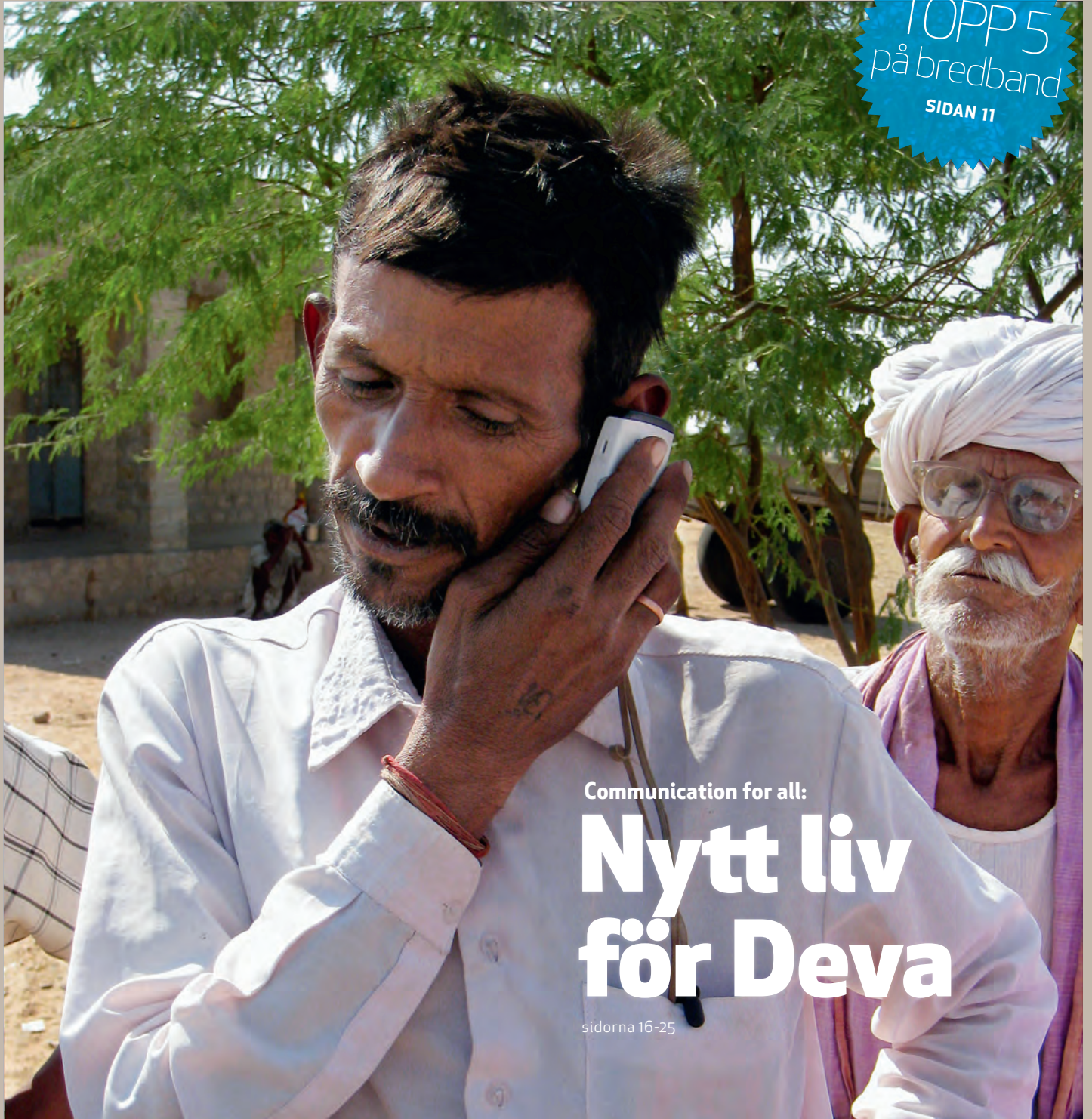


Kontakten

TOPP 5
på bredband
SIDAN 11



Communication for all:

Nytt liv för Deva

sidorna 16-25



JAN WÄREBY, CHEF FÖR MULTIMEDIA:
"Vi vill ge användarna trådlös
access till all hemelektronik"

sidorna 32-34

Så funkar det:

SOLDRIVNA
BASSTATIONER

sidan 5

Tv-centret som
ger hela bilden

sidorna 26-30



EVERYTHING I WATCH HAS TO BE HD QUALITY

What does it take to be a Televisionary?
A deep understanding of what people want and need.
An ability and expertise in making television more
individual and more personal. As a global leader
in TV technologies, multimedia infrastructure and
services, Ericsson is uniquely positioned to enable
The Individual Television Experience.



Are you my Televisionary?

To find out what it takes to be a Televisionary for
your customers, go to www.ericsson.com/televisionary

ERICSSON 
TAKING YOU FORWARD



I Göteborg får du hela bilden

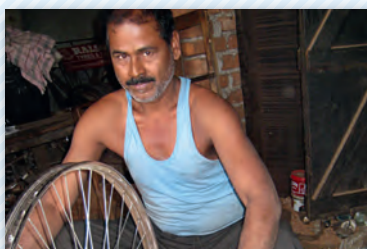
Dörren öppnas till tv-centret

sid 26-30



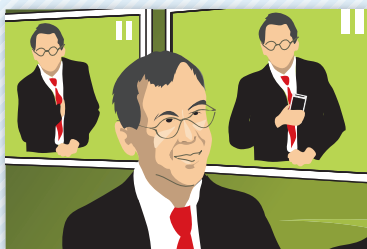
AKTUELLT

- 8 Lyckas **Huawei** i USA?
- 10 Ericsson har fått **en ny riddare**
- 11 Trött på bilköer? Läs det här
- 11 **Dansken** är bäst på bredband
- 12 Petter Andersson utmanar cheferna
- 13 Italien **testar hemma-projekt**
- 15 Kvartalsrapporten



TEMA - COMMUNICATION FOR ALL

- 17 Kalandi, cykelreparatör i Indien sparar både tid och pengar med sin telefon
- 19 **Elaine Weidman**: "Corporate Responsibility är här för att stanna"
- 19 Brasilianska operatören Local tänker **annorlunda**
- 21 Några viktiga utmärkelser
- 23 **Leonard Waverman**, London Business School "Ge det lite tid så kommer resultaten"
- 25 Johan Haeger, ansvarig Communication for all



ÖVRIGT

- 4 Läsarna säger sitt
- 5 Så funkar det: **Soldrivna basstationer**
- 26 **Tv-centret** i Göteborg
- 32 Jan Wäreby om framtiden för Multimedia.
- 35 Tillbakablick på Argentina 1927
- 36 Gråt inte över **spilld mobil**

Kontakten

Chefredaktör Jenz Nilsson, jenz.nilsson@citat.se, 08-588 331 38 **Ansvarig utgivare** Henry Sténson, henry.stenson@ericsson.com **Ansvarig interna kanaler** Malin Nordén, malin.norden@ericsson.com, 08-585 33 917 **Biträdande redaktör** Jonas Blomqvist, jonas.blomqvist@citat.se, 08-588 330 13 **Skribenter i detta nummer** **Jonas Blomqvist**, jonas.blomqvist@citat.se, **Lars Cederquist**, lars.cederquist@citat.se, **Tomas Eriksson**, contact.magazine@ericsson.com, **Helena Jansson**, helena.jansson@citat.se, **Johan Kvikckström**, johan.kvikckstrom@citat.se, **Carmen López-Clavero**, carmen.lopez-clavero@citat.se, **Gunilla Tamm**, gunilla.tamm@citat.se, **Staffan J Thorsell**, staffan.thorsell@citat.se **Art director** Pelle Bouveng, pelle.bouveng@citat.se **Layout** Åsa Hansson, asa.hansson@citat.se, **Carola Pilarz**, carola.pilarz@citat.se **Grafik** Svenska Grafikbyrån

Adress Kontakten, Box 1042, 164 21 Kista **Fax** 08-522 915 99

E-post contact.magazine@ericsson.com **Tryck** Colorprint AB, Borlänge

Distribution Strömberg, SE-120 88 Stockholm, tel: 08-449 89 57

Kontakten på webben http://internal.ericsson.com/page/hub_inside/news/magazines/kontakten/index.html

Adressändring Prenumerationsärenden och anställdas adressändringar görs till hr.direct@ericsson.com



Mixed Sources
Product group from well-managed
forests and other controlled sources
www.fsc.org Cert no. SCS-COC-1050
© 1996 Forest Stewardship Council



Henry Sténson,
Informationsdirektör
och ansvarig utgivare

Hjälpa inte stjälpa

Vår första kvartalsrapport det här året överraskade ganska många branschanalytiker. Försäljningen på 44,2 miljarder kronor låg rejält över marknads förväntade 41,8 miljarder. Det kan också jämföras med försäljningen på 42,2 miljarder kronor för samma kvartal förra året. Vinsten på 4,5 miljarder var också bättre än väntat. Det goda resultatet gjorde dessutom att aktien fick en glädjande skjuts uppåt.

Men trots framgången finns det anledning att vara ödmjuk. Naturligtvis är det roligt att rapportera bra siffror, inte minst efter nedgången i slutet av förra året. Och vårt resultat är klart bättre än vad konkurrenterna har presterat. Samtidigt finns det många osäkerhetsfaktorer i framtiden, både på kort och lång sikt. Vi bör därför vara försiktiga i våra prognoser och värna om vårt tekniska ledarskap.

Som många av er säkert känner till är det i utvecklingsländer som en stor del av vår framtida tillväxt ska ske. När vi riktar våra ansträngningar mot dessa länder gör vi det med övertygelsen att det inte enbart gynnar oss som företag. Våra satsningar ska även bidra till en gynnsam utveckling för alla inblandade, inte minst för lokalbefolkningen vars ekonomi kan stimuleras både på individnivå och i större skala. I detta nummer av Kontakten vill vi visa flera exempel på detta.

Därför känns det väldigt tråkigt och beklämmande att vi har samarbetspartner som inte lever upp till de krav vi ställer på vår verksamhet i dessa länder. När jag skriver detta har en svensk tv-dokumentär nyligen avslöjat allvariga brister hos några av våra underleverantörer i Bangladesh. Dokumentären förmedlar en obehaglig bild av arbetsförhållanden som det inte finns något försvar för. Att människor som arbetar direkt eller indirekt med Ericsson far illa på sin arbetsplats kan vi under inga omständigheter acceptera. Vi har brustit i vår kontroll men nu gäller det att få en så klar bild av missförhållandena som möjligt och minimera risken för att detta sker igen, i Bangladesh eller på andra håll i världen. Vi ska hjälpa inte stjälpa.

Tyck till!

Skriv till oss om vad du vill! Ställ öppna frågor till Ericssons ledning. Kommentera artiklarna i tidningen. Skicka en kul bild du tagit med mobilen till oss!

Mejla contact.comments@ericsson.com

EN IDÉ!

Efter att ha läst senaste numret av Kontakten som pdf fick jag en idé. Varför inte låta Kontakten ingå i Web 2.0 genom att använda Eri Coll? Eri Coll har ju lanserats och dessutom introducerats i förra numret av tidningen, genom att lägga till en egen site för Kontakten kan ju människor börja använda de nya arbetssätten också för det här magasinet. Kontakten är ju det mest populära magasinet inom Ericsson, och genom att använda sig av Eri Coll, skulle det

bli enklare att diskutera och dela kunskaper.

Larry Cai, Kina

SVAR Vi undersöker för tillfället hur vi ska kunna utveckla intranätet. En idé som diskuterats är att länka det interna nyhetsflödet till Kontakten och därmed göra den till "Contact Online". Det skulle i så fall ge oss möjligheter att publicera längre artiklar från den tryckta versionen av tidningen tillsammans med dagens korta och snabba nyhetstexter i en och samma digitala kanal. Vi vill också kunna erbjuda alla läsare möjligheten att läsa kommentarer på artiklar och också kunna kommentera dessa. Denna lösning kräver dock en del förändringar av IS/IT miljön.

Malin Nordén, ansvarig interna kanaler

BESVIKEN!

Jag är en smula besviken över att inte ha fått se något om det stora steg vi har tagit när vi ersatte det gamla Windows 2000 ESOE-systemet med det senaste Windows Vista. I och med att Kontakten läses av en stor majoritet av användarna skulle det ha hjälpt IS/IT att öka intresset för migrationen till Vista.

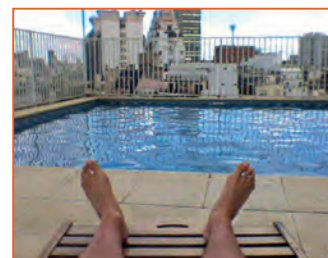
Kashif Raza, Förenade arabemiraten

ANGÅENDE WEBBPOLL-FRÅGAN

Bra med en fråga om miljön, men hur många skriver ut dubbelsidigt? Det borde vara koncernstandard. Dessutom har vi ingen närvarostyrd belysning på våra kontor.

Mikael Hammarlund, Sverige

Läsarbilder



Det här är mitt foto "Enjoying Buenos Aires" som jag tog medan jag njöt av poolen på 15:e våningen i samband med en 3G kurs i staden nyligen. Årligt talat var det lite kallt men utsikten var fantastisk.

Ramiro Mesa, Uruguay



Härmodagen höll jag och min granne på att fälla ett stort träd i min trädgård. När trädet låg ner såg vi att där fanns ett bo med två ekorrar. De överlevde fallet bra och innan de återförenades med sina föräldrar tog jag den här bilden med min Sony Ericsson W580i.

Don Traister, USA



Det här togs från Caversham bridge när jag var på väg till mitt jobb här i Reading klockan tjugo i åtta den 12 februari. Det var en härligt klar morgon och solen var precis på väg upp.

Paul Freeman, England

Webbpoll

77,2

...procent av 680 Ericsson anställda svarar ja på frågan om de använder miljövänliga mötesalternativ som webb, video eller telefonkonferenser.

Välkommen...

FOTO: CAROLA PILARZ



...till Ericsson Solmaz Shokatloo!

Solmaz Shokatloo är 27 år och arbetar som forskningsingenjör inom bredband och transport i Kista, Sverige. Hon kom från Iran till Sverige som 19-åring och pratar näst intill felfri svenska. **Varför blev det Ericsson för dig?**

– Under tiden på KTH var jag med i tävlingen Future Female Leader Award, FFLA. Det var en otrolig upplevelse, och jag lärde

mig massor. Som en av finalisterna fick jag bra kontakt med juryn som bestod av personer från flera stora företag, däribland Ericsson. Min nuvarande chef fick höra talas om mig och på den vägen är det. **Vad tycker du om ditt nya jobb?**

Det här är mitt drömjobb! När jag pluggade var det till Ericsson jag ville komma och jobba med research. Det här är ju mitt första

jobb, jag gick ut KTH i höstas, och det känns som den bästa starten jag kunde få på min yrkeskarriär. **Hur tycker du Sverige är?**

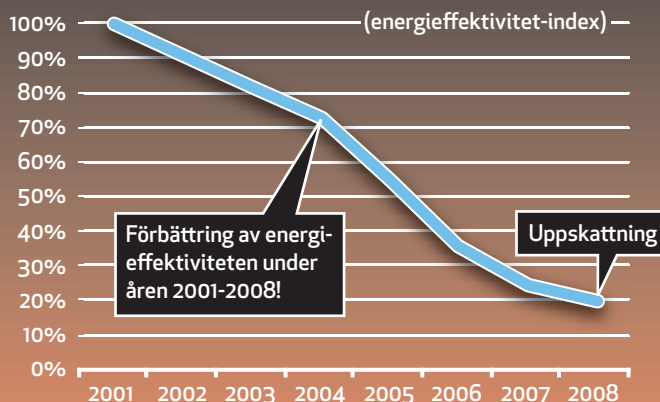
– Jag är från Iran, och kom till Sverige för åtta år sedan för att studera. För tillfället har jag inga planer på att flytta och trivs jättebra. Jag har mitt liv här nu med vänner, pojkvän och släktingar – och nu också ett jobb.

Om din granne skulle fråga...

...OM SOLPANELSDRIVNA STATIONER?

Speciellt lämpligt med solpaneler är det när operatören använder en main-remote-lösning, det vill säga en basstation där själva radioenheten sitter monterad uppe i masten, nära antennerna för att minimera energiförluster (i signalöverföring) i kablar ner till marken. En sådan lösning kan ge 50 procent lägre energiförbrukning än en motsvarande GSM-makro-basstation.

WCDMA-portföljens index-förbättring av energieffektiviteten åren 2001-2008



Lösningen kan exempelvis bestå av 50 kvadratmeter solpaneler som klarar en last på 575 Watt samt tre dagars batteri-backup. Panelerna monteras intill basstationen och den radiolänk, MiniLink, som används för transmissionen vidare ut till nätet.

Solpanelslösningen är speciellt intressant i områden kring ekvatorn i Amerika, Afrika och Asien. Solpaneler är driftsäkrare än dieselgeneratorer och ger minimal kostnad för underhåll.

Solpaneler fungerar utmärkt för att driva mobilsystemens basstationer.

I många delar av världen där elnäten ej är utbyggda eller inte är tillförlitliga använder man dieselgeneratorer för kraften till basstationerna. En site förbrukar ungefär 20 000 liter diesel per år. Här är solpaneler ett bra alternativ. De kräver framförallt mindre underhåll och är dessutom driftsäkrare. Det räcker i princip med att panelerna torkas av någon gång ibland. Svagheten med solpaneler är att de lätt blir dammiga eller repiga av sand vilket sänker uteffekten. Regn däremot håller dem rena. Men valet av energislag är också en ekonomisk fråga. Ofta står energin för halva driftkostnaden för operatören. Att solpaneler är dyra i inköp kompenseras redan efter ett år eller två av en lägre underhållskostnad.

...VAD GÖR ERICSSON FÖR ATT SÄNKA OPERATÖRERNAS ENERGIKOSTNADER?

Ericsson arbetar hela tiden med att reducera strömförbrukningen i radionät och speciellt i basstationer. Med hjälp av nya tekniker gör Ericsson det möjligt för operatörer att bygga nät med färre siter samt att reducera strömförbrukningen per site genom strömsnålare produkter. Genom mjukvarulösningar kan delar av radionäten tidvis tas ned i standby-lägen för att ytterligare sänka energiförbrukningen. Energisnåla lösningar är en central del i Ericssons Communications Expander-program.

☒ Lars Cederquist

SVENSKA GRAFIKBYRÅN





Avstressande möte

Nevenka Mesarov arbetar som företagspsykolog på Ericsson Nikola Tesla i Kroatien och ägnar mycket av sin tid åt frågor kring stress, kommunikation och "teambuilding". På bilden håller hon en workshop för anställda i Zagreb om vad som orsakar stress och hur man förebygger att stress uppkommer i en organisation. Till vänster om Nevenka sitter personalchefen Marijana Duzel.

FOTO: PER MYREHED

San José får nytt kontor

FORSKNING Den första juli öppnar Ericsson Research ett nytt kontor i San José. Där ska forskning bedrivas inom det nya området Packet Systems och inom Open Application Environment. Jan Söderström, som för närvarande är ansvarig för forskningen inom Broadband & Transport, blir chef för kontoret. Vid årets slut kommer cirka tio anställda att jobba i San José.



Var é brudarna?

JÄMSTÄLLDHET Sextio-åtta procent av världens befolkning är kvinnor och barn. De flesta mobila apparaterna är designade för män, av män. Det uppger Gartner, som också tycker det är en smula märkligt. Analysföretaget skriver i ett pressmeddelande att tillverkarna har en västerländsk man i åldern 20-64 år i åtanke när de utvecklar de flesta apparaterna, trots att den gruppen bara utgör

32 procent av världsbefolkningen. Gartner vill se många produkter som riktar sig till olika målgrupper.

FOTO: SCANPIX

Bättre bild av framtidens multiantenn-system

Med mätutrustningen Channel Sounder i stället för bara datorgenererade modeller kan man få en betydligt bättre bild av hur de framtida mobilsystemen med fyra eller åtta samtidiga antenner fungerar.

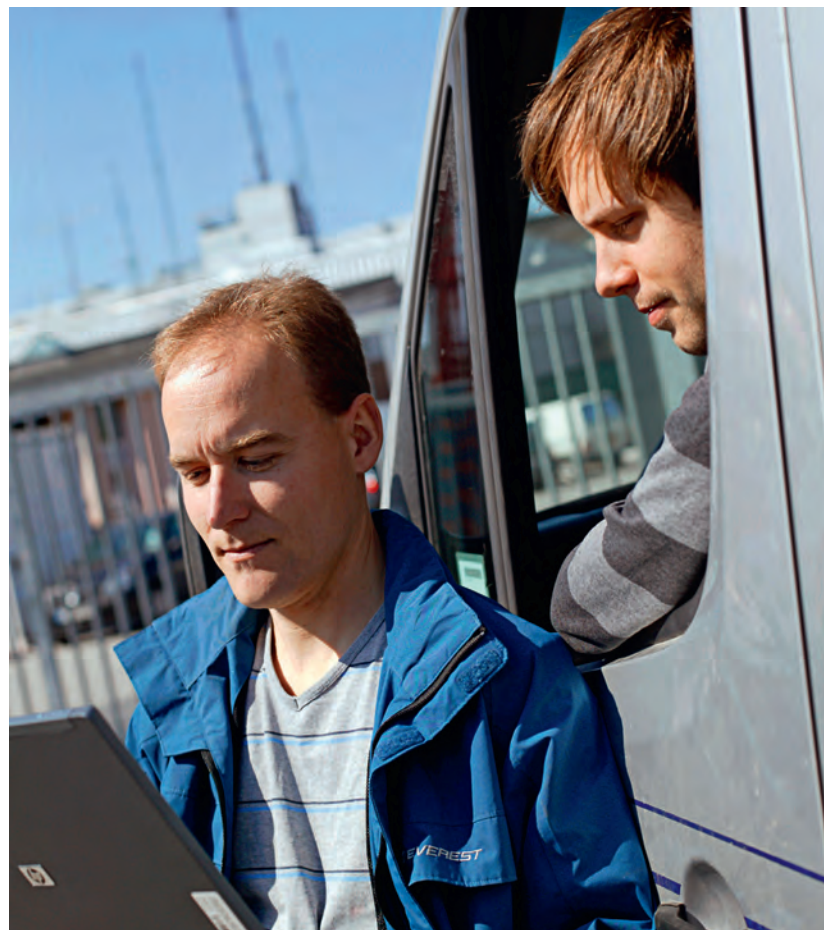
FORSKNING För att få upp farten och kapaciteten i mobilnäten kommer teleindustrin att använda multipla antenner, både på basstationen och i terminalen. Det kan vara upp till åtta stycken. Ju fler antenner desto högre kapacitet.

I vanliga fall använder man under utvecklingsarbetet artificiella simuleringmodeller för hur radiodelen i ett system beter sig. När man kommer längre fram i projekten testar man systemet på riktigt, till exempel med en bil som rör sig i en planer slinga. Channel Sounder kommer in däremellan.

Bättre kanalmodeller

– Den är ett komplement och en ersättning, säger Johan Furuskog på Ericsson Research som ansvarar för funktionaliteten i Channel Sounder.

– Vi kör runt med en mätbuss och spelar in signalen på riktigt och spelar sedan upp den i stället för modellen, för olika antennkonfigurationer, säger han. Vi vet nu att metoden ger hög noggrannhet och i dag klarar den så mycket som fyra sändar- och



Såvitt Henrik Asplund och Johan Furuskog vet är Ericsson Research ensamt om att använda mät-tekniken med riktiga inspelade radiokanaler i stället för modeller skapade i datorn.

fyra mottagarantenner.

Men man kommer inte ifrån kanalmodellerna, de finns i standarden och används av alla tillverkare. Channel Sounder blir en check av hur realistiska modellerna är och den kan skapa bättre kanalmodeller.

– Ofta är dessa förenklade och motsvarar inte vardagen för en operatör, säger Henrik Asplund, senior research engineer, som har arbetat i tolv år på Ericsson Research, hela

tiden inom området radiovägutbredning.

– Nu kommer operatörerna att planera sina nät på ett mer effektivt sätt.

Lovande band

Det återstår dock en hel del att göra. Till exempel att ta reda på hur man får många antenner i en liten mobil att samverka effektivt.

På 2.6GHZ-bandet, som är ett av LTE-banden, verkar det i alla fall lovande.

Text: Lars Cederqvist

Fördelar med Channel Sounder

- ▶ Mer realistiska mätningar för framtidens radiosystem.
- ▶ Bättre modeller för operatörernas nätplanering.
- ▶ Ökad kunskap om kanalegenskaper på specifika mätslingor, till nytta för systemtester.

FOTO: STEFAN BORGUIS

Lyckas Huawei i USA?

Huawei annonserade nyligen högtflygande planer på att slå sig in på den amerikanska marknaden, speciellt på det nya 700MHz-bandet. Ambitionen är att bli världsledande.

FOTO: SCANPIX/AP/ISAC BREKLEN



KONKURRENS Peter Jarich, analytiker på Current Analysis, är tveksam till om Huawei kommer att lyckas.

– När det öppnas nya frekvensband ser nya leverantörer alltid chansen att bryta in. Men här blir konkurrensen mycket hård. Och att Huawei inte varit med i Verizon's LTE-försök ligger dem nog i fatet.

Okända i USA

Däremot kan Huawei ha ett trumfkort i sin nya multistandard-basstation, som de för fram aggressivt som en smidig utveckling av mobilnäten – från både CDMA och WCDMA till framtidens LTE.

– Men Huawei är fortfarande en relativt okänd leverantör i USA, säger Peter Jarich. Även om de är bra på att konkurrera med låga priser – som

Huawei marknadsförde sig i april på CTIA-mässan i Las Vegas, där allt och alla inom trådlöst var på plats.

kan vara avgörande när det gäller mogna system – så är det för ny teknik viktigare att kunna ge bra support och här har Huawei inte hävdats tidigare.

– De stora operatörer som fått licenser på 700-bandet har drivit mobilnät i många år och de har redan starka

relationer till sina leverantörer. Det blir svårt för Huawei att komma in där.

Rowland Shaw, strateg på Ericssons marknadsenhet North America, ser varje ny auktion som ett oskrivet blad. Även om Ericsson tidigare hävdats sig bra i USA tar han ingenting för givet.



Peter Jarich



Rowland Shaw

Viktigt band

Rowland Shaw vill förstås inte avslöja Ericssons affärsstrategi, men menar att Ericsson ligger bra i fas med operatörernas

tillväxtplaner och att en grundpelare är att man har teknik för 700MHz för både HSPA och LTE.

– 700-bandet i USA är mycket viktigt eftersom det är det sista lediga spektrumet som auktioneras ut för kommersiella ändamål inom överskådlig tid, säger Rowland Shaw. Det är också extremt viktigt eftersom det har de radioegenskaper som behövs när man nu ska rulla ut ny teknik över en hel kontinent.

Text: Lars Cederquist

MED FAST TILLVÄXT I SIKTE

Ericssons konkurrenter ökade under 2007 den del av sin försäljning som faller inom fasta nät. Men Ericssons andel låg stilla.

MARKNAD Det visar en rapport från analysfirman Dell'Oro. Den slår fast att Alcatel-Lucent's fastnätetsförsäljning stod för 29 procent av företagets totala försäljning, att jämföra med 24 procent 2006. Cisco ökade från

29 procent till 34 och Huawei från 10 till 14 procent.

Ericsson låg på sex procent både 2006 och 2007. Så ligger Ericsson efter på fasta nät?

– Ericsson är inte störst på fasta nät men vi lanserar den senaste tekniken och ligger mycket bra till för att växa med marknaden. Nu är det Ericsson som vinner de största kontrakt, säger Andrea

Spaccapietra, produktområdeschef för Broadband Networks.

Under 2007 sålde Ericsson, till exempel, sin GPON-lösning till AT&T, vilket var ett genombrott i USA. Andra kontrakt med några av världens största operatörer i Asien, Europa och Centralamerika har starkt Ericssons position.

Och tillväxstmöjligheter finns utan tvekan.

– Genom vår ledande U-Wave-position som står för mer än 60 procent av mobile backhaul-utrustningarna har Ericsson det mest kompletta erbjudandet i branschen. Vi har en ledande position inom alla viktiga tekniker som driver nästa generations nät, som GPON, VDSL2 och WDM. Det gör att vi kommer marknaden.

Text: Staffan J Thorsell

Segrare korad

TÄVLING Vibhor Gupta, supportingenjör från Indien vann frågesport-tävlingen Capture Multimedia i konkurrens med drygt 6 000 anställda. Som



Vibhor Gupta

pris får han att åka till starten av Volvo Ocean Race i Alicante. Tvåa i tävlingen kom Daosiri Siriratanapornich som jobbar i Thailand och trea blev Mohamed Hussein i Egypten.

LG fyra igen

MARKNAD Sony Ericsson tappade sin position som världens fjärde största mobiltelefon tillverkare till LG Electronics under det första kvartalet.

MARKNADSANDELAR

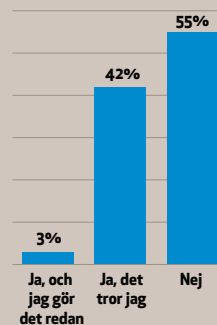
Nokia	40,9 %
Samsung	16,4 %
Motorola	9,7 %
LG Electronics	8,6 %
Sony Ericsson	7,9 %
Övriga	16,5 %

Källa: Strategy Analytics

Hälften tror på mobil-tv

TJÄNST Ericsson Consumer Lab har frågat slutanvändarna i elva länder om de är intresserade av mobil-tv.

SKULLE DU ANVÄNDA MOBIL-TV OM DU HADE MÖJLIGHET?



Källa: Global Infocom Study 2007, Consumer Lab

Ericssons riddare

FRANKRIKE Guy Roussel, ansvarig för Ericsson i Frankrike, kan nu titulera sig riddare av Franska Hederslegionen. För ett tag sedan fick han den



Guy Roussel

franska orden, som är en av landets främsta. Han fick utmärkelsen för sitt arbete inom den franska telekomutvecklingen. Hederslegionen instiftades av Napoleon 1802. Guy Roussel har arbetat på Ericsson sedan 2000 och innan dess på Motorola i nästan 25 år.

49

...procent är mobilpenetrationen i världen. Andelen faktiska abonnenter är betydligt lägre, eftersom det finns många inaktiva och dubbla abonnemang.

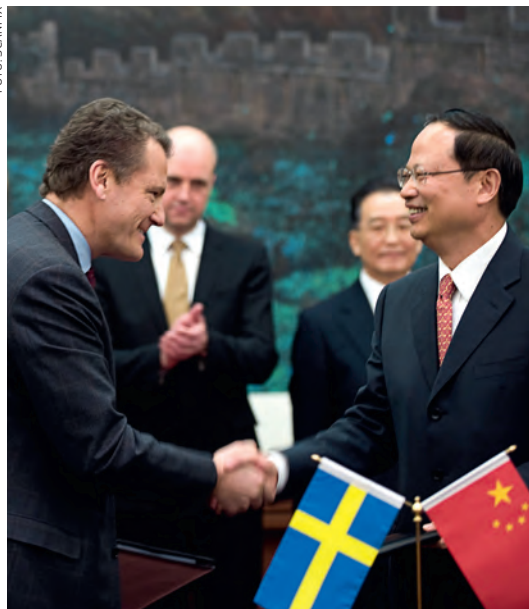
Källa: Ericssons årsredovisning

Få koll på kassaflödet

KOMPETENS Starkt kassaflöde är lika viktigt som god tillväxt och bra marginaler. Genom att klicka in på webbkursen "Show me the money" får du veta mer om kassaflödesproblemet och om vilka processer och verktyg som finns tillgängliga. Kursen tar 30 minuter. Du hittar den på Learning Portal.



Stora kontrakt i Kina



Det var idel digniteter under kontraktskrivandet i Peking, här syns vd:arna från Ericsson, China Unicom och China Mobile, samt Sveriges statsminister och Kinas premiärminister.

Ericsson har tecknat kontrakt med China Mobile till ett värde av 1,3 miljarder dollar.

KINA Den 14 april var en stor dag för Ericsson. Under en ceremoni i Peking skrev Ericsson kontrakt med Kinas två största mobiloperatörer, ettan China Mobile och tvåan China Unicom. Tillsammans har operatörerna 550 miljoner abonnenter i hemlandet.

Minska på utsläppen China Mobile förbättrar täckningen och kapaciteten med sitt GSM/GPRS-nät i 19 regioner. Ericsson är en av huvudleverantörerna av utrustning och tjänster till kärn- och radionät.

Med sina lösningar ska Ericsson minska energiåtgången i nätet och på så sätt minska koldioxidutsläppen. Arbetet sker inom ramen för China Mobiles och Ericssons gemensamma initiativ "Green Action Program".

Kontraktet med China Unicom är värt betydligt mindre, 140 miljoner dollar, men är ändå intressant. Peking är en av tio regioner där Ericsson ska bygga ut operatörens GSM-nät. Ericsson har tidigare inte levererat åt China Unicom i Peking. Ericsson ska också leverera lösningar för WAP-tjänster.

Arbetet med leveranserna har redan börjat och ska vara slutfört under året.

"Jag har aldrig tidigare sett sådant uppoftande arbete. Det är verkligen imponerande."

Vd Carl-Henric Svanberg pratar om Ericssons anställda på årets bolagsstämma i april.

Vad hände det här halvåret för...

...25 år sedan

1983 **Ericsson Radio Systems, ERA**, bildades genom att SRA Communications AB slogs ihop med Ericssons MI-division (militärdivision) i Mölndal. Vd blev Åke Lundqvist. Från Gällivare i norr till Malmö i söder byttes SRA-skyltar ut mot Ericsson Radio Systems.

Ericsson levererade den första radioutrustade bandvagnen, som rullade ut från fabriken i Borås. Beställare var den svenska armén.

...10 år sedan

1998 **Ericssons produktcenter** i Milano öppnade. Här arbetade man med utvecklingen av ett så kallat punkt till multipunkt-system byggt på tekniken i Ericsson Microwaves Mini-link-koncept.

Ericsson presenterade AXD 301, en egenutvecklad ATM-växel. Den var unik eftersom den var

byggd efter samma krav som ställdes på en telefonväxel. AXD 301 kunde användas till alla typer av nät.

Hos Ericssons japanska kund NTT Docomo, installerades ett testsystem för WCDMA.

...5 år sedan

2003 **Schweiziska Swisscom** utsåg Ericsson till en av leverantörerna när operatören skulle uppgradera sitt fasta nät. Enligt kontraktet skulle Ericsson leverera hårdvara, programvara och underhåll.

Ericssons stora flytt till Kista pågick för fullt. Bara under fyra veckor i maj/april hade 2 500 medarbetare fått nya arbetsplatser. I slutet av september skulle alla vara på plats i Kista.

Hong Kong var drabbat av SARS och en av operatörerna där erbjöd sina abonnenter en tjänst som innebar att de kunde hålla sig borta från SARS-drabbade bostadsområden.



Köer blir ett minne blott i november. I alla fall för trafikanter med en speciell GPS, som samlar in trafikinformation via ett mobilnät.

Slipp bilkön med Tom Tom

Köp en Tom Tom - undvik bilköer. Det ser GPS-tillverkaren till genom ett samarbete med tyska Vodafone D2. Ericsson ser till att tjänsten fungerar.

TJÄNST Den nya tjänsten ger användaren löpande trafikinformation via Vodafone D2:s mobilnät. Var tredje minut uppdateras användarens

Tom Tom med var det är köer och beräknade tider dit man är på väg.

Grunden i den nya tjänsten är Ericssons Mobile Positioning System. I övrigt bygger den på att användaren har en GPS från Tom Tom med ett inbyggt SIM-kort från Vodafone D2. Tom Tom-enheterna får sedan information från mobilnätet och trafik-

myndigheter om var det är mycket biltrafik. Lösningen är utvecklad på Ericssons utvecklingscenter i Holland.

Tjänsten lanseras i november. Ericsson har fått i uppdrag av Vodafone D2 att leda integrationsarbetet. Uppdraget är den största framgången hittills inom multimedia med den tyska operatören.

Så fungerar det

1. Information samlas in från mobilnätet.
2. Tom Tom får datan och omvandlar den till trafikinformation.
3. Uppdateringar sänds till de Tom Tom-användare som har SIM-kort från Vodafone D2 i sina GPS:er.
4. GPS:en föreslår bästa vägen utan bilköer.

TRÖJREKORD

SAMLARE Carlos Lopez på Ericsson i Argentina samlar på fotbollströjor. Totalt har han 377 stycken.

– Jag har alltid varit intresserad av fotboll och den första matchen såg jag när jag var sex månader. Samlandet började jag med för tjugo år sedan när jag var 17 år, berättar han.

Carlos har tröjor från alla

fotbollslag i Argentinas högre ligor, men också många från världens mest kända lag. Han har också tröjor från de länder där det finns lag som Ericsson har sponsrat.

Favorittröjan kommer från argentinska laget Independiente. Tröjan han drömmer om är från italienska Inter.

☒ Gunilla Tamm



Carlos Lopez håller upp två ögonstenar i tröjsamlingen, till vänster tyska Hamburger SV och till höger engelska Fulham.

Danmark i topp

EU Över 50 000 hushåll per dag fick bredband under 2007 i EU-länderna. Det ger totalt 19 miljoner nya fasta uppkopplingar. Därmed har 20 procent av hushållen i de 27 medlemsnationerna bredband. Men det skiljer mycket mellan länderna. De nordiska länderna är bland de bredbandstätaste, medan Slovakien, Polen och Bulgarien har minst andel hushåll med bredband.

▼ FEM I TOPP

Danmark	35,6%
Finland	34,6%
Nederländerna	34,2%
Sverige	31,2%
England	25,7%

Källa: EU-kommissionen

Underhållning mot nya höjder

KUL I MOBILEN Bra täckning, billigare datatjänster och enklare gränssnitt löser mobilbranschen bara det så finns det potential för underhållningstjänster gjorda för mobilen att nå oanade höjder. Eller i alla fall dra in 47,5 miljarder dollar 2010. Det tror undersökningsföretaget Juniper Research. Dess analytiker Windsor Holden säger i ett pressmeddelande att traditionellt så har tjänster som ringsignaler och wallpapers varit störst.

– Men användarnas beteendemönster förändras snabbt genom ökad tillgång till mer sofistikerade och mer attraktivt innehåll, till exempel streamad och sänd video, sociala nätverkstjänster och spel för flera deltagare, som har utvecklats särskilt för mobilens värld, säger Windsor Holden.

Grön telekom 1

MILJÖ Ericsson är ett av 20 företag som har belönats med titeln "China Green Company" för sin uppfinningsrikedom när det gäller att värna om miljön i Kina. Titeln delas ut till tio utländska och tio kinesiska företag. Bland övriga utländska vinnare fanns Hewlett Packard, General Electric, Toyota, Shell, Unilever och Nokia. Bakom utmärkelsen står affärstidningen China Entrepreneur, företagsinstitutet i Daonong och Guanghua School of Management som hör till Pekings universitet.

Grön telekom 2

MILJÖ Miljömedvetenhet och arbete för en grönare värld är en tydlig trend i telekomvärlden. Nu tänker en av världens största mobiloperatörer dra sitt strå till stacken. Till 2020 ska Vodafone ha halverat sina koldioxidutsläpp från 1,23 miljoner ton. Det ska ske genom ökad användning av förnyelsebar energi och effektivare energianvändning. Dessutom tänker operatören satsa på att utveckla produkter och tjänster som hjälper Vodafone kunder att sänka sina utsläpp. Vd Arun Sarin menar att Vodafonens åtgärder är bra både för miljön och företagets finanser.

– Bättre energianvändning hjälper oss att kontrollera kostnaderna, säger han.



FOTO: STEFAN BORGUIS

Petter Andersson lever som han lär. Här sitter han och samtalar med medarbetaren Cecilie Tystad om hur hon utvecklats genom utmanande uppdrag.

"Jag vill utmana alla chefer"

Sex av tio anställda anser att deras chef tycker kompetensutveckling är viktigt. Det är för få och ett dåligt betyg för cheferna, menar Petter Andersson, chef för Learning & Development. Nu efterlyser han ett ökat engagemang för kompetensutveckling.

KOMPETENS Siffran ovan kommer från Dialog. En annan siffra visar att endast 32 procent av de anställda anser sig ha tillräckligt med tid för kompetensutveckling. Samtidigt är kraven på ny kompetens hos anställda högre än på länge till följd av bland annat en bredare produktportfölj och Ericssons intåg på nya områden.

Petter Andersson tycker att Dialogsiffrorna är för låga, och tror att de delvis beror på vad chefer

och medarbetare lägger in i kompetensutveckling, ett begrepp som är i omdaning.

– När man pratar kompetensutveckling är det ofta lätt att bara tänka kurs. I vissa fall är klassrumsutbildning effektivast, men lärande kan som bekant ske på många sätt. I dag pratar vi mycket om att lära i de situationer vi befinner oss och att hämta kunskap i stunden då den behövs. Detta ställer krav på våra chefer att möjliggöra olika sorts lärande, säger han.

Dags att fundera Utbildningar på webb och i klassrum försvinner inte, men större delen av en persons kompetensutveckling sker i mer informella sammanhang.

Petter Andersson menar att chefer och

medarbetare bör fundera över hur medarbetaren uppnår önskad kompetens.

– Jag vill utmana alla chefer att i IPM-samtal sätta tydliga mål för lärande och att våga mer för att få in lärande i vardagen. Ibland kan till

exempel utformningen av arbetsuppgiften i sig betyda enormt mycket för kompetensutvecklingen. Om du som chef kan få någon att brinna för sin arbetsuppgift så får du mycket lärande på köpet, säger han.

☒ Jonas Blomqvist

Petter Anderssons tips för lärande i vardagen

- ▶ Återkoppla: avsätt tid för reflektion efter till exempel projekt eller möten.
- ▶ Skugga: gå bredvid en erfaren kollega.
- ▶ Jobbrotera: byt tjänst med någon under en tid.
- ▶ Lär ut: håll en informell utbildning för andra.
- ▶ Skaffa en coach: be någon du litar på att coacha dig till bättre resultat.
- ▶ Formulera mål: vidga arbetsuppgifterna – utmaningar är ofta stimulerande.
- ▶ Använd online-verktyg: På internet och intranätet finns wikis, bloggar och communities med vilkas hjälp du kan komma i kontakt med experter och andra inom olika områden.

Du hittar fler exempel och kan diskutera lärande i Everyday Learning, en community som du når via Learning Portal.

MÅNGA FÖRDELAR MED HEMARBETE

Claudia jobbar bättre hemifrån

Tidigare hade Claudia Fiorini totalt fyra timmars restid till jobbet, i dag har hon ingen restid alls. Detta tack vare projektet Home Working Pilot Project.

ITALIEN Det var i januari 2007 som pilotprojektet startade på Ericsson i Italien.

– Jag var med redan från början och tycker det fungerar utmärkt. Motivationen för arbetet har ökat när jag kan lägga arbetstiden så att jag får bra balans mellan jobb och familj. Jag tycker också att jag gör ett bättre jobb när jag arbetar hemifrån i lugn och ro och slipper stressen med resorna, säger Claudia Fiorini och tillägger:

– Ytterligare en fördel är ur miljösynpunkt. Hemarbete innebär mindre trafik och luftföroreningar och mindre energiåtgång.

Claudia Fiorini, som är kundprojektledare och



Claudia Fiorini har fått en bättre balans mellan arbete och familjeliv sedan hon började jobba hemifrån.

jobbar med leverans av tjänster, bor 70 kilometer sydost om Rom. Resorna till Ericssons kontor tar totalt fyra timmar. Det är tid som hon nu ägnar åt jobbet och familjen.

Sonen stor supporter

Hon har dagliga kontakter med sin chef och arbetskamraterna och två dagar i månaden jobbar hon på Ericssons kontor.

– Min son på två år är nog en av de främsta förespråkarna för projektet, skattar Claudia Fiorini.

Pier Luigi Calabria på HR-enheten är projektledare för Home Working.



Pier Luigi Calabria

Han berättar att projektet startade med 38 deltagare och antalet har stadigt ökat. Intresset

är stort och fördelarna för både de anställda och företaget så många att man nyligen beslutade att projektet ska fortsätta.

– Även i Spanien finns möjlighet att arbeta hemifrån och att det är ett stort intresse för detta märks av de förfrågningar som kommer från olika delar av Ericsson, säger Pier Luigi Calabria.

☒ Gunilla Tamm



Drömgränsen passerad

STATISTIK GSM-tåget går med en rasande fart. I dag tillkommer 15 nya användare per sekund till världens alla GSM-nät, och i april passerades den magiska gränsen tre miljarder. Den första miljarden uppnåddes för fyra år sedan och nästa miljard passerades två år senare. Utvecklingsländer står för 85 procent av alla nya GSM-användare, vilket också syns i topplistan över de största GSM-marknaderna. Kina har stått för 14 procent av den senaste miljarden GSM-anslutningar, Indien för 12 procent.

▼ GSM-TOPPEN I MILJONER ANSLUTNINGAR

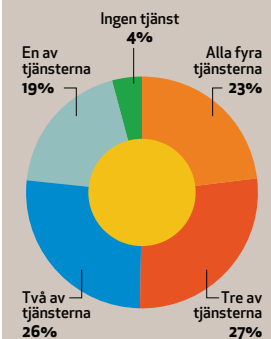
1	Kina	509
2	Indien	193
3	Ryssland	178
4	Brasilien	93

Källa: GSM Association

Vad har du?

TJÄNSTER Ericsson Consumer Lab har frågat människor i elva länder över hela världen om de har tillgång till fast telefon, mobiltelefon, bredband och kabel-tv.

▼ SÅ HÄR FÖLL SVAREN



Källa: Global Infocom Study 2007, Consumer Lab

”Operatörerna ligger på oss för att vi ska skynda på med 4G. Det är definitivt en annorlunda miljö.”

Nortels vd Mike Zafirovski pratar om skillnaden med 4G jämfört med tidigare nya tekniker under mässan CTIA i Las Vegas (Fierce Wireless).

Ett lopp för den goda sakens skull



Annamarie Sherlock var en av de 124 deltagarna från Ericsson som sprang in pengar för välgörande ändamål.

SPONSRING Vädret var skiftande och bitvis inte nådigt med hagelskurar, när 124 medarbetare på Ericsson i Irland deltog i det milslånga loppet Great Ireland Run för ett tag sedan. Sedan flera år tillbaka har medarbetarna sponsrat olika välgörenhetsaktiviteter.

I år skänker de pengar till The Irish Hospice Foundation, som arbetar med vårdhem för sjuka i

livets slutskede. Målet är att få ihop 50 000 euro genom olika aktiviteter. Hittills har man sålt överblivna julklappar och böcker, och ordnat tombola på alla hjärtans dag. Och sprungit förstås. Målet för medarbetare som sprang Great Ireland Run var att få in 10 000 euro från sponsorer. Det blev över 18 000 euro, vädret till trots.

☒ Gunilla Tamm

100

... liv kan räddas i Sverige varje år tack vare att alla fyra mobiloperatörer nu kan ge SOS Alarm positionen där en nödställd befinner sig. EU står för uppskattningen.

Nytt operativsystem införs

IT Windows Vista är ett nytt operativsystem som kommer att införas på hela Ericsson under 2008. Det anses vara säkrare, ha bättre funktioner och har en kraftfull sökfunktion. Ungefär 250 användare i Stockholm, Kuala Lumpur, Montreal och Madrid har redan migrerat till Windows Vista och fler är på gång.



Handskakning om LTE

PATENT Några av världens ledande telekomföretag, däribland Ericsson, har kommit överens om principer för hur licensieringen av patent inom LTE ska se ut. Ramverket bygger på att villkoren och royalty-nivåerna för patent ska vara rättvisa, rimliga och icke-diskriminerande (det kallas Frand-villkor). Sony Ericsson, Nokia, Alcatel-Lucent, NEC och Nextwave Wireless är övriga företag som är med på överenskommelsen. De ser gärna att flera ansluter sig till licensreglerna. Genom tydliga principer vill företagen underlätta utvecklingen av tekniken.



FOTO: ADALBERTO ROQUE/AFP/SCANPIX

En kubansk man tar bilder med sin nya mobiltelefon. Medborgarna fick nyligen rätt att teckna privata mobilabonnemang.

Mobilabonnemang fria på Kuba

Kubaner får numera teckna mobilabonnemang. Tidigare har mobiltelefoner varit förbehållet utländska medborgare och regeringstjänstemän.

REVOLUTION Kuba har lägst mobilanvändande i Latinamerika, enligt nyhetsbyrån Reuters. Det är inte så konstigt med tanke på att vanliga kubaner inte fått teckna abonnemang hos statsmonopolet Etecsa. En del kubaner har haft mobil genom utländska abonnemang i annat namn.

Glad nyhet
Det behövs inte längre,

eftersom det nu blivit tillåtet för kubaner att teckna abonnemang. I kommunistpartiets tidning Granma i slutet av mars stod det att "Etecsa kan erbjuda en mobiltelefon-tjänst till allmänheten", vilket var det en glädjande nyhet för många, enligt Reuters.

Ny mentalitet
– Det var en naturlig åtgärd. Det kommer att behövas fler sådana åtgärder för att vi ska bli av med de 1 001 hinder som gör livet bittert på Kuba, sa studenten Jofre Valdes till nyhetsbyrån.

Sedan Fidel Castros lillebror Raúl tog över

som president i februari har flera reformer presenterats, skriver flera medier. Snart kommer det vara tillåtet för befolkningen att köpa DVD-spelare, datorer och hushållsapparater, hyra bil och bo på hotell.

– Det här visar att det finns en delvis ny mentalitet i landets ledning och en insikt om att Kuba måste ta steget in i 2000-talet, sa en ungdom datatekniker som inte ville uppge sitt namn till Reuters.

Smakar det så kostar det

Medelärslönen på Kuba är 240 dollar. Många kubaner får utöver lönen utländsk valuta tack vare jobb inom turistnäringen eller skickad till sig från släktingar i andra länder. Det gör att många ändå kan ha råd att ringa mobil.

- ▶ Mobilabonnemang: 130 dollar.
- ▶ Mobiltelefon: 75 dollar för en enklare modell, 280 dollar för en kamerabil.

- ▶ Samtal inom Kuba: 0,30 dollar per minut.
- ▶ Samtal till USA: 2,70 dollar per minut.
- ▶ Samtal till Europa: 5,85 dollar per minut.

Källa: Svenska Dagbladet

Så funkar det i Holland

I Rijen i Holland håller medarbetarna inom tjänsteverksamheten korta, matnyttiga workshops för varandra.

- Innehållet är användbart och direkt knutet till vårt dagliga arbete, säger Dave Nason, som jobbar som supportingenjör.

KOMPETENS Programmet går under namnet "How stuff works".

Initiativtagaren Jeroen Buijs upplevde att han som linjeförstaperson måste lägga mycket tid och kraft på att sprida information mellan medarbetare. Han såg att en stor del av informationen kunde vara nyttig för fler medarbetare än den närmsta arbetsgruppen och att det därför behövdes en metod för att enkelt dela information. Lösningen blev ett program där medarbetarna kan bidra med sitt eget innehåll.

Kollegor är bra lärare

Dave Nason har deltagit i flera workshops sedan programmet startade och

ser stora fördelar med det.

- Det är ett bra sätt att dela med sig av kunskap i en mindre grupp. Den största skillnaden jämfört med en vanlig kurs är att dina kollegor har en bättre känsla för vad du behöver kunna. Jag säger inte att kursledare inte vet vad de pratar om, men de känner inte till våra dagliga problem.

Egna förslag på ämnen

Jeroen Buijs är inne på samma linje, men poängterar samtidigt att How stuff works inte ersätter traditionella kurser, som bland annat ger tillfälle till mer övning.

- Vi vill handhålla en enkel plattform för lärande. Att skicka 100 personer på en Excelkurs är dyrt och det är inte säkert att man får så mycket nytta av det i sitt dagliga arbete. I How stuff works-konceptet kan du få en mer skräddarsydd utbildning som du verkligen har nytta av, säger Jeroen Buijs.

Varje workshop pågår

högst fyra timmar och är gratis för deltagarna.

Den som vill ha fler detaljer kan lätt få det i efterhand. Medarbetare kommer med förslag på ämnen, till exempel om de har varit med i ett projekt som de vill dela

med sig av information i från. Åtta till tio personer brukar delta varje gång.

- Det är optimalt, säger Dave Nason. Annars är risken att många frågor inte hinner tas upp på den begränsade tiden.

☒ Anders Jinnekliint



FOTO: SIEBE HARTSTRA

Rijen-medarbetarna Dave Nason och Maarten Cornelissen är på en workshop för att lära sig mer om finanser.

Du har väl inte missat...

... att **Wimax Forum** har godkänt de första åtta produkterna för mobil Wimax?

APPROVED

... att **Samsung** är på hugget? De har presenterat en mobil för både CDMA och GSM för den indiska marknaden, och sin första mobiltelefon med HSUPA, som ska säljas i Sydkorea.

... att **japanska** operatören NTT Docomo ryktas testa en mobil dofttjänst? Olika dofter utsöndras från en enhet, som kan sättas igång med hjälp av mobilen.

... att **Ericssons B-aktie** har avnoterats från Londonbörsen?

... att **Garmin** kommer med en GPS-navigatör som har mobil-tv?

... att **amerikanskan** Roxanne Austin har valts in i Ericssons styrelse?

... att **Sony BMG** gått med i Nokias Comes With

Music? Det är en musikaffär med fri åtkomst till låtar för dem som köpt vissa Nokiamodeller. Finländarna har ännu inte avslöjat vilka telefoner som får åtkomst till tjänsten - eller vad musikpaketet kommer att kosta. Förväntad lansering för Comes With Music är under andra halvåret i år.

... att **Panasonic** och Nikon har släppt varsin digitalkamera med Wifi?



Första kvartalet gladda marknaden

FOTO: ERICSSON



Vd Carl-Henric Svanberg.

Ericssons första kvartal var bättre än vad aktiemarknaden hade räknat med. Aktiekursen steg efter kvartalsrapporten den 25 april.

RAPPORT Försäljningen för årets första tre månader blev 44,2 miljarder kronor, vilket var en ökning med fem procent jämfört med första kvartalet 2007. Alla affärsområden ökade försäljningen, liksom alla geografiska regioner förutom Västeuropa.

Vinsten före skatt och exklusive omstrukturingskostnader blev 4,5 miljarder. Den svaga dollarn och ökade kostnader till följd av en högre andel nätutrustningar på tillväxtmarknader påverkade både försäljningen och lönsamheten.

På det hela taget var rapporten en glad nyhet som mottogs positivt av aktiemarknaden. Det syns på att aktiekursen gått upp och att flera analytiker efter rappor-

ten har höjt sina riktningar och rekommendationer för aktien.

Vd Carl-Henric Svanberg sa i samband med att rapporten presenterades att Ericsson fortsätter göra bättre ifrån sig än konkurrenterna med en organisk tillväxt på nio procent rensat från valutaförändringar. Han upprepade också att Ericsson planerar för en infrastrukturmarknad med nolltillväxt under 2008, men att det ser positivt ut på lång sikt.



Arbetet har blivit enklare för indiske **cykelreparatören** Kalandi, 43. Sedan han skaffade en mobiltelefon har både inkomsterna och antalet kunder ökat.

UPPKOPPLAD

COMMUNICATION FOR ALL

Företag som hjälper människor och samtidigt tjänar pengar är i dag inget ovanligt. Just nu pågår ett stort antal projekt runt om i världen där bolag **samarbetar** med regeringar, myndigheter och organisationer i utvecklingsländer. Ericsson är ett av dessa företag.

Alla tjänar på mobiltelefonen



INDIEN, AFRIKA,
BRASILIEN

Indien är världens näst mest befolkade land men också ett land där många människor lever på väldigt låga inkomster. Men under de senaste åren har ett betydande antal människor förbättrat sin ekonomiska standard ordentligt, till stor del på grund av mobiltelefoni.

Kalandiäret typiskt exempel på den kategori människor som har höjt sin levnadsstandard sedan han fick en mobiltelefon. Han är 43 år gammal och har en liten cykelverkstad på huvudgatan i Salapada, en by belägen i staten Orissa i östra Indien. Här bor han med sin fru, tre barn och sin mamma.

I verkstaden utför han alla slags cykelreparationer och lagar dessutom punkteringar på motorcyklar. Han har en anställd och jobbar från åtta på morgonen till åtta på kvällen med 30 minuters lunchrast.

Han saknar en fast telefon och skaffade mobiltelefon av huvudsakligen två skäl.

– Jag ville ha en mobil så att jag kan ringa mina leverantörer, säger han.

Den andra anledningen är att det innebär en säkerhet för familjen att ha en mobil om något oförutsett skulle inträffa. Dessutom vill han kunna hålla kontakten med sina släktingar.

För småföretagare som Kalandi har mobiltelefonens introduktion påverkat hur varor och leveranser av varor hanteras. Leverantörskretsen har utökats sedan affärerna började göras via telefon och fysiska avstånd inte längre är en begränsning. Varuleveranser blir snabbare och kan beställas vid behov. Detta betyder att försäljare kan ha mindre lager i sina butiker och en snabbare omsättning på varor och tjänster.

Innan Kalandi hade mobiltelefon brukade han åka till en större stad fyra ►



FN:s projekt med Millenium Villages i bland annat Rwanda och Kenya, där Ericsson bidrar med kommunikationsmöjligheter till ett stort antal människor har burit frukt. Inte minst har sjukvården blivit betydligt bättre genom att läkare och annan vårdpersonal fått tillgång till mobiltelefoner och andra kommunikationsverktyg.

”En skola och en vårdklinik har kopplats upp hittills och är numera en del av internet globalt”

Themba Khumalo

Visste du att...

... det finns mer än dubbelt så många mobilabonnenter i utvecklingsländer jämfört med i utvecklade länder. ... go procent av framtidens tillväxt av mobilabonnenter kommer att ske i utvecklingsländer.

Källa: Informa Telecoms & Media

► gånger i månaden för att handla varor till sin verkstad. Varje gång tog det två dygn att ta sig dit, handla, packa och ta sig tillbaka. Detta innebar att han var tvungen att stänga sin verksamhet fyra till åtta dagar varje månad.

– Nu när jag har en mobiltelefon behöver jag aldrig åka till stan. Jag ringer bara mina leverantörer. De skickar mina varor med lastbil eller buss och jag betalar till chaufförerna, säger han.

En annan kategori människor som har stor nytta av mobiltelefonen är de som söker arbete. Deva är en av dem. Han är en dagavlönad arbetare och bor i den lilla byn Khidrat i nordvästra Indien. I hans åtta personer stora familj är Deva den ende som har möjlighet till avlönat arbete. Därmed har han

också ett stort ansvar för familjens ekonomi och börjar varje morgon med att söka arbete.

Tidigare var han tvungen att resa till olika arbetsplatser, vilket kunde innebära resor på upp till 40 mil, tre till fyra gånger varje månad. Och detta utan att veta om resan skulle ge några pengar alls. Dessutom var det kostsamt.

– Varje resa kostade mig runt 300 rupees (cirka 50 kronor) och tog lång tid. Nu har jag en mobiltelefon och kan ringa i stället för att höra om det finns några jobb, berättar han.

Deva lägger ungefär 400 rupees (drygt 65 kronor) per månad på telefonsamtal till arbetsgivare och sparar därmed upp till 1 200 rupees (cirka 190 kronor) på att inte resa. Med tanke på att hans inkomst per månad är 3 000

rupees, (cirka 475 kronor) betyder den här utvecklingen mycket för honom och hans familj.

Cykelreparatören Kalandis sätt att hantera kundkontakter har också förändrats. Innan han hade en telefon brukade kunderna först komma till verkstaden och lämna in sina cyklar. Därefter återkom de med jämna mellanrum under dagen för att se om cykeln var klar, eller så kunde Kalandi ge en ungefärlig tid när han skulle vara färdig med reparationen. Ofta blev kunderna uppretade av att behöva gå till verkstaden flera gånger om dagen och få beskedet att cykeln inte var klar.

Nu ser det annorlunda ut. Kalandi ringer och ger besked och kunden slipper därmed komma till verkstaden i

Mopedburna säljare

Att ringa upp sina abonnenter för att fråga om de vill fylla på sina prepaid-kort är inte det enda den brasilianska operatören Local gör för att få fart på omsättningen och stimulera kundintresset. Man söker upp sina abonnenter fysiskt också. Locals lokala närvaro innebär också att ett antal anställda åker runt på mopeder i de byar där man har verksamhet. De parkerar sedan mopeden utanför kundens hus eller lägenhet och ringer sonika på för att presentera sitt erbjudande. Det kan man kalla personlig service.



Paus i säljarbetet?

PHOTO:SCANPIX

onödan. Kunderna tycker att Kalandis nya service är mycket bra och Kalandi är också nöjd.

– Jag är väldigt glad att jag har en mobiltelefon och jag har inte direkt någonting negativt att säga om det. Täckningen i byn där jag bor är bra. Min inkomst har ökat liksom antalet kunder, även om jag inte vet med exakt hur många.

Att det finns ett tydligt samband mellan ökad livskvalitet och mobiltelefoni blir allt tydligare. Men det är inte enbart människors levnadsstandard som höjs. Trafiken i näten skjuter också i höjden vilket naturligtvis gör det intressant för operatörer och leverantörer att engagera sig i olika projekt och hitta sätt som stimulerar mobilanvändandet.

FN:s millenniemål, att reducera fattigdomen i världen till 2015, innebär en unik möjlighet för företag att delta i samarbeten för att kämpa mot fattig-

dom. Inom dessa ramar arbetar Ericsson tillsammans med Columbiauniversitetets Earth Institute och dess ledare Jeffrey Sachs för att skapa tillgång till mobil kommunikation och internet för mer än 400 000 människor. Det sker genom så kallade Millennium Villages-områden i Afrika. Millennium Villages berör närmare 80 byar i tio afrikanska länder. Partner till Ericsson bland operatörerna är Zain Group (före detta MTC) och MTN.

Just pan-afrikanska operatören MTN är involverade i Millennium Villages-projekt i flera afrikanska länder. I Rwanda handlar det särskilt om att tillhandahålla infrastruktur för röst- och datatjänster. Themba Khumalo är koncernchef för MTN i Rwanda:

– Tillsammans med Ericsson har vi levererat EDGE-teknik för att möjliggöra höghastighetsuppkoppling i



Themba Khumalo

byarna. En skola och en vårdklinik har kopplats upp hittills och är numera en del av internet globalt, säger han och fortsätter:

– Det här arbetet är också en del av vårt Corporate Responsibility-program. Våra partner erbjuder i sin tur applikationer som höjer kvaliteten på den medicinska vården i byarna med hjälp av EDGE-applikationer. Därigenom får människor både medicinsk information och diskretion.

En fråga är då vilken affärsmodell som ska användas när operatörer vänder sig till människor med väldigt låga inkomster. MTN Rwanda har valt att öka tillgängligheten på olika sätt: billiga telefoner, innovativa affärsmodeller som delad tillgång på röst- och datatjänster med låg taxa, fri tillgång till nät för de som jobbar inom vård och så vidare.

På MTN är man inte ensamma om att tänka i dessa banor. På andra sidan jordklotet, i Brasilien, finns operatören Local som har en liknade filosofi. Brasilien är liksom Indien och många länder i Afrika vidsträckt med en stor del av befolkningen som lever på en väldigt låg inkomst. Operatörer i Brasilien har traditionellt valt att satsa på abonnenter som kan betala för mer avancerade tjänster. Local gör tvärtom.

Enligt operatörens koncernchef Dennis Coté har konkurrensen på området inte varit särskilt hård och företagets strategi har varit klar från början.

– Vår affärsmodell är riktad mot avlägset belägna städer och byar där

ELAINE WEIDMAN-GRUNEWALD: "DET ÄR HÄR FÖR ATT STANNA"



Elaine Weidman-Grunewald

Elaine Weidman-Grunewald är ansvarig för Corporate Responsibility på Ericsson.

Vad är Corporate Responsibility?

– Det är en övergripande term för hur vi arbetar med grundfrågorna: vinst, människor och vår planet. Den relaterar inte enbart till våra ekonomiska presta-

tioner utan även till de positiva effekter som företagets aktiviteter har på miljön samt på etiska och sociala frågor.

Corporate Responsibility känns som ett trendigt område just nu men har det någon framtid?

– Ja, det är här för att stanna men kommer säkert att utvecklas.

”Vi har fler lokalanställda ute på plats i byarna i stället för att ha människor centrerade på ett dyrt huvudkontor”

Dennis Coté

► invånarna har låga inkomster och ett primärt behov av att få igång mobilitet. För att tillgodose detta beslutade vi att använda oss av en lågkostnadsstruktur och vara decentraliserade med fler lokalanställda som arbetar ute på plats i byarna i stället för att ha människor centrerade på ett dyrt huvudkontor, säger han.

Ett exempel på företagets nya sätt att göra affärer sker i en liten stad som heter Quixadá, belägen i Cearáregionen. Där är medelinkomsten per år ungefär 6 000 kronor per person. Att arbeta där som operatör skiljer sig mycket från hur operatörer annars jobbar i Brasilien.

– Vanligen satsar en operatör cirka 85 procent av sina resurser i tätbefolkade områden medan Local har 85 procent av sina resurser i byarna, säger Dennis Coté och fortsätter:

– Den främsta anledningen till att det går så bra för oss (Local har en vinstmarginal på närmare 40 procent) är att vår investering är lägre än de flesta operatörers. Detta beror i sin tur på att vår licensavgift är relativt låg. En annan viktig fördel är att regulatorerna i Brasilien tillåter oss att använda mobilfrekvensen för vår

fastlicens. Kombinerar man dessa två blir den initiala investeringen väldigt liten. Dessutom behöver vi inte subventionera telefonerna, säger han.

Telefonerna som människor använder finns redan ute på marknaden och återanvänds, förklarar Dennis Coté.

Det som gör Local lite unikt är deras sätt att hålla en personlig kontakt med sina kunder. Den vanligaste abonnemangsformen i Brasilien är kontantkort. När operatören ser att en abonnent har lite pengar kvar på kortet blir denne uppringd av en säljare med ett förslag om att fylla på kortet.

– I snitt tror jag att vi pratar med våra abonnenter en gång i månaden, säger Dennis Coté.

Den personliga kontakten för också med sig andra fördelar för både operatören och abonnenten.

– Det ger oss möjlighet att förstå deras behov och kunna skraddarsy produkten och att förändra erbjudandet om det behövs, säger Dennis Coté.

Text: Johan Kvickström Foto: Ericsson



Dennis Coté



Staden Quixadá i Brasilien är ett bra exempel på operatören Locals affärsidé att satsa på abonnenter med låga inkomster i småstäder och på landsbygden. Med en vinstmarginal på runt 40 procent verkar satsningen vara lyckad.

JESPER RHODE: ”DET KOMMER ÖKA ERICSSONS FÖRSÄLJNING”



Jesper Rhode

Jesper Rhode är ansvarig för Multimedia and Consulting på Ericsson i Brasilien. Han och hans kollegor har arbetat tillsammans med Local kring strategiplanering och med att ta fram en affärsmodell. Man har också levererat kommunikationsutrustning.

Vad är hemligheten bakom Locals framgång?

– Deras affärsmodell kan lätt anpassas till andra områden i Brasilien och även till andra länder. Hemligheten är

nog att de har valt att inte kopiera de stora operatörerna och konkurrera i befolkningstäta områden utan fokuserat på avlägset belägna områden och på människor med lägre inkomster.

Vad har Ericsson lärt sig från sitt samarbete med Local?

– Att operatörer är beredda att betala ett högre pris för applikationer och för service som specifikt stödjer dem i ett särskilt projekt eller på en speciell marknad. Att sälja kommu-

nikation, även till abonnenter med låga inkomster ser många operatörer som detaljhandel.

Därför är det är viktigt att förstå hur valet och spridningen av teknik påverkar operatörens affärsmodell.

Hur ska Ericsson arbeta med Local i framtiden?

– Vi ska stödja deras tillväxt och deras planer att expandera utanför landet. Andra operatörer är också angelägna att lära sig av det här fallet vilket ökar Ericssons försäljning.



ERICSSON-UTMÄRKELSER

1. Green Leader: Ericsson rankas femma bland världens tio bästa miljöaktörer, enligt Ethical Investment Research Services (EIRIS) och FTSE4Good Index. EIRIS har valt ut Ericsson bland nästan 3 000 företag.

2. Best in Class i Carbon Disclosure Project (CDP) fick Ericsson utmärkelsen "Best in Class" för sin hållning i debatten kring klimatförändringar. CDP är en koalition bestående av mer

än 315 globala investerare med över 41 biljoner usd i aktier. Ericsson var den enda telekom-leverantören och det enda svenska företaget i det globala ledarskapsindexet och rankades trea totalt i det nordiska indexet.

3. Inaugural China Information Industry Energy-Efficiency Innovation Award: The China Center for Information Industry Development gav Ericsson den här utmärkelsen delvis för arbetet med att förbättra energieffektiviteten i sina produkter, delvis för övergripande optimering av nätverksenergi.

4. Ericsson Response fick 2007 års PMI Community Advancement Through Project Management Award – Organizational Category: Ericsson Response belönades för sitt arbete med samhällen i nöd, som drivits genom programmet för internationell hjälp i katastrofsituationer.



Pakistan efter jordbävning.

FOTO: SCANPIX

»» Professorn som kopplar ihop det »»»

...cess to
The Digital Divide 13
World Bank, February 2005



Images courtesy of Jon Stern

11



2008-02-18

ERICSSON

ERICSSON
MAKING YOU FORWARD



Professor Leonard Waverman från London Business School vid en föreläsning i Kista tidigare i år.

"Det måste få ta tid"

Sambandet mellan tillväxt inom telekom i utvecklingsländer och ökad BNP är tydligt anser professor Leonard Waverman.

Leonard Waverman vid London Business School och andra forskare har genom studier definierat förhållandet mellan telekom och ekonomisk tillväxt: när mobilpenetrationen ökar med tio procent i ett land, ökar den ekonomiska tillväxten med 0,6 procent. Vidare visar hans forskning att mobilkommunikationens positiva effekt på länders ekonomier är dubbelt så stor på tillväxtmarknader som på mogna marknader.

Inte konstigt att Leonard Waverman genom sin forskning har blivit populär bland ledare i telekombranschen.

– Det är siffror som varenda telekomkoncernchef kan rabbla i sömnen, säger den ursprunglige kanadensaren med ett leende.

Han anser att Ericsson som branschledande företag bör fortsätta att bedriva affärer över hela världen – inte enbart på tillväxtmarknader.

– Det handlar inte om välgörenhet. Hjälp är viktigt, men när vi talar om telekom handlar det om att ta med affärstänkandet till dessa platser. *Din forskning har huvudsakligen handlat om effekterna av rösttelefoni. Är dina forskningsresultat också applicerbara på den ökade spridningen av bredband?*

– Enkla rösttjänster erbjuder en rad funktioner. Vissa är relaterade till det sociala, som att ha kontakt inom familjen vilket är väldigt viktigt. Andra rör affärsverksamhet som exempelvis information om grödor och priser. Bredband är viktigt eftersom det ger internet till tillväxtekonomierna.

I början kommer det att vara ett affärsredskap för tidiga användare. Men så småningom blir det också ett redskap för underhållning på samma sätt som i industriländerna.

Vem tar ansvar för vad på dessa marknader?

– Regulatorer bör bara vara ansvariga för att sätta spelplanen genom att liberalisera telekomsektorn, tillåta konkurrens, ge ut licenser och skapa ramar inom vilka branschaktörerna kan jobba. Därefter ska de kliva åt sidan! Operatörer ska styra över tjänster, produkter och priser.

Bredband via fasta nätet har fasta priser, och mobilt bredband kommer att följa efter samma mönster. Kommer fastprissystemet påverka utvecklingen när vi inte längre skiljer mellan fast telefoni och mobilt bredband?

– Jag tror att vi kommer att se fastprispaket, men inte utan begränsningar. Man ser redan nu att begränsningar behövs på internet, eftersom du inte vill ha någon som betalar 20 kronor i månaden för att ladda hem långfilmer till mobilen. Det vore dödén för branschen. Jag tror inte att man kan ha erbjudanden av typen "ät så mycket du vill" eftersom det inte finns obegränsat med spektrum. Det skapar behov av en annan affärsmodell. Man måste vara försiktig så att man inte tränger ut rösttjänster helt för dessa lär fortsätta vara lönsamma.

Du gör en poäng av att telekombranschen spelar en viktig roll i den här utvecklingen. Vilka andra branscher har betydelse här?

– Det behövs elektricitet, vägar och andra typer av infrastruktur. Det behövs också kommunikationer och en massa andra saker.

– Säg att du vill sälja en ny gröda. Du får tack vare mobiltelefonen mer information om prisläget så att du kan optimera dina priser. Men om det inte



FAKTA/KERALA PROJEKTET

► ...delstaten Kerala är belägen längs Indiens västkust. En stor del av befolkningen livnar sig på fiske. Och det är främst dessa fiskare som har varit föremål för studier genomförda av Robert Jensen, forskare vid Watson Institute for International Studies.

► ...under perioden 1997 till 2001 undersökte Robert Jensen resultatet av att regionens fiskare fick tillgång till mobiltelefoner. Mobiltelefoner blev tillgängligt i tre steg: januari 1997, juli 1998 och maj 2000. Möjligheten att använda mobiltelefon gjorde att fiskarna i regionen själva kunde undersöka vad de fick bäst betalt för fångsten och också välja var och till vem man ville sälja.

► ...mobiltelefoner gav ökat informationsflöde och skapade en bättre, mer effektiv marknad, vilket var till fördel för alla. Exempelvis visar forskningen att fiskarnas inkomster ökade med åtta procent samtidigt som priserna för konsumenterna gick ned med fyra procent.

Visste du att...

...Ericssons erbjudande till operatörer i utvecklingsländer heter Expander. Lösningen ska göra operatörers nät smartare och bygger på ett antal affärlösningar som inte bara genererar intäkter utan också hjälper till att expandera kundernas nät på ett kostnads-effektivt sätt.

Källa: Kontakten 4/2007

"I Indien är utvecklingsmöjligheterna enorma, liksom i Kina. Med stora befolkningar och många mycket kunniga människor"

Leonard Waverman

► finns några vägar till marknaden kan du inte leverera det du har, så vad är poängen då? Vi behöver därför en kompletterande infrastruktur.

Ericsson är, i likhet med andra telekomföretag, inblandade i mer ovanliga projekt som exempelvis biobränsleprojekt. Ska telekomföretag göra sådant?

– Jag tycker ärligt talat att de bör ägna sig åt sin kärnverksamhet – eller åtminstone hålla sig till sådant som har kopplingar till den. Telekomföretag bör leverera telekomprodukter medan biobränsle kan överlämnas till, såg, BP.

Är den typen av projekt för små eller för experimentella?

– Jag måste erkänna att jag inte

är vidare förtjust i små experiment. Hellre vill jag se en telemedicintjänst som får köra på i fem år i en by någonstans. Försvinn inte så snabbt, det är mitt budskap. Ge det tillräckligt med tid så kommer resultatet att synas.

– Jag gillar när det är på riktigt. Titta på Millennium Villages i subsahariska Afrika, där försöker man göra något beständigt. Det är ett projekt med en bra blandning av de privata och offentliga sektorerna och det har fått tid att utvecklas vilket är viktigt.

Genom åren har regeringsmonopol haft stor betydelse i att bygga de fasta näten. Vad som händer nu inom kom-

munikation är att det inte finns någon central institution som sköter infrastrukturen. Är det bra?

– Jag tror att det var Mohammed Ibrahim, grundaren av Cotel, som sa att det tog hundra år att förse två procent av Afrikas befolkning med fast telefon. Det säger väl allt? Sedan dess, med avregleringar och privata initiativ från sådana som Mr Ibrahim, har utvecklingen inom mobiltelefon varit väldigt snabb. Konkurrens är klart mycket bättre än monopol.

Vilka länder har bäst potential för ekonomisk tillväxt?

– De två länder som det också pratas mest om, Indien och Kina. Indien på grund av det väldiga antalet mjukvaruingenjörer som finns i landet, samt dess välutvecklade it-sektor. I Indien är utvecklingsmöjligheterna enorma, liksom i Kina. Med stora befolkningar och många mycket kunniga människor kommer företag som Ericsson knappast ha några problem med rekryteringen i dessa länder.

Kan du ge exempel på var vi kan se att utvecklingen sker?

– Utöver Kerala-exemplet i Indien (se faktaruta sid 23), som kanske är det bästa, har vi också utvecklingsprojekt i bland annat Kenya. Vi har förstås också Millennium Villages i Afrika. Dessutom finns fler goda exempel, inte minst från Asien.

Om du jämför Ericsson med andra telekomföretag, ser du några skillnader i sättet att arbeta?

– Jag kan ärligt säga att jag inte vet mycket om Alcatel-Lucent. Men jag tror att både Nokia och Ericsson jobbar med olika stiftelser. Jag anser att båda är relativt framgångsrika i sina ansträngningar, även om Nokia är något mer aggressiva i att föra ut budskapet.

☒ Text: Johan Kvickström Foto: Stefan Borgius



Efter Leonard Wavermans föredrag i Kista följde en workshop. Där diskuterade man hur forskningsresultaten kan användas i Ericssons verksamhet på tillväxtmarknader.

"Siffran talar för sig själv"

Gapet mellan fattiga och rika människor är stort på många håll i världen och för de som tjänar minst handlar livet om att överleva och tillgodose sina basbehov. Hur ska Ericsson kunna nå sin vision om en "all communicating world" och samtidigt vara ett lönsamt företag under sådana förutsättningar?

Johan Haeger är ansvarig för Ericssons marknadsföringsaktivitet "Communication for all", som ska stödja Ericssons affärsutveckling på tillväxtmarknader.

– Vårt mål är att säkra Ericssons position och öka efterfrågan på röst- och datatjänster inom länder med hög tillväxt. Vi samarbetar med regeringar, regulatorer och operatörer kring tydliga budskap som förhoppningsvis leder till en ökad försäljning inom en tidsram på tre till fem år, säger han.

Varför ligger fokus på just tillväxtmarknader?

– 90 procent av alla nya abonnenter kommer från dessa marknader, jag tycker den siffran talar för sig själv.

Hur ska fattiga människor i dessa länder ha råd med mobiltelefoni?

– För några år sedan kändes det som en paradox. Men rapporter och analyser från Consumer Lab visar att även om människor har en låg inkomst så spenderar de en stor del av den på telekommunikation i jämförelse med segment där inkomsterna är högre. Vårt uppdrag är att upprepa tillväxten vi tidigare haft inom rösttelefoni för datatjänster samtidigt som fler invånare ska få tillgång till rösttjänster.

Vad kan de göra när de väl har en telefon?

– Telefoni hjälper människor att hålla kontakten och förbättrar deras chanser att hitta arbete. Dessutom minskar det resandet och påskyndar utvecklingen på

landsbygden. Ericssons forskning på tillväxtmarknader visar dessutom att telekommunikation, som röstsamtal och tillgång till internet, ger betydande socioekonomiska fördelar för ett land, säger Johan Haeger och fortsätter:

– Mobilt bredband gör att människor kan få tillgång till utbildning och hälsovård via telefonen. Fördelen med mobil kommunikation är att det är relativt billigt, enkelt att använda och inte kräver en ständig kraftförsörjning. Mobilt bredband kommer att växa mycket snabbare än vad fast bredband har gjort i utvecklingsländerna. Delvis på grund av bristen på alternativ som till exempel DSL-tjänster via kopparnät som endast finns utbyggt i begränsad omfattning och av dålig kvalitet.

Är det inte dags att involvera välgörenhetsorganisationer i det här?

– Välgörenhet kan bidra med lösningar på kort sikt. Den långsiktiga lösningen är att skapa hållbara affärsplaner för att kunna driva nätaffärer som genererar vinst och lockar investerare. För några år sedan vågade operatörer i utvecklingsländer nästan inte investera någonting alls i infrastruktur utanför storstadsområdena. I dag är de mycket mer innovativa och lanserar nya affärsmodeller som ska hjälpa dem lyckas även i områden där det bor människor med låga inkomster. Genom att hålla låga samtalsavgifter som ger stora trafikvolym, undvika subventioner av dyra telefoner och nya metoder för kundvård har dessa operatörer vinstmarginaler som skulle göra deras konkurrenter i mer välbärgade länder avundsjuka.

✉ Text: Carmen López-Clavero
Foto: Stefan Borgius



Johan Haeger, ansvarig för "Communication for all" på Ericsson.



Ingela Persson vid tv-centret i Göteborg finjusterar en head-end-utrustning från Tandberg som omkodar satellitsignalerna till IP-strömmar. I hennes jobb ingår också att ta fram demoscenarier baserade på Ericssons IP-tv-lösning som visas för kunder som kommer på besök.



HÄR GES HELA BILDEN

Den nya tv-skolan

Tv-centret i Göteborg är Ericssons globala kompetenscenter **inom IP-tv**. Det är här som företaget ska bygga och **samla kunskap** för att bli en ledande leverantör av utrustning och tjänster.



Centret ligger i Ericssons Göteborgskontor i Lindholmen Science Park och hit letar sig Ericsson-medarbetare från hela världen för att lära sig hur IP-tv fungerar kommersiellt och tekniskt. Hit kommer också kunder, operatörer, för att studera Ericssons sätt att bygga IP-tv-system, och för att höra hur Ericsson kan maximera möjligheterna och minimera begränsningarna i deras nät.

Ett svagt fläktsurr från serverrummet är det enda ljud som hörs i det tv-labb som är själva hjärtat i centret. Labbet är ett avlångt smalt rum med tolv arbetsplatser, varav hälften för dagen är upptagna av Ericsson-personal. Några av dem har kommit hit för att bygga nya kundlösningar för IP-tv, andra är här för att lära sig mer om tekniken. Två 42 tums tv-skärmar

står på ett av borden, på en av skärmarna pågår ett test av grafiken för en IP-tv-portal. TV-signalerna till labbet tas ner via en parabol till en headend-utrustning från Tandberg, som kodar satellitsignalerna till IP-strömmar. Teknikerna arbetar bland annat med att kundanpassa sändningarna och att konfigurera de så kallade middleware-datorerna vars mjukvara är ”hjärnan” i Ericssons IP-tv-lösning. Ericsson har en mycket avancerad middleware-lösning under utveckling som ska bli ett av trumfkorten vid försäljningen av IP-tv-system.

Vid en av arbetsplatserna sitter Sean Crasto som kommer från Content & Media Group i Montreal. Han arbetar för fullt med det uppdrag han fått med sig från Kanada, att återvända hem med en färdig IP-tv-lösning för



I Ericssons kontor i Göteborg ligger tv-centret, som är Ericssons kompetenscenter inom IP-tv. Hit kommer medarbetare från hela världen för att utbilda sig. Det är också här som kunderna kan se vad Ericssons IP-tv-system kan prestera.

"Det som brukar imponera mest på dem är nog att vi har en färdig IMS-baserad demo"

Henrik Ericsson

► den nordamerikanska marknaden. Han dokumenterar hela tiden sitt arbete så att han i sin tur kan utbilda sina arbetskamrater i att rulla ut IP-tv i USA och Kanada.

– Det första jag ska göra när jag kommer till Montreal är att sätta mig med mitt team och dela med mig av den nya kunskap jag fått. Därefter ska vi använda kunskapen i arbetet ute hos våra uppdragsgivare, säger han.

Sean Crasto är i Göteborg på så kallad "on the job training". En dag hoppas han kunna ta med sig sina kunder från USA och Kanada och sätta dem i de röda sofforna i visningsrummet som finns på våningen under labbet. Det är här som kunderna, med hjälp av tre stora LCD-skärmar, får se vad det IP-tv-system som Ericsson vill integrera i deras nät kan prestera. Det är också här som affärerna avgörs, tror Sean Crasto.



Sean Crasto

– När kunder kan se hur saker fungerar i verkligheten känner de sig säkrare. Här kan de få svar på sina frågor, säger han.

Meningen är att hans utbildning i Göteborg snabbt ska ge nya uppdragsgivare men också att hans grupp ska kunna slutföra en del projekt som redan inletts.

– **Vi har genomfört** några demos för Cable Labs i Colorado som ägs av ett konsortium av kabel-tv-aktörer. Vi var först med att visa hur IP-tv fungerar i deras nät och vi har också kommit långt i samarbetet med Valtech som planerar att starta ett IP-tv-nät i Kanada. Vårt mål är att Ericsson ska bli nummer ett på IP-tv i Nordamerika.

Men Sean Crasto är inte enbart här för att lära sig saker, han har också kunskap att dela med sig av.

– Inom Content & Media har vi stor erfarenhet av att jobba med innehåll, portaler, medialagring och statistik. Det är kunskap som är användbar inom IP-tv och som vi vill sprida inom Ericsson.

IP-tv förmodas bli telekomoperatörernas nästa stora affär, tack vare utbyggnaden av ADSL och en avreglerad tv-marknad. Utvecklingen går mycket snabbt, näten är byggda och operatörerna har redan system för att ta betalt för sina tjänster.

På tv-centret träffar Kontakten också Henrik Ericsson som är ansvarig för IP-tv Operations inom Ericsson Solution Area Content & Media. Han förklarar hur ett typiskt kundbesök kan gå till:

– Innan kunden kommer hit har vi tagit reda på vad de vill veta, så att vi kan visa lösningar som besvarar deras frågor. Det kan vara runt fast channel zapping, hur snabbt systemet byter kanal, olika set top-boxar (*se förklaring sidan 30*) och kodningsteknik, video on demand-system och mycket annat. Vi visar också hur vi kan hjälpa kunderna med olika stöd-system för exempelvis betalning och tjänsteaktivering, för att snabbt ansluta nya kunder, säger han.



Henrik Ericsson

Kundernas marknadsfolk placeras framför tv-skärmarna i visningsrummet medan teknikerna tas upp till labbet där de i samarbete med Ericssons personal genomför den tv-sändning som visas i visningsrummet.



– Marknadsfolket vill ofta studera gränssnittet mot kunderna och hur snabbt man kan arbeta med portalen. De vill också se tilläggstjänster som spel och titta på våra betalningslösningar, säger Henrik Ericsson och fortsätter:

– **Det som brukar** imponera mest på dem är nog att vi har en färdig IMS-baserad demo, IMS är ju framtidens standard för IP-tv och annan multimediakommunikation, säger Henrik Ericsson.

Men under ett kundbesök samtalas det minst lika mycket om kvalitet och om uppseendeväckande finesser.

– Jag var nyligen på IPTV World Forum i London där man diskuterade varför vissa operatörer som erbjuder ►

I tv-labbet arbetar man med utveckling, kundlösningar och utbildning. Hit tas också kundernas tekniker för att få testa Ericssons IP-tv-lösningar.

Bra att känna till

Tv-centret öppnade sommaren 2006 och ett 30-tal personer arbetar idag här med att utveckla affärslösningar, utbildning, säljstöd och leverans av kundprojekt. Till sommaren ska man vara 50 medarbetare. Framför allt behövs lösningsarkitekter och systemingenjörer som kan IP-tv eller som förstår hur man distribuerar video över IP-nät. Ericsson-medarbetare från

hela världen utbildas på centret inom IP-tv för att kunna sälja och leverera IP-tv-lösningar till sina kunder. Utbildningen sker dels genom så kallad "on the job training" där de antagna arbetar i tre månader i ett pågående projekt. 30 personer inom Ericsson har hittills genomgått utbildningen. Utöver detta finns det tre andra kortare utbildningar vid tv-centret:

- Steg 1 är inriktad mot försäljning.
- Steg 2 riktar sig mot projektledare och lösningsarkitekter med fokus på hur ett IP-tv-projekt ska levereras.
- Steg 3 är inriktad mot tekniska lösningar, målgruppen är lösningsarkitekter och systemingenjörer. Närmare 200 personer har gått några av dessa tre kurser.

"På marknadsavdelningar finns ofta högtflygande planer på glassig grafik och många finesser"

Henrik Ericsson

Visste du att...

... i dag har runt 15 miljoner människor IP-tv, om fem år beräknas närmare 100 miljoner kunna se på tv via bredband globalt.

Källa: Ericsson



Kundens marknadspersonal är ofta intresserade av att studera gränssnittet mot kunderna.

- ▶ IP-tv är mer framgångsrika än andra. Förutom rätt innehåll handlar det om kvalitet. Det måste vara minst lika bra kvalitet som i vanliga tv-sändningar. Dessutom måste man undvika störningar. Varje störning som får användaren att ringa supporten kostar pengar. Har man en miljon användare och dålig kvalitet kan det sluta i katastrof, säger Henrik Ericsson.

Alla parter är medvetna om att det inte finns utrymme för att testa sig fram när det är skarpt läge.

– När man bygger ett IP-nät för att leverera webb-tv är inte kraven på kvalitet så höga. Men vanliga tv-tittare har höga krav på bild och ljud och det måste fungera perfekt från dag ett, säger Henrik Ericsson.

Därför är det en viktig pedagogisk uppgift att förklara för kunderna vilka förutsättningar som krävs för att IP-tv ska fungera så bra som slutanvändarna kräver.

– På marknadsavdelningar finns ofta högtflygande planer på glassig grafik och många finesser. Men det finns begränsningar. Den första är att set top-boxen, som omvandlar

IP-strömmen till tv-signaler, måste vara relativt billig och ändå framtids-säker, och vi måste bygga portaler med grafik som fungerar med dessa boxar. En annan begränsning är bredbands-näten. För att säkerställa nätkvaliteten arbetar vi för att snart kunna erbjuda

våra kunder en granskningstjänst som gör att vi kan se om näten klarar av att leverera IP-tv och var flaskhalsarna finns. Då kan vi också ge förslag på hur man kan förbättra näten, säger Henrik Ericsson.

Text: Tomas Eriksson Foto: Bodil Bergkvist

IP-TV OCH ERICSSON

FÖRVÄRV

- ▶ **Tandberg**, ledande inom kompression av tv-signaler.
- ▶ **Entrisphere**, ledande inom fiberaccess.
- ▶ **Redback**, ledande inom "edge routing" av multipla tjänster (tv, internet, telefoni) för IP-nät.
- ▶ **HyC**, systemintegrations- och konsultföretag som är specialiserat inom tv.

SAMARBETEN

- ▶ **Tilgin**, tillverkare av digitalboxar för IP-tv.
- ▶ **Gosu**, arbetar med design och grafiska gränssnitt för IP-tv.
- ▶ **Accedo**, levererar spel och andra konsumentapplikationer för IP-tv.
- ▶ **Agama**, levererar utrustning för övervakning av leverans kvaliteten på videoströmmar hela vägen fram till tv:n.

Kunder som besökt tv-centret: Telenor Nordic (Norge), Cantv (Venezuela), Vodafone Portugal, Telecom Media (Sydafrika), Cable and Wireless (England och Monaco), Teracom (Sverige).

I'M A TOTAL SHOE DIVA I NEED TO KNOW WHAT'S HOT IN MILAN -AND WHERE IT'S ON SALE HERE

What does it take to be a Televisionary?
A deep understanding of what people want and need.
An ability and expertise in making television more
individual and more personal. As a global leader
in TV technologies, multimedia infrastructure and
services, Ericsson is uniquely positioned to enable
The Individual Television Experience.



Are you my Televisionary?

To find out what it takes to be a Televisionary for
your customers, go to www.ericsson.com/televisionary

ERICSSON 
TAKING YOU FORWARD

"Vi måste få upp botten linje"

Multimedias framtid är ljus och kommer att utgöra en allt större del av Ericsson, tror enhetens chef Jan Wäreby. Men förvärven **Tandberg, Drutt och LHS** som kompletterar Ericssons portfölj har också kostat pengar. Ett mål är därför att snabbt få upp säljvolymerna.

Hur gick det första året?

– Det var hektiskt och spännande. Första tiden ägnade vi åt att sätta strategin och förvärva de nya bolag vi behövde för att stärka vår portfölj. Sen har vi börjat med den svåra processen att integrera allt och – lika viktigt – att nå ut till marknadsbolagen och bygga upp kompetensen. Multimedias affärsvolym är ju fortfarande små jämfört med Networks och Global Services.



Jan Wäreby

Det har kommit intern kritik om att man inte sett så mycket nytt än och att allt verkar rulla på i samma spår. Hur vill du kommentera det?

– Det har hänt mycket nytt under året, till

exempel lanseringen av IP-tv. Efter formandet av affärsenheten har vi också samordnat organisationen och prioriterat ett antal fokusområden, som till exempel "networked media & messaging", företagsapplikationer, "service delivery platforms & provisioning", "revenue management" och mobil-plattformar. Det har alltså gjorts en hel del arbete internt som kanske inte märks utanför vår enhet.

Ditt affärsområde består av olika delar och flera nyförvärv. Hur gör ni för att skapa en gemensam kultur?

– Vi går försiktigt fram. Vi stärker vårt erbjudande inom multimedia med förvärven och genom att skapa en ny gemensam kultur som tar det bästa från alla delar. Tandberg Television, till exempel, har en kultur som är rätt lik Ericssons

med fokus på hög teknisk kvalitet. I det fallet låter vi deras visioner komplettera vårt övergripande tv-erbjudande.

Ni pekas ut som Ericssons framtid. Hur ser du på det?

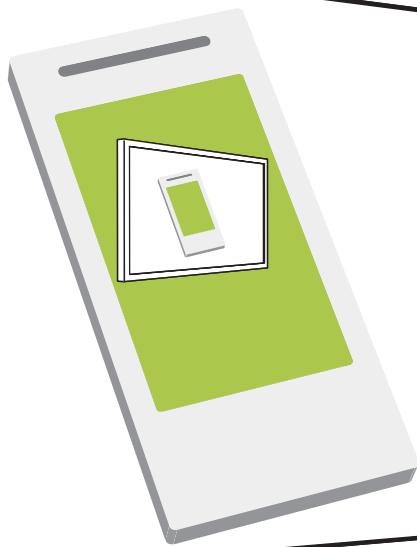
– Vi tror själva att multimedia kommer att utgöra en allt större del av Ericsson, men vi kommer också att stödja våra andra affärsområden. Vi skapar exempelvis nya kontaktytor mot operatörerna och utökar kundbasen i den konvergerande industrin, vilket gynnar hela Ericsson.

Vilka problem finns, och hur tänker ni lösa dem?

– Visserligen nådde vi 14 procent tillväxt första ▶



"Vi är ett av få företag som klarar de komplexa lösningar som operatörerna behöver för att kunna erbjuda multi-media-tjänster"



”Vi är även öppna för nya segment vid sidan av de traditionella”

► året, men vi måste få upp ”bottom line”, alltså nettot. Förvärven har kostat pengar. Vi ska fokusera på att utveckla och sälja mjukvara och på att snabbt få upp säljvolymerna inom vissa nyckelområden.

Konkret, vad är det som Ericsson Multimedia ska tjäna pengar på?

– På mobil-tv och IP-tv, där vi nu har 40 procent av marknaden tack vare köpet av Tandberg Television. Vi tror även på vår Multimedia Communication Suite, mcs, som vi visade på Mobile World Congress i Barcelona i februari och som enkelt ger konsumenterna tillgång till attraktiva tjänster. Vår lösning för att hjälpa operatörerna att effektivt lansera och sköta multimediatjänster, Service Delivery Platform och Provisioning, genererar också pengar. Där har vi redan gjort 90 installationer globalt. Betalningssystem och våra mobila plattformar samt företagsapplikationer ska vi inte heller glömma.

Kommer ni att fortsätta inrikta er på operatörerna eller håller er roll på att förändras?

– Vårt mål är att stödja operatörerna och tjänsteförmedlarna, det vill säga service providers. Men vi är även öppna för nya segment vid sidan av de traditionella, till exempel kabel-tv-bolag, satellit-företag och media-företag.

Så ni ska inte närma er konsumenten?

– Jo, det gör vi via Sony Ericsson och med vår satsning

på IP-tv. Dessutom arbetar vi via Consumer Lab med att bättre förstå konsumenterna och på så sätt kunna stödja våra kunder bättre.

Kommer samarbetet med Sony och Sony Ericsson att fördjupas?

– Ja, det kommer det och vi har tillsammans redan gjort stora framsteg. mcs, som jag nämnde tidigare, är ett bra exempel på det. Vi samarbetar även med Sony i ”Open IP-tv Forum” och med att binda ihop hemelektronik-nät med våra mobilnät. Vi vill ge användarna trådlös access till all hemelektronik.

Varför ska operatörerna välja multimedia från just Ericsson?

– För att vi är ett av få företag som klarar av de komplexa lösningar som de behöver för att kunna erbjuda multimedia-tjänster. Dessutom är vi rätt så ensamma om att ha en bred global närvaro, vilket gör att många stora kunder som själva är globala vänder sig till just oss. De vet att vi kan hjälpa dem över hela världen.

Vilka är de största konkurrenterna?

– Vi ser tre grupper av konkurrenter. Först de klassiska som Nokia Siemens och Alcatel-Lucent. Sen de rena systemintegratorerna som Accenture och IBM. Och slutligen en rad specialiserade nischföretag, till exempel inom IP-tv.

☒ Text: **Lars Cederquist** Illustration: **Ebba Berggren**

JAN WÄREBY VID SIDAN OM

Lever du som du lär, använder du själv multimediatjänster?

– Sen mintid på Sony Ericsson är jag fascinerad av elektroniska apparater och använder en hel del sådana tjänster. Hemma har jag förstås IP-tv och senaste Blu-ray (tekniken som kommer efter DVD) från Sony för min HD-tv. Jag tittar på CNN på mobilen, använder push-email och med den senaste Sony Ericsson-luren, W890, har jag fastnat för positioneringstjänster, som att hitta restauranger var jag än är.

Argentina 1927



Några arbetare sliter med att resa en telefonstolpe. Mannen till vänster i vit skjorta och slips är sannolikt en tjänsteman från telefondriftsbolaget Compañia Argentina de Teléfonos, ett bolag som ägdes av Ericsson ända fram till 1992. Redan 1921 bildade LM Ericsson ett försäljningskontor i Buenos Aires. 1939 ägde koncernen telefondriftsbolag förutom i Argentina också i Mexiko, Italien och Polen.

Foto: Arkiv

Mobile Adventures

av Jola Cederschiöld

ERIC@ AND SONY ARE ENJOYING A DAY OUT IN A CITY PARK. ERIC@ DECIDES TO SMS HER FRIEND AND ASK IF SHE WANTS TO JOIN THEM, WHEN...

