Bo Berggren (4)**

Född 1936.  
Tekn. dr h.c. Styrelseordförande i  
STORA, Astra, Sveriges  
Industriförbund, SAS och SAS Sverige  
AB. Vice ordförande i Investor.  
Styrelseledamot i Danisco A/S, Robert  
Bosch och Kungliga Tekniska  
Högskolan.  
Ledamot sedan 1994.  
Aktieinnehav: B 6 000.

**Göran Engström (5)**

Född 1948.  
Arbetsagarledamot.  
Ledamot sedan 1994.  
Aktieinnehav: B 860.  
Konvertibler 1993/2000: 6 250.\*  
Konvertibler 1997/2003: 99 120.\*\*

**Jan Hedlund (6)**

Född 1946.  
Arbetsagarledamot.  
Ledamot sedan 1994.  
Konvertibler 1997/2003: 75 520.\*\*

**Per Lindh (7)**

Född 1957.  
Arbetsagarledamot.  
Ledamot sedan 1994.

**Sverker Martin-Löf (8)**

Född 1943.  
VD och koncernchef i SCA. Styrelse-  
ordförande i Sveriges Skogsindustri-  
förbund. Styrelseledamot i AGA,  
Industriförbundet och SAF.  
Ledamot sedan 1991.

**Lars-Eric Peterson (9)**

Född 1950.  
VD och koncernchef i Skandia.  
Styrelseledamot i Pohjola Insurance  
Company Ltd.  
Ledamot sedan 1996.  
Aktieinnehav: B 500.

**Clas Reuterskiöld (10)**

Född 1939.  
VD och koncernchef i Industrivärden.  
Styrelseordförande i PLM. Styrelse-  
ledamot i AGA, Handelsbanken, SCA  
och Sandvik.  
Ledamot sedan 1994.  
Aktieinnehav: B 4 400.

**Peter Sutherland (11)**

Född 1946.  
Dr h.c. Styrelseordförande i Goldman  
Sachs International, British Petroleum  
och Overseas Development Council.  
Styrelseledamot i Investor, ABB Asea  
Brown Boveri, ABB, LM Ericsson  
Holdings Ltd. och stiftelsen World  
Economic Forum.  
Ledamot sedan 1996.

**Marcus Wallenberg (12)**

Född 1956.  
Vice VD i Investor. Vice ordförande i  
Astra och Saab. Styrelseledamot i  
Incentive, Investor, Scania,  
Skandinaviska Enskilda Banken samt  
Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse.  
Ledamot sedan 1996.  
Aktieinnehav: B 44 000.

**Sven Ågrup (13)**

Född 1930.  
Styrelseordförande i AGA.  
Styrelseledamot i Handelsbanken,  
Sandvik och Tetra Laval.  
Ledamot sedan 1983.  
Aktieinnehav: B 3 000.

## Styrelsesuppleanter

**Christer Binning (14)**

Född 1946.  
Arbetsagarledamot.  
Ledamot sedan 1994.  
Konvertibler 1993/2000: 750.\*  
Konvertibler 1997/2003: 145 347.\*\*

**Sven Eriksson (15)**

Född 1932.  
Arbetsagarledamot.  
Ledamot sedan 1995.  
Aktieinnehav: A 176.

**Carl Wilhelm Ros (16)**

Född 1941.  
Förste Vice VD. Styrelseledamot i  
LKAB och NCC.  
Ledamot sedan 1986.  
Aktieinnehav: B 21 391.  
Konvertibler 1997/2003: 145 347.\*\*

**Christer Åkerlind (17)**

Född 1950.  
Arbetsagarledamot.  
Ledamot sedan 1994.  
Aktieinnehav: B 64.  
Konvertibler 1997/2003: 145 347.\*\*

## Verkställande ledning

**Lars Ramqvist**

Koncernchef. Verkställande direktör,  
Telefonaktiebolaget LM Ericsson.

**Carl Wilhelm Ros**

Förste vice verkställande direktör.

**Kurt Hellström**

Vice verkställande direktör.

**Anders Igel**

Vice verkställande direktör.

## Koncernledningsfunktioner

**Stephan Almqvist**

Direktör, Revision och Säkerhet.

**Erling Blommé**

Direktör, Juridik.

**Johan Fant**

Direktör, Ekonomi.

**Bengt Forssberg**

Direktör, Marknad.

**Lennart Grabe**

Direktör, Affärsutveckling.

**Håkan Jansson**

Direktör, Teknik.

**Bo Landin**

Direktör, Asia Pacific.

**Britt Reigo**

Direktör, Personal och Organisation.





**Rolf Skoglund**

Direktör, Informationsteknologi.

**Lars A Ståhlberg**

Direktör, Information.

**Karl-Henrik Sundström**

Direktör, Finans.

**Affärsområdeschefer**

**Kurt Hellström**

Vice verkställande direktör, Mobilsystem. Verkställande direktör, Ericsson Radio Systems AB.

**Anders Igel**

Vice verkställande direktör, Infokomsystem. Verkställande direktör, Ericsson Telecom AB och Ericsson Business Networks AB.

**Johan Siberg**

Direktör, Mobiltelefoner och Terminaler. Verkställande direktör, Ericsson Mobile Communications AB.

**Revisorer (ordinarie)**

**Carl-Eric Bohlin**

Auktoriserad revisor, Price Waterhouse.

**Olof Herolf**

Auktoriserad revisor, Price Waterhouse.

**Thomas Thiel**

Auktoriserad revisor.

**Revisorer (suppleanter)**

**Lars Eklund**

Auktoriserad revisor, Price Waterhouse.

**Bo Hjalmarsson**

Auktoriserad revisor, Price Waterhouse.

**Stefan Holmström**

Auktoriserad revisor.

\* Konverteringskurs: 72,10 kr  
 \*\* Konverteringskurs: 472 kr

*Moderbolag,  
dotterbolag,  
samarbetande  
bolag, regionkontor,  
tekniska kontor*

**Algeriet**

- Telefonaktiebolaget LM Ericsson
- SITEL – Société Industrielle Algérienne de Télécommunications

**Argentina**

- Compañía Ericsson S.A.C.I.

**Australien**

- Ericsson Australia Pty. Ltd.
- Ericsson Data Australia Pty. Ltd.
- Ericsson Defence Systems Pty. Ltd.

**Bahrain**

- Ericsson Radio Systems AB Bahrain Branch

**Belgien**

- Ericsson Business Communications NV/SA
- Ericsson European Affairs Office

**Bolivia**

- Ericsson de Bolivia Telecomunicaciones S.A.

**Bosnien Herzegovina**

- Ericsson d.o.o.

**Brasilien**

- Ericsson Telecomunicações S.A.

**Bulgarien**

- Ericsson Telecommunications Bulgaria EOOD

**Chile**

- Compañía Ericsson de Chile S.A.

**Colombia**

- Ericsson de Colombia S.A.

**Costa Rica**

- Ericsson de Costa Rica S.A.

**Danmark**

- LM Ericsson A/S
- LM Ericsson International A/S
- Cabelco ApS
- Ericsson DiAx A/S
- TERMA Elektronik AS

**Ecuador**

- Ericsson de Ecuador C.A.

**Egypten**

- Telefonaktiebolaget LM Ericsson Egypt Branch

**El Salvador**

- Ericsson de El Salvador S.A de C.V.

**Estland**

- Ericsson Eesti AS

**Etiopien**

- Telefon AB LM Ericsson Branch Office Ethiopia

**Filippinerna**

- Ericsson Telecommunications Inc.
- Philnet Ericsson Inc.

**Finland**

- Oy LM Ericsson Ab
- Viikinkaapeli Oy

**Frankrike**

- Ericsson Radio S.A.
- MATRA Ericsson Telecommunications S.A.
- Ericsson Hewlett-Packard Telecommunications
- S.A. Ericsson

**Förenade Arabemiraten**

- Telefonaktiebolaget LM Ericsson Technical Office UAE

**Ghana**

- Ericsson Radio Systems Ghana

**Grekland**

- Ericsson Hellas Telecommunications Equipment S.A.

**Guatemala**

- Ericsson de Guatemala S.A.

**Hongkong**

- Ericsson Ltd.

**Indien**

- Ericsson Communication Pvt. Ltd.
- Ericsson Telecommunications Pvt Ltd.
- Birla Ericsson Optical Ltd.
- Ericsson India Ltd.

**Indonesien**

- PT Ericsson Indonesia
- Erindo Utama PT

**Iran**

- Telefonaktiebolaget LM Ericsson Iran Branch

**Irland**

- LM Ericsson Holdings Ltd.
- LM Ericsson Ltd.
- Ericsson Business Communications Ltd.
- Ericsson Systems Expertise Ltd.

**Israel**

- Ericsson Israel Ltd

**Italien**

- Ericsson S.p.A.
- Ericsson Telecomunicazioni S.p.A.

**Japan**

- Nippon Ericsson KK
- Ericsson Toshiba Telecommunication Systems K.K

- LM Ericsson International AB Representative Office Belgrade

**Kanada**

- Ericsson Communications Inc.

**Kazakstan**

- LM Ericsson International AB Representative Office

**Kenya**

- Ericsson GT Telecom Ltd. EGG

**Kina**

- Ericsson (China) Company Ltd.
- Beijing Ericsson Mobile Communication Co. Ltd.
- Beijing Ericsson Communication Systems Co. Ltd.
- Dalian Ericsson Communication Co. Ltd.
- Guangdong Ericsson Engineering Co. Ltd.
- Guangzhou Ericsson Communication Co. Ltd.
- Nanjing Ericsson Communications Company Ltd.
- Shanghai Ericsson Simtec Electronics Co. Ltd.

**Korea**

- Ericsson Korea Ltd.

**Kroatien**

- Ericsson Nikola Tesla d.d.



RIJEN, HOLLAND



- Kuwait**
- Kuwait Ericsson Telephone Equipment & Services
- Lettland**
- LM Ericsson International AB Representative Office
- Libanon**
- Ericsson Lebanon S.A.R.L
- Libyen**
- Telefonaktiebolaget LM Ericsson Libya Branch
- Litauen**
- UAB Ericsson Lietuva
- Malaysia**
- Ericsson Telecommunications Sdn Bhd
  - Perwira Ericsson Sdn Bhd
  - Opcom Cables Sdn Bhd
- Marocko**
- Ericsson Maroc S.A.R.L.
- Mexiko**
- Teleindustria Ericsson S.A.
  - Ericsson Radio Systems S.A.
  - Empresa Tecnológica Ericsson S.A. de C.V.
- Nederländerna**
- Ericsson Telecommunicatie B.V.
  - Ericsson Business Mobile Networks B.V.
  - Ericsson Data Services Nederlands B.V.
  - Ericsson Radio Systems B.V.
- Nederländska Antillerna**
- Telefonaktiebolaget LM Ericsson Technical Office
- Nigeria**
- LM Ericsson (Nigeria) Ltd.
- Norge**
- Ericsson A/S
  - Ericsson Radar A/S
  - Kongsberg Ericsson Communications ANS
  - Forslid A/S
- Nya Zeeland**
- Ericsson Communications Ltd.
- Oman**
- Telefonaktiebolaget LM Ericsson Technical Office Oman
- Pakistan**
- Ericsson Pakistan Ltd.
- Panama**
- Ericsson de Panama S.A.
- Peru**
- Compania Ericsson S.A.
- Polen**
- Ericsson Sp.z.o.o.
- Portugal**
- Ericsson de Portugal Lda
- Puerto Rico**
- Ericsson Caribbean
- Rumänien**
- Ericsson Telecommunications Romania S.R.L
- Ryssland**
- Ericsson Corporatia AO
  - LM Ericsson International Representative Office
  - Ericsson Training Center
- Saudiarabien**
- Saudi Ericsson Comm. Co. Ltd.
- Schweiz**
- Ericsson AG
- Singapore**
- Ericsson Telecommunications Pte. Ltd.
- Slovakien**
- Ericsson Slovakia spol.s.r.o.
- Slovenien**
- Ericsson d.o.o.
- Spanien**
- Ericsson S.A.
  - Ericsson Radio S.A.
  - Ericsson Mobile Systems S.A.
  - Ericsson Redes S.A.
  - Ericsson Data Spain S.A.
- Sri Lanka**
- Ericsson Telecommunications Lanka (Pvt.) Ltd.
- Storbritannien**
- Ericsson Ltd.
  - Ericsson Intracom Ltd.
  - Ericsson Componedex Ltd.
  - Ericsson OMC Ltd.
  - Ericsson Data UK
- Sverige**
- Telefonaktiebolaget LM Ericsson
  - Ericsson Telecom AB
  - Ericsson Radio Systems AB
  - Ericsson Business Networks AB
  - Ericsson Components AB
  - Ericsson Microwave Systems AB
  - Ericsson Utvecklings AB
  - ELLEMTel Utvecklings AB
  - AB LM Ericsson Finans
  - AU System Invest AB
  - Ericsson Software Technology AB
  - Ericsson Anslutningssystem AB
  - Ericsson Cables AB
  - Ericsson Data Norrköping AB
  - Ericsson Emergency Control Systems AB
  - Ericsson Hewlett-Packard Telecommunications AB
  - Ericsson Infotech AB
  - Ericsson Mobile Communications AB
  - Ericsson Network Construction AB
  - Ericsson Radio Access AB
  - Ericsson Radio Messaging AB
  - Ericsson Electronic Distr. AB
  - Ericsson Treasury Services AB
  - Erifocas AB
  - Ericsson Erisoft AB
  - Ericsson Mobile Data Design
  - Forslid & Co. AB
  - Industrigruppen JAS AB
  - Ericsson Saab Avionics AB
  - LM Ericsson Data AB
  - LM Ericsson Fastigheter AB
  - Scancables AB
- Sydafrika**
- Ericsson South Africa Pty. Ltd.
  - Automatic Systems Manufacturing (Pty.) Ltd.
- Syrien**
- Telefonaktiebolaget LM Ericsson Syria Branch
- Taiwan**
- Ericsson Taiwan Ltd.
- Thailand**
- Ericsson (Thailand) Ltd.
  - Ericsson Telephone Corporation Far East AB
- Tjeckiska republiken**
- Ericsson spol.s.r.o.
- Tunisien**
- Telefonaktiebolaget LM Ericsson Bureaux Techniques de Tunisie
  - Ericsson Tunisie S.A.
  - STITELE S.p.A
- Turkiet**
- Ericsson Telekomünikasyon A.S.
  - Ericsson-Cukurova Telekom A.S.
- Tyskland**
- Ericsson GmbH
  - Ericsson Eurolab Deutschland GmbH
- Ukraina**
- LM Ericsson International AB Representative Office
- Ungern**
- Ericsson Kft
- Uruguay**
- Compania Ericsson Uruguay, S.A.
- USA**
- Ericsson Inc.
  - Ericsson Messaging Systems Inc.
- Uzbekistan**
- LM Ericsson International AB Representative Office
- Venezuela**
- Compañía Anónima Ericsson
- Vietnam**
- LM Ericsson International AB Representative Office
- Zimbabwe**
- LM Ericsson International AB Representative Office
- Österrike**
- Ericsson Austria AG

## ORDLISTA, VARUMÄRKEN

*Denna ordlista är skriven för en bred grupp läsare, företrädesvis utan fackkunskaper. Förklaringar av detta slag kan dock ej bli fullständiga.*

### **ADSL**

Asymmetrical Digital Subscriber Line är en metod att öka överförings-hastigheten på kopparkabel. ADSL medger att kapaciteten delas i kanal med högre hastighet till abonnenten, för exempelvis videoöverföring, och en kanal med avsevärt lägre hastighet i andra riktningen.

### **ATM**

Asynchronous Transfer Mode är en teknik för bredbandsöverföring – överföring av telesignaler med höga kapaciteter. ATM innebär förutom höga kapaciteter i signalöverföringen också ett högt mått av flexibilitet, bland annat genom att abonnenten själv kan anpassa kapaciteten hos en uppkopplad förbindelse till det aktuella behovet.

### **D-AMPS**

Digital Advanced Mobile Phone System. Amerikansk standard för digital mobiltelefoni som förutom i Nordamerika också utnyttjas i några andra länder, främst i Sydostasien.

### **DECT**

DECT – Digital Enhanced Cordless Telecommunications – är en gemensam europeisk standard för trådlös persontelefoni som fastslagits av ETSI, ett europeiskt standardiseringsorgan för telekommu-

nikationsteknik. DECT-standarderna blir bland annat vägledande för utvecklingen av system för trådlös företagskommunikation.

### **GSM**

Global System for Mobile Telecommunications. Utvecklades ursprungligen som en paneuropeisk standard för digital mobiltelefoni, men har nu också införts på många andra håll i världen.

### **Mikrovågsteknologi**

Den teknologi som används för att generera, behandla och överföra radiovågor inom frekvensområdet 1 000-25 000 MHz. Tekniken används i radar och i telekommunikation för till exempel radiolänkar och satellitsystem.

### **NMT**

NMT (Nordisk Mobil Telefoni) är den gemensamma nordiska standarden för analog mobiltelefoni som fastställdes av teleförvaltningarna i Sverige, Norge, Finland och Danmark i början av 80-talet. System enligt denna standard har också installerats i ett antal länder utanför Norden.

### **PDC**

Personal Digital Cellular är en japansk standard för digital mobiltelefoni. Standarden utnyttjas än så länge endast i Japan, men den kan komma att sprida sig till andra länder.

### **SDH**

Synchronous Digital Hierarchy är en europeisk standard för digital signalöverföring i telenät.

### **TDMA**

Time Division Multiple Access är en teknik för digital överföring av radiosignaler mellan exempelvis en mobiltelefon och radiobasstationen. I TDMA delas frekvensbandet upp i ett antal kanaler som i sin tur spaltas upp i korta tidsenheter på ett sådant sätt att flera samtal kan dela på en kanal utan att störa varandra.

### **W-CDMA**

Wideband Code Division Multiple Access är den teknik för bredbandig digital radiokommunikation för exempelvis multimedia, video och andra kapacitetskrävande tillämpningar. W-CDMA är den teknologi som Ericsson utvecklar för den japanska marknaden och som föreslagits som grund också för en framtida europeisk standard för nästa generations mobiltelesystem.

### **Varumärken**

I denna årsredovisning nämns ett antal varumärken. Följande varumärken ägs av Ericsson:

AXE®  
BusinessPhone™  
Consono®  
EriEye®  
Freeset®  
MacroDens®  
MD110®  
MiniLink™

## OSÄKERHETER I FRAMTIDEN

*"Safe Harbour"-uttalande i enlighet med den amerikanska "Private Securities Litigation Reform Act of 1995":*

Vissa uttalanden i Årsredovisning 1997 är framåt-blickande. De faktiska utfallen kan komma att skilja sig väsentligt från de förutsedda. Förutom de faktorer som diskuteras, kan de faktiska utfallen påverkas av bl a sådana faktorer som produkt efterfrågan, konjunktur-

effekter, valutakurs- och räntefluktuationer, inverkan av konkurrerande produkter och deras prissättning, produktutveckling, kommersiella och tekniska svårigheter, politiska risker i de länder i vilka Ericsson har verksamhet eller försäljning och följer av kundfinansiering.

## BOLAGSSTÄMMA

Ordinarie bolagsstämma hålls måndagen den 30 mars 1998 kl 17.00 i Victoriahallen, Stockholmsmässan, Stockholm.

### Rätt att delta i bolagsstämman

Aktieägare, som önskar delta i bolagsstämman, skall vara införd i den av Värdepapperscentralen VPC AB förda aktieboken senast den 20 mars 1998.

Aktieägare, som genom banks notariatavdelning eller enskild fondhandlare låtit förvaltarregistrera sina aktier, måste tillfälligt införas i aktieboken för att ha rätt att delta i stämman. Införingen måste vara verkställd senast den 20 mars 1998.

### Anmälan om deltagande i bolagsstämman

För att delta i bolagsstämman fordras, förutom den ovan angivna införingen i aktieboken, att anmälan om deltagande i stämman görs till bolagets huvudkontor senast kl 16.00 onsdagen den 25 mars 1998.

Anmälan skall göras skriftligen under adress Telefonaktiebolaget LM Ericsson, Koncernledningsfunktion Juridik, 126 25 Stockholm, per telefon 08-719 34 44, 08-719 44 98 mellan kl 10.00 och 16.00 eller per fax 08-719 95 27.

### Behörighetshandlingar

Fullmakter, registreringsbevis och andra behörighetshandlingar bör för att underlätta inpasseringen vid stämman inges i förväg och vara bolaget tillhanda under ovanstående adress senast den 27 mars 1998.

### Utbetalning och utdelning

I bolagsstämmans beslut om utdelning kommer att anges den dag då aktieboken och den i anslutning till aktieboken förda förteckningen över panthavare m fl skall avstämmas. Styrelsen och verkställande direktören har som avstämningsdag beslutat föreslå den 2 april 1998. Beslutar bolagsstämman i enlighet med förslaget beräknas utdelningen komma att utsändas av Värdepapperscentralen VPC AB den 9 april 1998 till dem som på avstämningsdagen är införda i aktieboken eller i den nämnda förteckningen.

### Adressändring

Aktieägare, som ändrat namn, adress eller kontonummer, bör snarast anmäla förändringen till sin förvaltare respektive Värdepapperscentralen VPC AB, Box 7822, 103 97 Stockholm. Särskild blankett för anmälan tillhandahålls av bankerna. När det gäller adressändringar i Sverige behöver numera särskild anmälan inte göras till VPC, förutsatt att flyttningsanmälan gjorts på posten. VPC får då automatiskt underrättelse om ändringen.

## DET BÖRJADE 1876

Ericsson är världsledande leverantör inom telekommunikation.

Företagets historia sträcker sig tillbaks till 1876. Det året öppnade Lars Magnus Ericsson en reparationsverkstad för telegrafutrustningar. Han insåg snart att det fanns behov av förbättringar av den tidens telefonapparater och startade därför egen tillverkning. 1892 lanserades Ericssons första internationellt stora produkt – en bordsapparat med separat handmikrotelefon. Sedan dess har koncernen varit en av världens ledande tillverkare av avancerad telefonutrustning, med en mycket stor andel av försäljningen utanför Sverige.

Redan i slutet av 1890-talet var Ericsson verksam över hela världen – i länder som Kina, Ryssland och Mexiko. Företagsledningen insåg redan då att den svenska hemmamarknaden aldrig skulle kunna bli tillräckligt stor för att uppfylla Ericssons affärs mål. Denna framsynighet är förklaringen till att Ericsson idag har en mycket stark internationell förankring, med verksamhet i mer än 130 länder. Denna globala spridning ger koncernen en unik kännedom om marknadsförhållandena i alla delar av världen. Baserat på denna kunskap, och på koncernens höga tekniska kompetens, utvecklar Ericsson telekommunikationslösningar för kunder världen över.