

Kontakten

Avskeds-
intervju med
**CARL-HENRIC
SVANBERG**
SIDORNA 14-15



Medarbetarna...

...Ericssons främsta tillgång för att klara FEM STORA UTMANINGAR. sidorna 16-25



MEDVETENHET OM SÄKERHET:
**Onlinekursen Security Sally
är tillbaka**

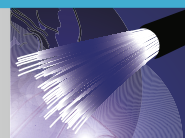
sidan 9

Så funkar det:
NGIN - ÄNNU
SMARTARE NÄT

sidan 5

Mannen bakom
fiberoptiken

sidorna 32-34



SWEAT YOUR ASSETS LOVE YOUR CUSTOMERS

Ericsson helps operators save 25% on network costs by managing its network outsourcing and enables it to focus in its customers lives and experiences.



Government & Industry Relations

Bråda dagar i Bryssel

sid 26-30



AKTUELLT

- 8 Tre röster om **Ericsson Academy**
- 8 "Det här är ingen enmansshow", Cesare Avenia som fått den nya rollen - Chief Brand Officer
- 9 Tänk säkerhet, tänk Security Sally
- 10 "Det är det enkla som har mest potential att lyckas": Mats Näslund, en av årets pristagare i Inventor of the Year Award
- 13 **Tävla och vinn** – svaren hittar du i tidningen
- ▶ 14 Intervju: Carl-Henric Svanberg sammanfattar sin tid på Ericsson



TEMA - FEM UTMANINGAR

- 18 Säkra och utöka **ledarskapet** i telekomindustrin
- 20 Växa med **medarbetarna**
- 22 Ännu närmare kunderna
- 24 Leda moderniseringen av näten
- ▶ 25 Utnyttja **styrkan** inom managed services



ÖVRIGT

- 4 **Läsarna** har ordet
- 5 Så funkar det: Next Generation Intelligent Networks
- ▶ 32 Fiberoptikens födelse och betydelse i dag
- 35 Cykeln med mobiltelefon
- 36 Testa din **allmänbildning** – tävla mot dig själv

Kontakten

Chefredaktör Jenz Nilsson, jenz.nilsson@jgcommunication.se, 08-588 331 38 **Ansvarig utgivare** Henry Sténson, henry.stenson@ericsson.com **Ansvarig interna kanaler** Christine Cornelius, christine.cornelius@ericsson.com, 010-717 70 51 **Skribenter i detta nummer** Sofia Falk, sofia.falk@jgcommunication.se, **Anders Jinneklint**, anders.jinneklint@jgcommunication.se, **Aimee Ravacon**, aimee.ravacon@jgcommunication.se, **Benny Ritzén**, benny.ritzen@jgcommunication.se, **Staffan J Thorsell**, staffan.thorsell@jgcommunication.se, **Lena Widegren**, lena.widegren@jgcommunication.se **Art director** Pelle Bouveng, pelle.bouveng@jgcommunication.se **Layout** Carola Pilarz, carola.pilarz@jgcommunication.se **Grafik** Svenska Grafikbyrån

Adress Kontakten, Box 1042, 164 21 Kista **Fax** 08-522 915 99
E-post contact.comments@ericsson.com **Tryck** VTT Grafiska, Vimmerby
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



Ett nytt decennium

S snart går 2009 över i 2010. För oss på Ericsson innebär det en milstolpe på mer än ett sätt. Ett nytt kapitel i företagets historia skrivs när Carl-Henric Svanberg lämnar över vd-rollen till Hans Vestberg. Men vi gläntar också på dörren till ett nytt decennium, rent affärsmässigt.

Carl-Henrics tid på bolaget inleddes i svallvågorna av telekomkrisen och påbörjades med slutförandet av en omfattande omstrukturering av Ericsson. Samtidigt klagjordes strategin och ledningsstrukturen. Det stod snart klart att grunden för bolagets fortsatta tillväxt bygger på vårt tekniska ledarskap som i sin tur måste vila på verkliga kundbehov.

Vi har också talat mycket om sunda värderingar och om att inte ödsla onödig tid och energi i arbetsvardagen. En god lönsamhet och smarta arbetssätt är det enda sättet för oss att själva styra över vårt öde. Parallellt med vår egen resa har de senaste årens utvecklingen på telekommarknaden och bland våra konkurrenter varit dramatisk.

Jag kom själv till Ericsson i maj 2002, mitt i det värsta eländet. Då fanns det dussintalet olika bolag på marknaden som kunde leverera ett mobilnät. Sen dess har leverantörer slagits samman eller gått i konkurs. Men kvar i täten står vi – Ericsson, förmodligen starkare än någonsin, men också mer utmanat än tidigare.

Med Hans Vestberg vid rodret ger vi oss in i det nya decenniet med både gamla och nya utmaningar. Dels ska vi med goda marginaler förvalta det vi själva byggt upp, dels ska vi hjälpa våra kunder att växa i en bransch som är en av de mest snabba och föränderliga. Det talas om 50 miljarder uppkopplingar inom bara några år. Vi har också en samhällsutveckling med ökad miljömedvetenhet och ett tydligare fokus på sociala frågor. En utveckling där vår bransch spelar en allt större roll.

Ur detta framträder en handfull större utmaningar för Ericsson: Vi ska fortsätta vara världsetta, vi ska närma oss kunderna än mer, vi ska leda moderniseringen av näten och utnyttja vår etablerade styrka inom managed services. Men inte minst, vi ska växa med våra medarbetare, för det är enbart vi som arbetar på Ericsson som kan förverkliga företagets mål. Läs mer om dessa utmaningar längre fram i tidningen och kom ihåg – "What brought us here, will not keep us here".



Henry Sténson, Informationsdirektör och ansvarig utgivare

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

VILKEN LÄSARBILD GILLAR DU BÄST?

Under året som gått med Kontakten har vi på den här sidan publicerat ett antal läsarbilder tagna av anställda med sina mobilkameror. Nu vill vi att du väljer den läsarbild du tycker bäst om. Gå till internal.ericsson.com och klicka på ikonen "Readers pictures". Där hittar du alla bilder som publicerats under året, med tillhörande nummer.

Välj det nummer du tycker bäst om och mejla det till oss på contact.comments@ericsson.com.

Döp mejlet till "bästa läsarbild". Vinnarbilden publiceras i nästa nummer av Kontakten. Ditt svar behöver vi senast 15 januari.

Redaktionen

ANGÅENDE SIDAN 35 I FÖRRA NUMRET

Jag vet inte riktigt vad syftet är med bilden och texten, för mig ger den ett negativt intryck och bidrar till att dra ner humöret på alla som läser den. Jag förstår inte idén bakom att skriva om sista dagen på arbetet och lönesänkningar. Jag tror att många anställda är i behov av att bli motiverade och ge det där extra (walk the extra mile), för att bevara företagets rykte och hålla uppe vinstmarginalerna. Med lite mera av den positiva attityd som vi brukar se från Ericssons

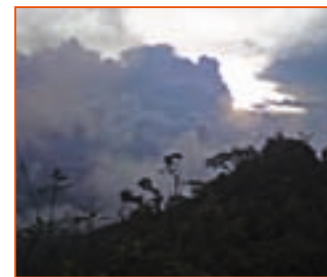
kommunikationsavdelning, kanske resultatet blir bättre.

Haitham Elsaadany, Egypten

SVAR Vad tråkigt att du känner så. Men meningen med sidan 35 är att lyfta fram Ericssons historia och att sätta bilderna i något slags sammanhang. Ericssons historia är fylld av både med- och motgångar och det skulle ge en felaktig bild att enbart visa upp och skriva om de positiva sakerna i tidningen. Vi vill ju även att anställda ska läsa de böcker som har skrivits om Ericsson, exempelvis "Ericssonkrönikan" och den senaste "Att förändra världen" (som vi också skriver om i förra numret). I dessa böcker framgår det ännu tydligare att Ericsson liksom alla stora företag har genomgått både goda och svåra tider.

Redaktionen

Läsarbilder



"Himlen är en målning av gud", fotat taget med min Wgoz.

Pel Yeng Lee, Malaysia



En vacker och tålmodig fjäril som flög sin väg precis efter att jag tagit den här bilden. Jag var tvungen att lägga mig ner på marken för att ta fotot. Skuggan är faktiskt från mobiltelefonen på grund av att bilden är tagen på extremt nära håll. Jag gjorde lite efterforskningar och har kommit fram till att fjärilen kallas Peacock Pansy (*Junonia almana jayana*).

Deepak Gukar, Indien

RÄTTELSE

Tyvärr blev det fel i texten Hallå... Hans Åkeby på sidan 10 i senaste Kontakten. Hans rätta titel är head of R&D IT Program Office. Dessutom skapas det fyra IT-hubar i Sverige, inte i Kina, där skapas det en IT-hub.

Redaktionen

Webbpoll

39,4

... procent av 1037 tillfrågade Ericsson-anställda är övertygade om att den nya varumärkesplattformen kommer att stärka Ericsson. Resterande känner att de behöver mer information för att kunna ha en uppfattning.

Källa: Intranätet

Välkommen...

FOTO: ERICSSON



...till Ericsson Serena Lawless.

Hon arbetar som säljansvarig i Irland för att hitta nya affärer inom icke traditionella områden.

Hur är det att komma till Ericsson?

– Det känns som att komma hem. Jag är från Irland och har tidigare arbetat på Ericsson mellan 1995 och 2000. Efter det arbetade

jag för ett amerikanskt företag i London – Real Networks. Där ansvarade jag för att utveckla försäljningen inom mobilsektorn.

Vad tycker du om ditt nya jobb?

– Det känns både spännande och utmanande. Den här rollen är relativt ny för Ericsson i Irland och förhoppningsvis är den effektiv för att driva framtida affärer.

Vad hoppas du uppnå?

– Ericsson är inte så känt utanför telekom-sektorn, exempelvis hos myndigheter, allmännyttan och mediabranschen. Jag hoppas vi kan bryta oss in där och bevisa att vi har tillräcklig kompetens och teknik för att göra deras affärer mer effektiva och lönsamma.

Om din granne skulle fråga...

...HUR FUNGERAR NGIN?

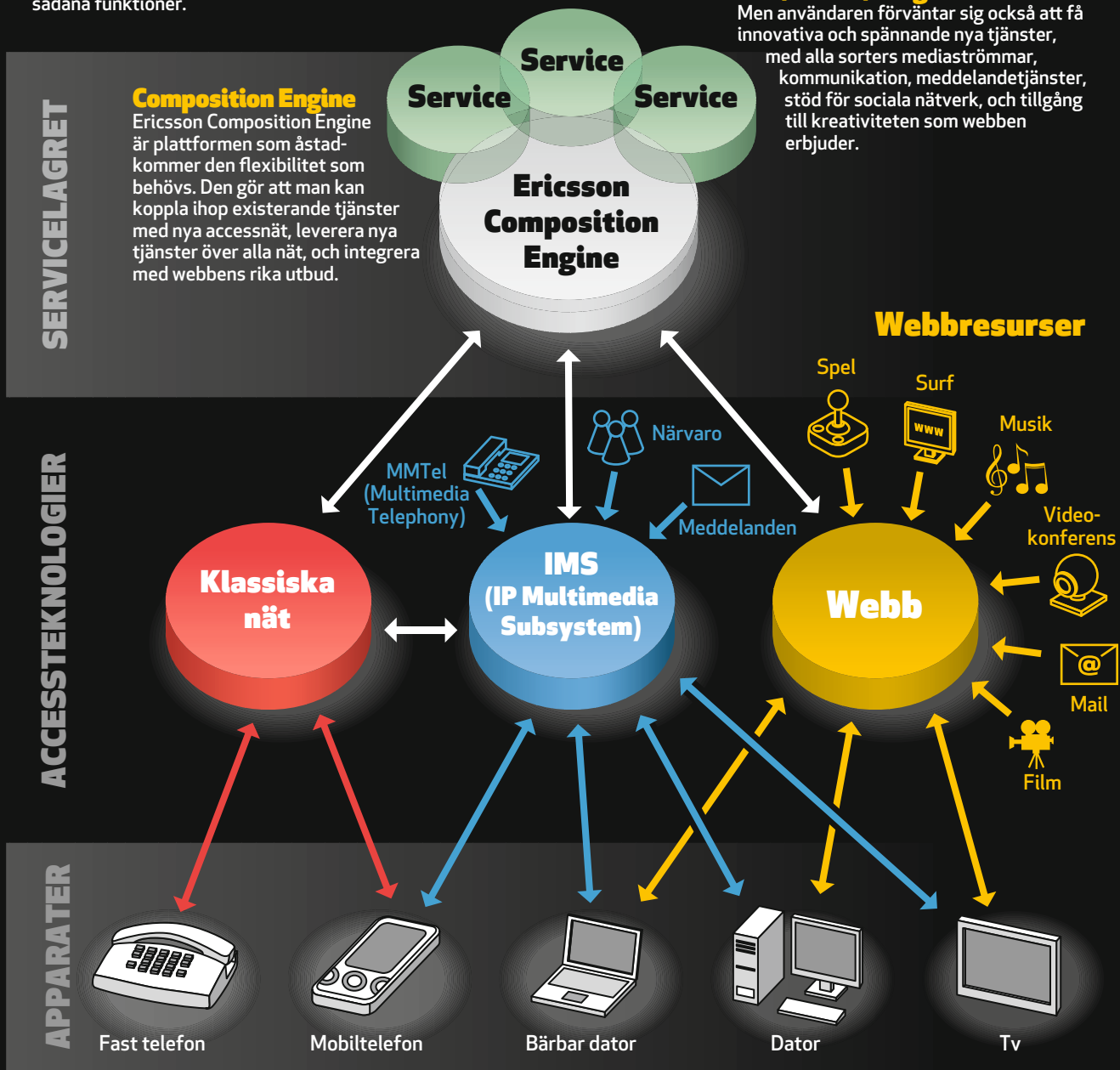
Next-Generation Intelligent Networks (NGIN)

En mjukare övergång

I dagens telefonnät produceras många tilläggstjänster – virtuella privata nät, 020-nummer etcetera – med hjälp av IN-teknik (Intelligent Networks). I och med övergången till IP-baserad telefoni vill Ericssons kunder fortfarande ha sådana funktioner.

Mer, bättre, roligare

Men användaren förväntar sig också att få innovativa och spännande nya tjänster, med alla sorters mediastömmar, kommunikation, meddelandetjänster, stöd för sociala nätverk, och tillgång till kreativiteten som webben erbjuder.







Nya kollegor

Paula Mozek visar upp sitt nya Ericsson-ID-kort, det visuella beviset på att hennes arbetsgivare numera heter Ericsson. Måndagen den 16 november blev den första, officiella arbetsdagen för de omkring 2 500 tidigare Nortel-anställda som övergår till Ericsson i och med köpet av Nortels CDMA- och LTE-verksamheter i Nordamerika. Detta var också den första arbetsdagen efter att affären slutligen undertecknades fredagen den 13 november. Förutom varsitt ID-kort fick de nya kollegorna i Richardson en Ericsson-t-shirt och bjöds på kaffe med donuts. FOTO: GLEN E. ELLMAN

Hallå...



FOTO: ARKIV

...Cesare Avenia, som sedan den 9 november är företagets Chief Brand Officer, en helt ny roll inom Ericsson.

Vad innebär det att vara Chief Brand Officer?

– Det är mitt ansvar att den nya varumärkesstrategin implementeras över hela Ericsson. Men det är ingen enmansshow, jag har många duktiga medarbetare i mitt team.

Vad ska du åstadkomma?

– Jag och teamet ska se till att det skapas ett engagemang och förståelse för det nya varumärket inom företaget. Varenda Ericsson-anställd ska bli medveten om vad den nya varumärkesstrategin innebär. Ett annat mål genom detta arbete är att våra kunder ska se oss som ett innovativt företag genom detta arbete.

Hur kommer ditt arbete att påverka anställda i deras vardag?

– Jag vill att alla ska känna sig delaktiga i detta och förväntar mig att alla medarbetare kommer att vara ambassadörer för det nya varumärket.

☒ Sofia Falk

Spotify i luren

MOBILTJÄNST Musikströmningstjänsten Spotify finns nu även för mobiler med operativsystemet Symbian. Det innebär att du som har en Nokia, Samsung eller Sony Ericsson-telefon nu kan ladda ner musikapplikationen om du har ett premiumkonto hos Spotify och bor i Europa eftersom tjänsten än så länge bara finns tillgänglig där.

Källa: TechCrunch.com

Utbildning för alla

Ericsson Academy, företagets nya forum för lärande, har introducerats internt under hösten. Syftet är att engagera, inspirera och stärka anställdas kompetenser för att kunna ligga steget före marknadens krav genom att erbjuda ett effektivare och smartare stöd för kompetensutveckling.

LÄRANDE Vi har ställt följande frågor till tre personer som använt sig av Ericsson Academy i sin kompetensutveckling.

1. Vilken sorts kunskap sökte du efter?
2. Hur gick du tillväga?
3. Hur har den här lösningen hjälpt dig i ditt jobb?

Alex Chang, Solution Manager, Taiwan:

1. En av mina huvuduppgifter här på konto-

ret i Taipei är att få fart på försäljningen av LTE (Long Term Evolution)-lösningar. För att få mer kunskap om LTE och hur kan jag utveckla mina idéer och strategi behöver jag information om marknadsföring, grundläggande LTE-teknik och om Ericssons produktutvecklingsstrategi.

2. Jag laddade ner ett dokument från Ericsson Academy LTE/EPC (Evolved Packet Core) i Ericoll, fullmatat med den senaste informationen om ämnet, så det var lätt att läsa sig till kunskapen själv. Dokumentet innehöll dessutom länkar till onlineseminarier, både inspelade och live, som var till stor hjälp för mig.
3. Det blev mycket effektivare när jag lätt kunde hitta all information. Nu känner jag mig säkrare

vid till exempel kundkontakt eller när jag lägger upp en säljplan.

Ahmed Elshinnawy, lösningsarkitekt, Egypten:

1. Jag letade efter en utbildning i teknisk säljstöd och marknadsföring av Smart Edge-routrar som tillverkas av Redback.
2. All information fanns i en presentation som jag laddade ner från Ericsson Academy IP Networks.
3. Den har varit en stor hjälp för mig eftersom jag har hittat massor av teknisk dokumentation och kurser i IP Networks och andra IP-lösningar. Jag går jag alltid till webbsajten först för att se om det jag söker finns där.

Carla Ramos, kundansvarig, Portugal:

1. Grundläggande fakta

om LTE/SAE (System Architecture Evolution) och strategi, men också om Core & Radio-utveckling för att kunna ge rätt information till vår kund – Sonaecom.

2. Hittills har jag bara gått igenom det jag hittade på Ericsson Academy LTE för Sales & Marketing/Pre-Sales och läst en del på egen hand.
3. Informationsstrukturen gjorde att jag lättare kunnat formulera kärnbudskap till kunden om övergången från deras nuvarande nätverk till att också stödja LTE och även GRAN och WRAN. Det positiva med Ericsson Academy LTE är att all information man behöver finns samlad där.

Vill du veta mer? Gå till Ericsson Academy under Employee Info på intranätet.

☒ Sofia Falk

”Det är litet som när Henke Larsson spelar sin sista match. Jag tror att han känner ett vemod och samtidigt tror jag att han känner en lättnad.” Carl-Henric Svanberg på frågan om hur det känns inför den sista presskonferensen kring en Ericssonrapport.

Dagen Nyheter 22 oktober 2009.

Du har väl inte missat...

NOTERAT ...att **Håkan Eriksson**, nuvarande CTO och chef för koncernfunktionen Technology & Portfolio Management, har utsetts till ny chef för Ericsson Silicon Valley. ...att **Stefan Parkvall** och Erik Dahlman på Ericsson Research den 20 oktober mottog ”Stora Teknikpriset” – det mest prestigefyllda teknikpris man kan få i Sverige – för sina insatser inom HSPA.

...att det nu har släppts en ny version av Password Manager, ett mer användarvänligt verktyg för lösenordsadministration. Mer information finns under IT Service Catalog på intranätet. ...att **hela 91 procent** av alla anställda på Ericsson svarade på Dialogundersökningen i år. Förra året var siffran 90 procent.

NYA KONTRAKT

► **Jordanien.** Ericsson och Jordan Telecom Group, ett dotterbolag till Orange/France Telecom, har meddelat att de ska lansera landets första mobila 3G-nät. Nätet ska vara i kommersiell drift under det första kvartalet 2010. Ericsson kommer att utforma och konstruera det nya nät, samt installera flera broadcast stations över landet. Ericsson ska också driva och kvalitets-säkra dessa under ett år och bistå med teknisk support och utbildning.

► **Sverige.** Tv4, en av Sveriges största kommersiella tv-kanaler, har slutit ett avtal med Ericsson om managed services. Det innebär att Ericsson tar över driften av Tv4-gruppens hela ut-sändningsverksamhet, tio tv-kanaler inklusive Tv4, Tv4 Sport och Tv4+, samt även kvalitetskontroll. De 40 personer inom Tv4 som berörs erbjuds anställning på Ericsson inom affärs-enheten Global Services.



FOTO: ERICSSON

I vårt alltmer rörliga och uppkopplade samhälle ökar risken för att hemlig företagsinformation hamnar i fel händer. Med onlinekursen Security Sally Awareness vill Ericsson förebygga att så sker.

Medvetenhet om säkerhet

Den 18 januari lanseras en ny version av den interaktiva kursen Security Sally Awareness Training på intranätet. I den nya versionen ligger fokus på medvetenhet om säkerhetsrisker. Dessutom är kursen numera obligatorisk för alla anställda och konsulter.

UTBILDNING Jacob Henricson, chef för Information Security på Ericsson,

berättar att onlinekursen Security Sally II är en förebyggande åtgärd för att minimera riskerna att till exempel känslig information hamnar i fel händer.

– Kursen markerar den lägstanivå av säkerhetskunskap som alla anställda förväntas ha. Utöver kursen finns det ytterligare information för den som vill veta ännu mer hur man kan minimera riskerna.



Jacob Henricson

dag, vardagliga situationer med exempel på hur man öka sitt säkerhetstänkande. Det kan vara att inte lämna viktiga papper eller sin laptop framme i miljöer där informationen riskerar att ses av obehöriga, till exempel på en flygplats eller i ett fikarum. Det kan också vara att tänka sig för innan man pratar alltför öppet om något som borde hållas inom företaget, eller avdelningen.

Obligatorisk

– Alla anställda behöver den här kursen. Se det som en chans att tänka över hur du brukar göra och hur du kan skydda Ericssons främsta tillgångar: människorna, informationen, varumärket, säger Jacob Henricson.

Nu finns också dokumentet Social Media Guidelines till hjälp för alla anställda. Det innehåller riktlinjer för till

exempel vilken företagsinformation som är okej att nämna på sajter som Facebook eller Twitter.

Du hittar dessa Social Media Guidelines på intranätet under Sales & Marketing.

Alla anställda kommer att bli meddelade när det är dags att ta onlinekursen Security Sally. En länk till kursen kommer då också att meddelas.

☒ Aimee Ravacon & Sofia Falk

Ny affärsenhet startad

ORGANISATION En ny affärsenhet, Business Unit CDMA

Mobile Systems (BCAM), har lanserats med säte i Nordamerika. Tack

vare affärerna med Nortel, Sprint, AT&T och Metro PCS är marknadsregionen nu Ericssons största i säljsammanhang. Anställda på Nortel kommer att integreras med Ericsson under kommande månader. Chef för den nya affärsenheten blir Magnus Mandersson som säger att han "ser framemot att få arbeta med de nya kollegorna."

Tillsammans med nuvarande arbetsstyrka och de anställda som integrerades i samband med Sprintaffären, har Ericsson 14 000 anställda i Nordamerika. Det gör landet till den näst största regionen sett till arbetsstyrka.

Twitter i rätten

SOCIALA MEDIA Australiens federala domstol har beslutat att precis som med andra media, ska enskilda domare få avgöra från fall till fall om de kommer att tillåta att journalister rapporterar via Twitter från rättegången.

Amerikanska domstolar har redan börjat tillåta tweets från rättegångssalarna och nu har alltså fenomenet spritt sig till andra länder.

Källa: Mashable.com

NÅGRA SÄKERHETSÅTGÄRDER

1. Lås din dator när du lämnar din arbetsplats.
2. Städa undan ditt material från mötesrum och sudda även på whiteboardtavlan.
3. Skicka intern epost med konfidentiellt innehåll krypterat.

Se fler punkter på Internal.ericsson.com/page/hub_inside/support/security/inf_sec/index.jsp

100
... är har gått sedan Guglielmo Marconi delades Nobelpriset i fysik med Karl Ferdinand Braun 1909.



ILLUSTRATION: ERICSSON

SECURITY SALLY



Få mobiler återvinns

RAPPORT Över 90 procent av alla kasserade mobiler blir sopor istället för att gå till återvinning, enligt en undersökning gjord av det amerikanska analysföretaget ABI Research, skriver tidningen Mobil. Resultatet visar att det globalt sett bara är åtta procent av alla mobiler som lämnas in för återanvändning eller återvinning av dess komponenter. Av de åtta procenten går sex procent till återanvändning och de resterande två procenten till materialåtervinning. ABI Research spår dock att andelen återanvändna mobiltelefoner kommer att öka i framtiden.



En för alla

TEKNIK FN-organet Internationella Teleunionen, ITU, har nu godkänt en ny standard som gör att samma laddare ska fungera till alla typer av mobiltelefoner. Därigenom ska tillverkningen av laddare minskas och energi förhoppningsvis sparas. ITU spår att en laddartyp för alla mobiler kan leda till en 50-procentig minskning av energiförbrukningen från elektronik på standby. Vidare uppskattar man att 51 000 ton överflödiga laddare kommer att kunna återvinnas. Laddaren kommer att baseras på gränssnittet micro-usb. Bland andra tillverkare som har skrivit på för den nya standarden finns Apple och Sony Ericsson.

Källa: Metro Teknik



FOTO: PER WÄRHEID

Årets vinnare av Inventor of the Year Award är specialister inom radioaccess och kommunikationssäkerhet. Här får de sina diplom av Ericssons vd och koncernchef Carl-Henric Svanberg.

”Våga diskutera din idé”

Årets uppfinnare är specialister inom radioaccess och kommunikationssäkerhet.

– Det behöver inte vara raketforskning för att det ska vara en framgångsrik uppfinning, säger Mats Näslund, en av de tre vinnarna som nyligen mottog Inventor of the Year Award i Kista.

PRIS Champagneglasen står på rad och gästmatsalens personal på huvudkontoret i Kista lägger sista handen vid dukningen. Om några minuter ska Ericssons koncernchef och vd Carl-Henric Svanberg med ledningsgrupp anlända för att dela ut pris och diplom till årets uppfinnare och sen blir det gemensam lunch. De tre pristagarna ser stolta och lite förväntansfulla ut.

Enkla och uppenbara Mats Näslund jobbar på enheten för kommunikationssäkerhet vid Ericsson Research i Stock-

holm och är här för att belönas för sina uppfinningar inom området för nätverkssäkerhet inom LTE, IMS och konvergerade nät. Han tycker inte man ska krångla till det som uppfinnare.

– Det är det enkla och lagom uppenbara idéerna som har mest potential att lyckas, säger han.

Vi talar om hur nya uppfinningar oftast inte kommer som en blyxt från klar himmel utan snarare är idéer sprungna ur andra projekt. Mats Näslunds medvinnare och kollegor, Jari Vikberg och Tomas Nylander, båda från utvecklingsenheten Radio Systems and Technology i Stockholm, får priset för sina idéer inom radioaccessnät.

– En ny idé är sällan ett enmansverk, snarare ökar patentets kvalitet med fler meduppfinnare. Våga diskutera din idé med andra, uppmanar Jari Vikberg.

Tillsammans har Jari

och Tomas Nylander lämnat in 90 patentansökningar under flera års samarbete. Ett par exempel är Femto basstationer och Ericssons Mobile@Home-lösning.

Prestigefyllt pris

Mats Näslund, som specialiserat sig på säkerhetslösningar för mobila nätverk har 57 patent bakom sig.

– Efterfrågan på pålitliga säkerhetslösningar blir allt större i takt att mobiltrafiken i IP-näten ökar och att det då blir vanligare med öppna standarder, säger han.

Att vinna ett av

företagets mest prestigefyllda priser är stort, menar alla tre.

– Jätteroligt att vårt arbete uppmärksammas – det är motiverande, säger Tomas Nylander.

Snart anländer vd med ledningsgruppen in i lokalen. Glasen fylls med bubbel och höjs.

– Företagets framgångar är beroende av våra innovatörer, tack för ett utmärkt arbete, säger en leende Carl-Henric Svanberg och räcker över 50 000 SEK i Ericsson-aktier samt diplom utformat av konstfackstudenten Moa Pärup.

☒ Lena Widegren

INVENTOR OF THE YEAR AWARD:

- ▶ **Tävlingen startade år:** 1995
- ▶ **Vem kan nomineras?:** Ericssonmedarbetare och/eller en verksamhet
- ▶ **Kvalificerande meriter:** Den nominerade ska ha tagit fram patenterade

- lösningar som skapat tekniska fördelar för Ericsson, visa på innovativ utveckling de senaste åren, med mera.
- ▶ **Hur många bidrag i år:** över 20 nomineringar

Vinnare och förlorare på CTIA IT Wireless 2009

Amerikanska Fierce-Wireless rapporterar om trender, vinnare och förlorare från årets upplaga av CTIA IT Wireless i San Diego på sin webbsajt. Det vänder starkt uppåt för mobil sjukvård som var ett av eventets stora samtalsämnen.

RAPPORT Enligt den studie CTIA gjort tillsammans med Harris Interactive svarade 40 procent av de tillfrågade (3 000 amerikaner) att de skulle välkomna e-healtherbjudanden som ett komplement till läkarbesök. Vidare svarade 23 procent att de skulle använda mo-

bile healthcare om plattformen reducerade eller helt ersatte läkarbesök.

Skepticism

25 företag inom e-health deltog, däribland amerikanska Qualcomm vars vd Don Jones tyckte sig se ett försprång bland mindre operatörer inom detta område.

Årets förlorare enligt FierceWireless var Mobil-tv. Endast ett fåtal paneldiskussioner i ämnet pågick och bara en handfull företag var närvarande. Mobil-tv, som skapat livliga debatter och mediasurr under tidigare event hade nu bytts mot en viss skepticism, enligt FierceWire-



FOTO: ERICSSON

Användandet av mobil sjukvård har vuxit enormt i utvecklingsländer.

less orsakad av för höga priser och icke infriade förväntningar från kunderna.

☒ Sofia Falk

Fotnot: CTIA IT Wireless hölls i år den 7-9 oktober i San Diego, USA. Ericsson fanns på plats och demonstrerade bland annat lösningarna IMS MashUp och Social Media Portal.

”Denna fantastiska vinst i tuff konkurrens är beviset på att Ericsson IPX ligger i topp inom transaktionslösningar och mobilbetalningar.”

Peter Garside, ansvarig för IPX North-West Europe, om priset för bästa transaktionsservice på tidningen Mobile Entertainments prisutdelning i London den första oktober.

Blooflirt bryter isen

För blyg för att flirta? I januari släpps mobil-tjänsten Blooflirt som hjälper dig att ta kontakt på ett nytt sätt med nya människor i närheten på till exempel barer eller nattklubbar.

MOBILSKO Tekniken är baserad på en plattform med en ny metod för positionering och kommunikation mellan mobiler. Har man applikationen installerad i sin mobil kan man se vilka personer i närheten som är

singlar, förutsatt att de har angivit den informationen i sin profil. Själva söktekniken är bluetoothbaserad men när isen väl är bruten sker all kommunikation via Bloos positioneringsserver, en betydligt energisnålare och stabila teknik som även gör det möjligt att röra sig längre bort än den tiometersbegränsning bluetooth har.

Än så länge är tjänsten bara tillgänglig i Sverige. Anmäl sig gör man på Blooflirt.com.

☒ Sofia Falk



FOTO: ISTOCKPHOTO

I januari släpps Blooflirt, en mobil-tjänst som hjälper dig att ta kontakt med nya människor på ett annorlunda sätt.

Ericsson.com är pånyttfödd

VARUMÄRKET Den 23 november lanserades nya Ericsson.com. Omgörningen är ett steg inom den nya varumärkesstrategin och webbsajtens utseende byggs på företagets nya bild- och formspråk. Stor vikt har lagts vid användarvänlighet samt att sajten ska återspegla innovation och kunskap. Ericsson.com ska också bli en kanal som öppnar för diskussion genom interaktivitet. Den funktionen är tänkt att lanseras till 3GSM World Congress i februari. Webblatsen kommer den närmaste tiden fyllas med fler tjänster och nytt innehåll.

Mobilmamor blir allt fler

RAPPORT Enligt en undersökning gjord av amerikanska mobil-annonseringsföretaget Greystripe är mamor inte längre en svårnådd grupp när det gäller användandet av mobilapplikationer. Åtminstone inte de mamor som har en iphone eftersom 79 procent, enligt undersökningen, använder sin iphone för vardags-sysslor så som att planera matinköp och jämföra priser. 59 procent låter sina barn använda mobilen och 41 procent laddar dessutom ned lek- och läroprogram till barnen.

Källa: New York Times

4,6

... miljarder, det är vad världens mobilabonnemang kommer att uppgå till vid slutet av 2009, enligt FN-organet International Telecommunications Union (ITU).

Källa: Reuters

3 FÅR EN FRÅGA

Vilken tycker du har varit den roligaste händelsen arbetsmässigt under 2009?

► Mikael Goldberg, driver strategy process, Sverige



– För mig personligen var det när vi sammanfat-

tade årets strategiarbete och GMC. Då stod det klart att vi tillsammans hade inspirerat till en oerhört stark laganda kring en gemensam vision, ett starkt kundfokus och känslan av att vi har framtiden i våra egna händer. Jag kände mig privilegierad över att ha varit en del av projektet, och stolt över mitt bidrag.

► Silvina Fortuna, customer project manager, Mexiko



– Det var när vi vann kontrakt om ett field maintenance-

projekt med Telefonica. Auktionen om kontraktet varade i två dagar och vi hade inte råd att förlora, dels för att det var en så viktig affär, dels för att många människor var beroende av kontraktet. Vi vändades i 48 timmar men lyckades till slut förlänga kontraktet med ytterligare tre år.

► Alan Zhao, operational development, Kina



– Det är ganska svårt att välja ut en händelse.

Men det var nog när jag fick ett erkännande för min kompetens och mina insatser under vår årliga arbetsutvärdering i början av det här året. Nu ser jag med lite spänning fram emot den stund då mina insatser för 2009 ska utvärderas.

☒ Jenz Nilsson

EN DAG MED YASMIN GAZIZA

Leveransansvarig med fokus på detaljer



Yasmin Gaziza arbetar som leveransansvarig för prototyper vid Ericssons Supply Site MIC Kista i Sverige. Hennes arbete kräver ständig koncentration och det gäller att ha ett extra sinne för detaljer när dagens viktigaste deadline närmar sig.

05:00 Väckarklockan ringer på mobilen; oftast har jag redan vaknat då jag är väldigt morgonpig. Jag gör i ordning en kopp indiskt chai te och äter en god smörgås innan jag beger mig till träningslokalen.

06:30 Det är dags för veckans första bodypumppass och jag ser fram emot extra energi inför den kommande dagen.

08:00 Anländer till jobbet, äter en banan för att fylla på energiförrådet och går till analyslabbet och kollar mail.

08:30 Väl på plats väntar möte med analytikerna och vi diskuterar de frågor som uppkommit och planerar upplägget för resten av dagen.

09:00 Jag tar en snabb fruktpaus och hjälper sedan till med olika mobilbyggen. Tar fram "Statement of Work" för att bland annat få information om hur produkterna ska levereras och till vilket land.

11:30 Nu väntar prototypgänget och jag ser fram emot lunchlådan med spagetti och köttfärsås.

12:00 Jag registrerar produkter som lämnar Ericsson Supply Site MIC Kista och pack-



FOTO: PER MYREHED

Yasmin Gaziza monterar en mobiltelefon och testar den sedan vid Ericsson Supply Site MIC Kista.

ar leveranser som ska ut till kund.

14:00 Dagens viktigaste hållpunkt! Deadline för utleverans av produkter till kunder och nu är det viktigt att allt som ska skeppas finns på plats och att hela flödet fungerar.

15:00 Jag får "tracking ID" från godsavdelningen och meddelar det till kunderna. Fortsätter sedan med att fylla på leveranslistor och göra uppdateringar av produkterna.

17:30 Förbereder inför morgondagen och avrundar – dags att stänga av datorn.

18:30 Handlar mat på vägen hem och börjar göra indisk Dal

med kött (linsgryta) och Roti (bröd). Det blir en lugn hemmakväll med familjen framför tv:n.

22:00 Släcker lampan. Godnatt!

☒ Berättat för Sofia Falk

Det här är Yasmin Gaziza

- Titel: Leveransansvarig för prototyper till ST Ericsson
- År på Ericsson: 31
- Familj: Gift, två barn
- Bor: Kungsängen i Stockholm

- Yasmin väljer:
 - ✓ Stad
 - ✓ Bok
 - ✓ Hemmakväll
 - ✓ Solosport

- Landet
- Tidning
- Utekväll
- Lagsport

HotLine Combi och HotLine NH 72.



Minns du yuppienallen?

TILLBAKABLICK HotLine Combi var en av de första bärbara telefonerna utvecklade av Ericsson. Dess design med svart skal och orange knappar följde sedan med till 1987 när den första verkliga mobiltelefonen, HotLine Pocket, kom.

HotLine Pocket, som egentligen var ett experiment från början, var konstruerad för det nordiska NMT 900-nätet och baserad på en tidigare polisradiomodell. Forskningschef Nils Rydbeck vid Ericsson Mobile Telephone Laboratory i Lund och hans team ville undersöka om det gick att få plats med alla komponenter i ett mindre skal. Experimentet uppmärksammades av Panasonic som lade en order på 10 000 exemplar av den nya mobiltelefonen, som från början bara var tänkt att produceras i en upplaga på 300. Det var första gången i Panasonics historia som man köpte in en produkt som var utvecklad och tillverkad av ett annat bolag.

1989 kom nästa modell av HotLine, NH 72. Denna modell har gått till historien i och med att den i en senare upplaga konstruerades om till GSM-standard och då hette GH174. Det var när GSM introducerades i Tyskland 1992 och Mannesmannkoncernen lade en order på 30 000 apparater som GH174 såg dagens ljus.



FOTO: ERICSSON

Uddenfeldt vinner pris för innovation

UTMÄRKELSE Jan Uddenfeldt, senior technology advisor, vann pris i kategorin Telecom Equipment på TechAmerica Innovator Awards den 6 oktober. Jan Uddenfeldt fick utmärkelsen för sina insatser inom teknologierna 2G och 3G (HSPA).

Mobilägarna föryngras

UNDERSÖKNING Mobiltelefonin kryper allt längre ned i åldrarna. 86 procent av svenska barn i åldern 9-16 år har egen mobiltelefon, enligt Mobil.se. Vid nio års ålder börjar många barn att gå själva till och från skolan och det är också då barnen får sin första egna telefon, för att alltid kunna ringa hem. Vad gäller mobiltyp och funktioner är det i första hand färgen som är viktig för mindre barn medan märke och finesser blir viktiga statusdetaljer först några år senare.



MICHAEL KOLOSOWSKI/ISTOCK

”Är åldern det enda problemet går problemet över av sig själv.”

Uttalande av Hans Werthén när han tillfrågades om Björn Svedberg, då endast 40 år, kunde vara lämplig som vd för det krävande jobbet som vd för hela Ericssonkoncernen.

Tävla och vinn!

TÄVLING Hur väl läser du Kontakten? Svaren på de tre frågorna nedan hittar du i några av texterna i det här numret.

1. Vad var det stora samtalsämnet på årets CTIA Wireless enligt webbsajten Fierce Wireless?
2. Vilket år fick Europa det så kallade GSM direktivet?
3. Vilken telefon konstruerades för det nordiska NMT 900-nätet och baserades på en tidigare polisradio-modell?

Skriv ner dina svar efter rätt siffra, döp mejlet till "tävlning" och skicka uppgifterna till contact.comments@ericsson.com senast 15 januari. En vinnare blir lycklig ägare till en lyxig badhanduk med texten "Ericsson Racing Team" tryckt på ena sidan. Får vi fler rätta svar avgör lotten. Lycka till!

Vinnare i förra tävlingen blev Nelson Estrada, Colombia som svarade:
1. 1996
2. 40 procent
3. Nod för mobile soft-switch och media gateway.

Vad hände det här halvåret för...

...25 år sedan

1985 var året då Fijis telekomteknologi förändrades radikalt. Efter en global anbudsfrågan från nationella operatören Telecom Fiji Limited (TFL), föll valet slutligen på LM-Ericssons digitala AXE-system. Installationen av den första AXE 103-växeln startade i Lautoka i juli 1985 och togs i bruk tidigt året efter.

...10 år sedan

2000 Ericsson stärker sin position som världsledande inom 3G. Företaget utses till leverantör i 22 av 33 officiella 3G/WCDMA-kontrakt och inleder dessutom samarbeten med Microsoft och IBM för utveckling av applikationer för mobilt internet.

...5 år sedan

2005 Det här var året då två av de största kontrakten i företagets historia tecknades. Det första var ett flerårsavtal för driften av 3s nätverk i Italien och Storbritannien, nätverk med fler än 8 miljoner abonnenter. Det andra var uppköpet av Marconi med optisk överföring, bredbandsaccess och andra relaterade tjänster inkluderat. Ericsson vann också ett antal kontrakt för nästa generations nätverk inklusive bredbandsaccess och produkter inom IMS/Softswitch och packet-switching.



... procent av Generation Y (personer födda på 1980-talet) kommer att vara med i ett socialt nätverk under 2010.

Källa: Socialnomics.net

”Visst blev det en utmaning”

Ericssons vd och koncernchef **Carl-Henric Svanberg** lägger ut nya nät efter sex och ett halvt år på Ericsson. Kontakten fick en sista intervju med honom bara några veckor innan han börjar som **ordförande** för BP, British Petroleum.

Som vanligt är det en upptagen – men personligt närvarande – chef som sätter sig i soffan och frågar om han bör ha kavajen på. Ändå anar man just i dag ett särskilt allvar hos honom.

Hur känns det?

– Bra, men väldigt vemodigt. Någon frågade mig nyligen hur det känns att lämna sin sista kvartalsrapport och gav en liknelse med fotbollsspelaren ”Henke” Larsson som spelar sin sista match. Jag kan känna igen mig i det. Har man spelat 1 000 matcher är spänningen med match nummer 1 001 lite begränsad. Det finns något spännande med att gå vidare, samtidigt som det är vemodigt.

Vad är du mest nöjd med att ha lyckats med under din tid på Ericsson?

– Att vi har lyckats etablera en bra, strategisk riktning mot en tydlig vision och som jag känner att medarbetarna står bakom, jag tror inte det finns någon som är osäker på vart vi är på väg. Vi har varit konsekventa i vårt effektiviseringsarbete och det har gjort att vi klarat oss bättre än konkurrenterna.

– Jag är också väldigt nöjd med att vi valde att fortsatt satsa på GSM. Det har gjort att vi nu är klart ledande och drivande inom trådlös telefoni.

Är det något du känner att du inte hunnit med?

– Jag önskar att jag haft mer tid att vara ute i hela organisationen. Men det faktum att vi finns i över 170 länder har gjort att tiden inte räckt till åt alla.

– Sedan var vi kanske inte riktigt be-

redda på skiftet från att vara en traditionell leverantör av hårdvara till mjukvara. Vi insåg inte i tid hur viktig försäljningen av mjukvara skulle bli. Vi gav vår vinstvarning 2007, precis innan den ekonomiska kris vi har i dag blev ett faktum, och allt fick ett annat perspektiv inom Ericsson. Vi lärde oss mycket av detta och i dag är vi mycket mer fokuserade som företag.

Vad blev som du förväntat dig med arbetet – och vad blev det inte?

– Jag hade förväntat mig en utmaning i att komma in i ett nytt företag, det är det alltid, men kanske särskilt i ett så komplext företag som Ericsson. Och visst blev det en utmaning. Men jag hade aldrig kunnat förutse den intensitet och det engagemang som finns hos medarbetarna och som gör att allt går så fort. Att kollegorna är så hängivna ger en enorm dynamik. Det stod snabbt klart för mig att Ericsson lockar till sig de bästa kompetenserna och att ambitionen är enorm. Det var fantastiskt att komma in i verksamheten så snabbt.

– Något som kanske inte blev som förväntat är hur snabbt konkurrenter som Huawei kom med på banan. Vi har hanterat dem väl, men initialt underskattade vi deras framfart.

Hur kommer dina sista arbetsdagar att se ut?

– Hans (Vestberg) och jag har kommit överens om att han tar tag i de långsiktiga frågorna och att jag tar hand om det som är aktuellt just nu. Det är nu mer en fråga om att han disponerar mig, och att han utformar sina egna processer och metoder. Det har i sin tur gett mig lite mer tid att ägna mig åt mitt nya uppdrag hos BP.

På tal om BP, vad har oljebranschen att lära av Ericsson och tvärtom?

– Det är två helt olika branscher. För BP är tio år ingen lång tid, medan tio veckor är en lång tid för Ericsson, eftersom telekombranschen utvecklas så snabbt. Jag tror att båda bolagen kan fatta beslut snabbare och det kan ibland ta tid innan det finns en samstämmighet i företagen. Men när båda företagen väl bestämt sig står alla medarbetare bakom och går framåt.

Hur kommer du hålla kontakten med Ericsson?

– Ericsson kommer alltid att vara företaget i mitt hjärta. Jag sitter kvar i styrelsen. Dessutom är jag säker på att jag kommer ha informell, personlig kontakt med Hans Vestberg, och med gamla och nya vänner i företaget. Det kommer att finnas kontakt, det är jag säker på.

Kan du nämna några höjdpunkter under åren som vd?

– Oj. Våra chefskonferenser (GMC) har varit en höjdpunkt. Där har jag känt hur vi driver saker framåt. Och de frukostmöten vi haft med olika medarbetare har varit enormt fina stunder. De blir alltid informella och väldigt familjära. Sedan fascinerar jag ständigt av hur snabbt det kan gå inom Ericsson ibland. Det har hänt att jag suttit på en middag med medarbetare och kunder till sent på kvällen och när jag sedan varit på väg till jobbet morgonen därpå har någon ringt och meddelat att ”vi gick i hamn med kontraktet i Sydostasien i natt”. Då inser man att det skett på några timmar. Det finns en passion och en vilja hos medarbetarna att göra företaget så bra som möjligt. Det har betytt mycket för mig.

☒ Text: Staffan J Thorsell Foto: Stefan Borgtius

Jag hade aldrig kunnat förutse den intensitet och det engagemang som finns.

CARL-HENRIC SVANBERG

- ▶ **Ålder:** 57 år
- ▶ **Född:** Porjus, Sverige
- ▶ **Bor:** Sigtuna, Sverige
- ▶ **Bakgrund:** Vd och koncernchef för Ericsson sedan våren 2003. Tidigare vd i Assa Abloy AB samt har haft olika befattningar inom Securitas och ABB.
- ▶ **Gillar att göra på fritiden:** Segla och åka skidor.





I stadsdelen Shibuya i Tokyo finns världens mest trafikerade övergångsställe – byggt för att konsumenterna i metropolen ska kunna ta sig fram snabbare och effektivare i trafiken. En utmaning som även finns inom telekomindustrin.

FOTO: STAFFAN J THORSELL

5 UTMANINGAR



Det som sker i **telekomvärlden** sker snabbt. Frågan är om det finns någon annan bransch som förändras så fort, så radikalt och med sådan kontinuitet. I denna verklighet har Ericsson som mål att vara branschledande och det telekomföretag som **påverkar omvärlden** mest. För att nå detta mål finns det ett antal utmaningar som företaget måste klara av.

Allt kopplas ihop

Dettalåsom 50 miljarder uppkopplingar inom de närmsta åren. Allt som kan vara sammankopplat och uppkopplat kommer att vara det – från mobiltelefoner och datorer till bilmotorer och köksugnar. Till detta kommer allt tydligare krav på lönsamhet, miljömedvetenhet och på en sund personalpolitik. För att hänga med i denna utveckling krävs det att man som telekomföretag kan förutspå trender och bemästra de uppgifter som utvecklingen medför.

För att Ericsson ska uppnå sin vision, "being the prime driver in an all communicating world", och leva upp till den nya varumärkesstrategin finns mängder av prövningar. Ur dessa framträder fem stora utmaningar för Ericsson. Dessa har ingen inbördes rangordning men omfattar tillsammans allt det som Ericsson bara måste vara bäst på.

På följande sidor beskrivs dessa fem utmaningar och vilka åtgärder företaget ska vidta.



Sylvie Schwer arbetar i Wien som konsult i vattenfrågor. För henne är mobilt bredband frihet. Hon behöver inte åka till kontoret för att kolla mejl, ta fram viktiga dokument eller leta fakta på internet. Hon kan koppla upp sig var som helst, när som helst och spar på så sätt både tid och energi.

Världsettan

– ERICSSON SKA VARA TELEKOMINDUSTRINS LEDARE

Det må vara teknikchefen hos en operatör, en företagare i Afrika, en tonåring i Paris eller en myndighetsperson i Asien – i framtiden ska alla se Ericsson som nummer ett i branschen. De största hoten mot att bli världsledande? Bekvämlighet, och vad Ericssons strategichef Douglas Gilstrap kallar "blinda fläckar".

Att operatörerna ska se Ericsson som världsetta är självklart. Men för att företagets produkter, lösningar och tjänster ska få full fart framåt måste även statliga myndigheter, företag och konsumenterna se Ericsson som telekomindustrins "thought leader" – eller det företag som leder industrin visionärt. Men vad betyder det egentligen att vara "industriledande"?

– Inom radionät och mobila tjänster är vi redan industriledande – vilket innebär att vi har skalfördelarna,

marknadsandelarna och den bästa tekniken. Skalfördelar omfattar naturligtvis alla de kompetenta människor vi har runt om i världen. Det gäller bara att vi inte blir bekväma, säger Douglas Gilstrap.

För det finns en risk med skalfördelar också.

– Är man ett tillräckligt stort företag kan det uppstå blinda fläckar som gör att man inte riktigt ser vad som händer utanför den egna radarn.



Douglas Gilstrap

Enligt Douglas Gilstrap är innovation avgörande. Ericsson måste dra fördel av sitt ledarskap på marknaden och aktivt försöka lösa kundernas problem och addera värde med nya idéer och affärsmodeller. Och då finns det andra områden där Ericsson måste avancera, enligt Douglas Gilstrap.

Bolaget ska exempelvis satsa på att komma närmare

”Är man ett tillräckligt stort företag kan det uppstå blinda fläckar.”

Douglas Gilstrap

Visste du att...

...termen "thought leader" myntades 1994 av Joel Kurtzman, chefredaktör för magasinet Strategy & Business? Han använde uttrycket för att välja intervjupersoner till tidningen, personer som bidragit med nya idéer inom affärlivet.

internetföretag, som till exempel företag som utvecklar applikationer. Telekomföretag med sina nät kommer att fortsätta vara den huvudsakliga ingången till internet för de allra flesta konsumenterna – särskilt som mobilt internet får fäste i allt större delar av världen. Men telekomföretag kommer också att kunna bidra till hur internettjänster utvecklas eftersom näten blir allt mer tillgängliga för just internet- och innehållsföretag.

Mediedistribution är ett annat område som Ericsson ska fokusera på.

– Mobiltelefoner är redan mediecentraler. Det handlar inte bara om tv, video, nyheter utan också om att dela med sig av innehåll. I framtiden kommer det bli svårt att skilja på media och telekommunikation, säger Douglas Gilstrap.

Dessutom blir M2M-kommunikation – eller "machine to machine" – ett allt viktigare område. Douglas Gilstrap tror att allt som har någon som helst nytta av att vara uppkopplat och sammankopplat kommer att vara det. Det kan handla om bilar som är uppkopplade mot en verkstad, hemelektronik som är sammankopplat eller husvärme som styrs genom

uppkoppling. I samma kategori finns konsumentapparater som kameror, musikanläggningar och spel.

Det är alltså långt mer än mobiltelefoner och datorer som omfattas när Ericsson talar om 50 miljarder uppkopplingar. Men med så många uppkopplingar och med målet att alla parter ska se Ericsson som nummer ett kan man tycka att Ericsson står inför en näst intill överklig utmaning.

– Vi måste engagera oss inom ett urval lösningsområden, lära oss allt om dessa och ta en ledande position. Och det ska vi i de allra flesta fall göra tillsammans med operatörerna, men också i vissa fall direkt med, bland annat, tjänste- och innehållsföretag.

Och Ericssons storlek kommer, enligt Douglas Gilstrap, bli allt viktigare.

– När det gäller nya tjänster, där den enskilda tjänsten kanske inte är så stor, så handlar det fortfarande om att våra skalfördelar är viktiga eftersom tjänster i allt större utsträckning kan drivas från allt längre geografiskt avstånd, och då skapar vi genom skalfördelar effektivitet i vår verksamhet.

Text: Staffan J Thorsell Foto: Getty Images

TEKNIKHEFEN OM DET TEKNISKA LEDARSKAPET



Håkan Eriksson

Hur ska Ericsson befästa sin världsledande position inom den mobila sfären?

– Vi måste fortsätta att investera i research, patent och standardisering, till exempel gemensamma standarder mellan den trådlösa sfären och fasta accesstekniker som Passive Optical Network (PON) och Wireless Local Area Network (WLAN).

Vilka investeringar måste göras inom R&D för att Ericsson ska vara industriledande?

– Vi måste bli ännu snabbare och mer mottagliga gentemot våra kunder. För att klara det måste vi föra R&D-organisationen närmare kunden. Då kan medarbetare som jobbar med produktutveckling mer direkt både höra

kundens krav och föreslå en lösning som är baserad på förstahandskunskap.

– Vi gör redan stora investeringar inom R&D som vi måste använda på rätt sätt för att kunna möta kundernas behov. Det innebär att vi måste arbeta på smartare sätt genom att minska antalet teknikplattformar och öka återanvändningen av både hård- och mjukvara. Vi utnyttjar redan de synergier vi skapat internt och genom uppköp och de hjälper oss i att bli ledande i övergången till all-IP. Men vi kan inte bara satsa på R&D – vi måste fokusera på hela kedjan från vår kontakt med kunden ända in i produktlinjen.

Hur ska Ericsson avancera inom Business Support Systems (BSS)?

– För att ta delar av kundens

affärer inom BSS måste vi utnyttja och lära oss av de avtal vi redan har inom managed services, vår affär inom systemintegration och våra produkter för betalningstjänster och hantering av användare, terminaler och tjänster. Vi måste se till att våra lösningar kan hantera mer än bara näten om vi ska ta marknadsandelar här.

Vilket är det största hotet i dag för att Ericsson ska förlora sitt ledarskap?

– Att vi skulle anta att det går att fortsätta precis som de gör i dag och ändå behålla vårt ledarskap. Det rimmar med den paroll som ofta hörts på Ericssons årliga chefskonferens, gmc: "Det som tog oss hit räcker inte för att hålla oss här".

”Enkelt uttryckt handlar det om mod till att utvecklas.” Marita Hellberg

Människorna

– ERICSSON SKA VÄXA MED SINA MEDARBETARE

Visste du att...

...tendensen att visa upp företagskulturen i rekryterings-sammanhang ökat kraftigt under 2000-talet? Att beskriva företagskulturen genom ”Corporate Storytelling” har blivit ett sätt att göra en verksamhet synligare och attrahera de rätta medarbetarna.

Alla på Ericsson ska känna tillfredsställelse över sin yrkesroll i ett ledande företag och förstå att de är med och påverkar omvärlden. Först då skapas den energi och innovation som gör att kunden ser Ericsson som sitt självklara val.

Oavsett i vilket företag, eller kanske till och med i vilken bransch, man som enskild individ arbetar i så möts man hela tiden av nya utmaningar, nya sätt att arbeta på och nya möjligheter. Men också av krav på att alltid vara tillgänglig och att jobba med kollegor från världens alla hörn genom, till exempel, telekonferenser.

För att trivas och utvecklas på Ericsson är det, enligt Marita Hellberg, Ericssons chef för koncernfunktionen HR & Organization, viktigt att försöka ta till sig det nya och diskutera det med kollegor. Detta oavsett om det är arbetsmetoder, teknik, affärsmodeller eller kundlösningar.

– Enkelt uttryckt handlar det om mod till att utvecklas och våga förändra sitt yrkesutövande, säger Marita Hellberg.

Det är här ledarskap kommer in. Men, förklarar Marita Hellberg, ledarskap handlar om många aspekter.

– Ledarskap är ett uppdrag för alla inom koncernen, oavsett verksamhet. Det handlar om oss människor som faktiskt är Ericsson, alla ska vi leda företaget framåt. I dag är det inte i huvudsak hårdvara eller produkter som skiljer oss från våra konkurrenter, vi har redan bevisat vår innovativa förmåga och det ska vi fortsätta med. Det är vårt intellektuella kapital, alltså våra medarbetare, som skiljer oss från våra konkurrenter.

Ericssons ledarskapsmodell tar sin grund i att se helheten. Man talar om tre delar av ledarskap: ”People leadership” som innebär att alla chefer och medarbetare utvecklar och utmanar sig själva och inte fastnar i slentrian i sitt dagliga arbetsliv. ”Organization leadership” som handlar om att skapa effektiva, globala processer oavsett geografiska gränser, discipliner eller hierarkier, och ”thought leadership” som går ut på att företaget vidareutvecklar sin roll som marknadsledande inom informations- och kommunikationsindustrin.

Marita Hellberg säger också att Ericssons kultur ständigt måste utvecklas. Det har alltid funnits en stark ”Ericssonkul-

tur”, och enligt Marita Hellberg är det en del av Ericssons styrka. I alla företagskulturer finns en viss praxis och flera oskrivna regler och det ger medarbetarna trygghet – och då kan de ta ett större, personligt ansvar.

I samband med Ericssons utveckling måste företaget även utveckla företagets medarbetare, och ännu tydligare förmedla de värderingar, mål och ambitioner som Ericsson står för. Så vill man stå rustade för de framtida utmaningar som strategin innebär. Marita Hellberg säger att det handlar om sättet att arbeta, eller ”ways of working”, men även om hur Ericsson uppfattas – och vill uppfattas – av sina kunder i enlighet med den nya varumärkesstrategin (se förra numret av *Kontakten*, reds. anm.).

– Vår kulturella plattform ska lysa igenom i allt vi gör, genom diskussioner och resonemang som gemensamt utvecklas så att vår kultur också anpassas efter de utmaningar vi ser i framtiden. Det är en resa som genomförs med hjälp av, till exempel, vår medarbetareundersökning. Det ska vara högt i tak – medarbetares synpunkter, förslag på förbättringar, kreativitet och engagemang ska uppmuntras och förstärkas.

Marita Hellberg talar också om delaktighet, eller ”empowerment”, som en del i Ericssons styrka.

– Vårt ledarskap handlar om att sätta individen i fokus. Vår tro på våra medarbetares vilja och förmåga att göra ett bra jobb är en av våra största styrkor. Jag tycker själv att det är spännande och utmanande att gå till jobbet och jag unnar alla Ericssons medarbetare samma glädje och tillfredsställelse över sitt yrke.

Ericssons chefer ska naturligtvis, enligt Marita Hellberg, arbeta för att bevara medarbetarnas kraft och engagemang och försöka säkerställa att de är inspirerade och motiverade. Men det finns naturligtvis tydliga krav även på medarbetarna.

– Jag som medarbetare ska se att jag har ett uppdrag, och kunna relatera till hur min insats bidrar till helheten.

I dag har Ericsson runt 82 500 medarbetare, varav knappt hälften arbetar inom tjänsteområdet. Ericssons affär blir alltså mer en så kallad ”people’s business”, då tjänsteaffären växer. Och det ställer helt nya krav på Ericsson som företag.

– För att kunna leverera globalt måste vi ha kompetens



Marita Hellberg



Några av Ericssons 82 500 medarbetare, och det är just medarbetarna som är Ericsson. I framtiden ska företaget satsa ännu mer på det som man kallar sitt intellektuella kapital.

som matchar våra affärer, i antal och med rätt geografisk spridning. Arbetsrotation har alltid varit en viktig fråga och genom kompetensöverföring, byggande av nätverk och ökad kulturell förståelse ska rätt kompetens finnas

där den matchar just den specifika affären, säger Marita Hellberg.

Det ställer höga krav på egenskaperna hos en chef. Enligt Marita Hellberg är det viktigaste egenskaperna att de kan entusiasmera sina medarbetare, att de kan fokusera på företagets uppdrag och se hur deras verksamhet passar in i helheten. Men som chef behöver man också utveckla sin förmåga att arbeta i flexibla uppdrag och organisationer. De hierarkier som under generationer byggts upp håller delvis på att luckras upp och det är förmågan att nätverka som blir avgörande för framgång – traditionella hierarkier är inte längre viktigast. I dag jobbar Ericsson i projekt i partnerskap med sina kunder, och då krävs chefer som kan hantera de ledarskapsutmaningar som finns inom flera olika delar av organisationen och inom flera olika uppdrag.

Utöver Ericssons chefers förmåga att kunna se potentialen i sina medarbetare så är det viktigt med flexibilitet. Det ska finnas en vilja och förmåga att kunna anta andra uppgifter, att identifiera och utveckla nästa generations ledare och arbeta med planering, förberedelser och coachning.

– Hela vår bransch håller på att förvandlas, vi måste bli mer snabbfotade och flexibla för att kunna matcha förändringstakten inom vår bransch, eller snarare i världen.

☞ Text: Staffan J Thorsell Foto: Arkiv

TRE STRATEGISKA UTMANINGAR BLAND ERICSSONS MEDARBETARE:

1. Det pågående kompetensskiftet. Telekomvärlden tar steget till all-in och Ericssons medarbetare ska även fortsättningsvis vara de mest kvalificerade och engagerade inom telekomindustrin. Ericsson Academy presenterades under GMC 2009, och blir navet i utbildningen om såväl företaget som omvärlden.

2. Företaget förvandlas. I dag arbetar 48 procent av Ericssons medarbetare inom affärsenheten Global Services, en radikal förändring jämfört med för fem år sedan. Då är inte längre

produkter företagets huvuderbjudande, utan det handlar om smarta och effektiva affärslösningar. Ericsson måste förstå kundernas affärer långt mycket bättre nu.

3. "Talent management". Ericsson behöver ett ledarskap som är rustat för att möta och genomföra de förändringar företaget står inför. Mycket handlar om att involvera och inspirera medarbetarna, att ha insikt och mod att driva förändringar och om att ha en öppen dialog för att fortsätta utveckla förmågan att prestera och leverera.



Sofia Puente Ascáriz från Telefónica i Spanien sliter tillsammans med Stefan Myrälff från Ericsson Racing Team för att få Ericsson 3 att gå snabbare under Volvo Ocean Race 2008-2009. Ericsson ska satsa på att komma ännu närmare kunden och ännu bättre förstå kundens verklighet.

Närheten

- ERICSSON SKA ÄNNU NÄRMARE KUNDERNA OCH FRÅN FLERA HÅLL

Ericsson har traditionellt kommit med en teknisk infallsvinkel till kunden. Det tekniska ledarskapet är fortfarande centralt, men i framtiden ska det bli lika vanligt att de som möts från kunden och Ericsson är marknadsförare, informatörer eller finanschefer, som ingenjörer eller tekniska chefer.

- **Vi ska öka kundens** intäkter genom att möjliggöra nya applikationer, tjänster och produkter. Vi måste också klara att möta nya företag, som till exempel kabel-tv-bolag, internet- och innehållsföretag, säger Torbjörn Possne, säljchef på Ericsson.

Detta innebär att Ericsson och kunderna måste skapa fungerande affärsmodeller tillsammans - i ett ännu närmare

samarbete. Här ser Torbjörn Possne stora möjligheter, men det finns fortfarande utmaningar att ta tag i.

- **Fasta avgifter**, eller "flat rates" är egentligen ett vansinnigt koncept. Tänk om det skulle gälla för elmarknaden, att man betalar en fast avgift oavsett hur mycket el man utnyttjar. När kapaciteten i näten fortsätter att öka vill ju alla ha fler och snabbare tjänster - men med fasta avgifter får operatörerna inte mer betalt. Vi måste i nära samarbete med kunden skapa affärsmodeller med avgifter som ger tydliga och förutsägbara kostnader, säger han och fortsätter:



Torbjörn Possne

- Det kan finnas ett tak i förhållande till hur mycket

”Det är en säljares uppgift att hålla sig ajour.”

Torbjörn Possne

Visste du att...

...begreppet Total Cost of Ownership (TCO) utvecklades under den senare delen av 1980-talet av analys- och researchföretaget Gartner för att bestämma kostnaden av att äga och använda en persondator.

kapacitet konsumenten använder. Överskrider man det taket övergår den fasta avgiften till rörlig. Det kan också vara en modell där man, precis som i jämförelsen med elmarknaden, betalar en fast avgift för egenskaper i näten, som till exempel maximal kapacitet och fördröjning och betalar en låg avgift per megabit.

I dag står kassaflöde och marginaler i fokus för de stora operatörerna.

Vodafones intäkter har ökat med drygt nio procent och kassaflödet med 29 procent, samtidigt som man planerar att skära ned kostnaderna med nästan 12 miljarder kronor till 2012. Telefónicas intäkter har minskat med sex procent och vinsten med en procent, samtidigt som man minskat de operativa kostnaderna med sex och en halv procent och investeringarna med 19 procent. France Telecom har tappat åtta procent i vinst medan Deutsche Telecom ökat sin vinst med sju procent. Både de operativa kostnaderna och investeringarna (*i utrustning, reds anm*) är alltså under hård press. Som en följd centreras därför allt fler operatörer sina beslutsprocesser – Deutsche Telekom i Bonn, France Telecom i Paris, Telefónica i München och Vodafone i Luxemburg är några exempel.

– Ericsson har väl fungerande, globala processer som är lättillgängliga genom hela företaget. Dessa ska utnyttjas

eftersom det ökar effektiviteten i organisationen. Då kan vi ännu bättre stödja operatörerna när de vill sänka sina kostnader – samtidigt som vi måste bli allt mer innovativa.

Säljarna på marknadsenheterna och den lokala kompetensen är en stor tillgång, men samtidigt har de ett stort ansvar. Säljarna har en skyldighet att känna till företagets produkter och lösningar. Det är en säljares uppgift att hålla sig ajour, säger Torbjörn Possne.

–Vi har till exempel etablerat åtta nya, regionala centra som ska ge stöd åt marknadsenheterna när det gäller nya, mer komplexa produkter och lösningar.

Så hur närmar man sig då en kund som enbart fokuserar på att sänka sina kostnader och vill att Ericsson hela tiden sänker sina priser? Torbjörn Possne menar att det i dessa fall handlar om att vara tydlig mot kunden och visa på alternativ.

– Det är självklart en viktig diskussion. Vi måste kunna visa kunden vad våra lösningar kommer att kosta och vara tydliga med det, och i deras totala kostnader ska, bland annat, också kostnader för kommande plattformbyte och energiförbrukning ingå. Med total cost of ownership (TCO) under en period på fem till sju år för våra produkter och lösningar ska vi vara bäst, säger Torbjörn Possne.

☒ Text: Staffan J Thorsell Foto: Gustav Morin/Ericsson Racing Team

”VI SKA GÅ I KUNDERNAS SKOR”



Jacqueline Hey

På vilket sätt kommer Ericsson i Australien och Nya Zealands sätt att arbeta med kunder förändras?

– Våra kunder har sagt att vi inte lyssnat till deras behov och att vi ofta kom till dem med dollartecken i blicken – alltså att det mestadels handlade om transaktioner. Nu har vi startat ett treårigt program för att stötta våra medarbetare i hur de ska bli mer kundfokuserade. Målet är kundrelationer där vi i grunden förstår vår kunds nuvarande och framtida behov. Då blir vi en strategisk partner till dem och växer deras affär, säger Jacqueline Hey, chef för marknadsenheten Australien och Nya Zealand.

Vilka är utmaningarna i detta?

– Att få till ett ”One Ericsson” – våra kunder ska uppleva ett enat Ericsson. Det finns ingen snabb, enkel

lösning men det går ut på att varje, enskild medarbetare sätter kunden i centrum.

Men vad innebär det i praktiken att ni ska komma närmare kunden?

– Här talar vi om ”zero degrees of separation”. Vi ska inte ha någon separation mellan medarbetarna på enheten och inga avgränsningar. Vi ska samarbeta för att koncentrera oss på kundens behov. Men det innebär också att vi inte har någon avgränsning till kunden. Vi ska gå i kundernas skor, i deras verklighet. Våra kundansvariga har, till exempel, tillsammans med Global Service Delivery Center (gsdc) här i Australien utvecklat ett arbetssätt där ingenjörer från gsdc sitter hos kunden under en vecka för att lära sig mer om deras affär och dela erfarenheter.

Vilket stöd behöver ni från företags-

ledningen för att kunna satsa mer på kundfokus?

– Vi behöver hjälp med att formulera värdet i att välja Ericsson som partner. Med det menar jag tillgång till viktiga insikter och information om Ericssons lösningar och tjänster.

Vilka är de största utmaningarna för marknadsenhetens kunder?

– Det föreslagna byggandet av ett nationellt fibernät i både Australien och Nya Zealand innebär förmodligen de största möjligheterna vår industri sett här. Men det innebär också att våra kunder står inför en stor ovisshet när det gäller myndigheters reglering och konkurrens från andra operatörer. De hotas även av företag som Google, Yahoo och Cisco. Miljömässig hållbarhet är också mycket viktigt för våra kunder och de söker ständigt nya sätt att minska sina utsläpp.

Näten

– ERICSSON SKA LEDA MODERNISERINGEN AV NÄTEN

Det sägs att tio år i vissa branscher motsvarar tio veckor i telekombranschen. Konsumenterna har knappt hunnit få tillgång till en tjänst innan de vill ha en snabbare version och på fler terminaler. Ericsson måste hänga med.

– **Vi måste hela tiden** förändra oss om vi ska kunna leda moderniseringen av näten. Ericsson har 400 kunder. Det innebär 400 olika infallsvinklar, 400 olika affärsplaner och 400 olika sätt att utveckla erbjudanden, säger Johan Wibergh, chef för affärsenheten Networks.

Att vara ett världsomspännande företag är en stor tillgång. Men ibland kan storleken göra att företaget blir för upptaget med just de globala utmaningarna och att det kan leda till att de lokala organisationerna hamnar i skymundan.

– Vi måste ge våra kundansvariga i världen bättre verktyg och enklare tillgång till både global och lokal expertis. Projekt inom modernisering av nät är av naturen långsiktiga och måste bygga på stort förtroende mellan oss och kunderna.

Med andra ord är det till stor del de kundansvariga och Ericssons lokala organisationer som ska driva fördjupningen av Ericssons kundrelation från en mer klassisk leverantörskoll till den långsiktiga partnern.

Johan Wibergh menar att det är en kombination som måste gälla.

– **Våra produktportföljer** inom affärsenheterna Global Services och Networks, i kombination med vårt ledarskap inom många teknikområden, ger oss en styrkeposition.

Så vilka krav ställer kunderna på Ericsson? Johan Wibergh säger att kunden vill växa sin affär med ökad lönsam-

het, och det gör att många projekt inom modernisering av nät börjar med ett starkt fokus på att minska kostnader där intäkterna rasar som till exempel den fasta PSTN-tjänsten i Västeuropa (The Public Switched Telephone Network). För att framtidens moderna nät ska uppnås menar Johan Wibergh att det är viktigt att operatören överväger möjligheterna och hoten både med den fasta och den mobila delen. En operatör som delar Ericssons vision om 50 miljarder uppkopplingar och en fortsatt ökning av personliga tjänster kommer att bygga ett mer komplett nät.

– **Det innebär att vi** tillsammans med kunden, mitt i en lågkonjunktur måste våga skapa affärsmodeller och planera bortom röst och dagens kvartalssiffror. Jag är imponerad av allt material som Ericsson tagit fram i samband med 2020, och de visioner som finns i vårt företag. Jag är övertygad om att våra kunder har lika många idéer och ambitioner – och då måste vi stötta dem i att göra dessa kostnadseffektiva och framtidssäkra nät till verklighet, säger Johan Wibergh

Då är frågan om kunderna ser Ericsson som tillräckligt innovativt för att söka hjälp med framtidens nät? Johan Wibergh tror att de gör det inom vissa områden. Inom andra har företaget en längre väg mot kundens förtroende. Taktiken här ska vara att påbörja moderniseringen där Ericsson har de bästa relationerna och förmågan att genomföra, till exempel, ett komplett erbjudande mot all-IP.

– Vår verksamhet i Silicon Valley är en tillgång för att få trovärdighet inom detta område. Och vi har jättebra konsulter inom Ericsson. Kan vi kombinera dem med vår teknikkompetens blir vi en unik konsult åt operatörerna inom många områden, inklusive all-IP.

☒ Staffan J Thorsell



Johan Wibergh

TRE SNABBA TILL AFFÄRSENHETEN MULTIMEDIA



Roland Svensson

1. Multimedia är kanske den hetaste frågan när man talar om modernisering av nät – vilka av affärsenheten Multimedias lösningar tror du blir viktigast för Ericsson?

– Att vi stärker vårt erbjudande Business Support Systems (BSS), inklusive "revenue management" – att Ericssons kunder alltid vet vad deras kostnader kommer att vara, och "provisioning", eller att kundernas nät alltid är förberedda för mer avancerade tjänster. Mycket av förändringen av näten är direkt beroende av utvecklingen av BSS eftersom kunderna förväntar sig att detta ska fungera – det är ett krav. IP-TV and Content Distribution Networks (CDN) är också avgörande när operatörer ser över hur de kan modernisera näten. Vi ser att

operatörerna allt mer vill vara CDN-företag, alltså innehållsleverantörer, främst för att effektivt kunna distribuera videoinnehåll. Den trenden måste vi beakta. Men vår ledande roll inom fasta accessnät och mobilt bredband ger oss en ljus framtid inom tv, säger Roland Svensson, chef för portfolio management & technology på affärsenheten Multimedia.

2. Vad måste Ericsson bli bättre på för att kunna leda moderniseringen av näten?

– Vi har sett synergierna mellan allt modernare nät och BSS, och vi har befäst vårt starka erbjudande inom revenue management genom köpet av LHS. Nu måste vi utnyttja den investeringen och visa kunderna att vi har en helhetssyn kring BSS. Vi måste

bli bättre på att visa sambanden mellan våra applikationer inom multimedia och BSS, vi har kommit långt inom trender mot, till exempel, multimediatelefoner, sociala nätverk, LTE och "Over-the-Top TV" (OTT). Moderniseringen av näten drivs nämligen till stor del av behovet av kapacitet för mobila applikationer och videotjänster. Vi måste dessutom bli bättre inom området M2M, eller "maskin till maskin" – där allt är sammankopplat. Vi har inte positionerat oss här. Vi behöver nog i allmänhet bli bättre på att förklara vår produktportfölj.

3. Vilken är Ericssons främsta styrka?

– Vi är ledande inom mobilt bredband som driver moderniseringen av näten.

Driften

– ERICSSON SKA UTNYTTJA SIN STYRKA INOM MANAGED SERVICES

Nya och snabbare tjänster till konsumenterna – det är avgörande för att operatörerna ska överleva i dag. Då måste de frigöra mer tid åt att fokusera på sin kärnverksamhet: konsumenten. Där kommer Ericsson in – efterfrågan på företagets managed services skjuter i höjden. Nu hittar företaget fler sätt att utnyttja den framgången.

Enligt Gösta Lemne på Ericssons affärsenhet Networks produktutveckling, kommer samarbetet mellan Ericssons produktutveckling och managed services att bli allt viktigare. Det finns utrymme att dra nytta av erfarenheter från affärer inom managed services i utvecklandet av produkter.

– Detta är jätteviktigt. Att vi i produktutvecklingen ser de problem och möjligheter som uppstår är en stor källa till inspiration och innovation. Vi är duktiga inom teknisk innovation, men jag tror att vi missar de mer vardagliga möjligheterna att sänka operatörernas operationella kostnader. Vi kan bli mer mottagliga, säger Gösta Lemne.



Gösta Lemne

Så Ericsson satsar helt enkelt på att utnyttja sin styrka inom managed services genom att i större utsträckning använda kunskap och erfarenheter från tidigare avtal och på att använda och utveckla sina produkter mer effektivt.

Och det finns flera anledningar för Ericsson att skydda sin ledande position inom managed services, och företagets herravälde här är inte självklart. Enligt Valter D'Avino, Ericssons chef för managed services, är det avgörande för företagets framgång inom managed services att medarbetarna inte litat till denna ledande position, utan hela tiden hittar nya sätt att dra nytta av den gemensamma styrka som finns inom Ericsson.

– Är man nummer ett inom något område så kommer väldigt många att försöka attackera. Därför är det väldigt farligt om vi blir för bekväma och för tillfredsställda. Det får helt enkelt inte ske.

Men att vara nummer ett innebär även en annan fara som Ericsson måste hantera. Om flera konkurrenter jagar en ledande leverantör och desperat söker marknadsandelar så finns en risk att dessa konkurrenter manövrerar på ett sätt som rubbar marknadsstrukturen.

Valter D'Avino förklarar:

– Vi bygger vår affär inom managed services på hur marknaden utvecklas och den utvecklingen följer en industriell logik. Om andra leverantörer försöker ta marknadsandelar genom helt nya knep så rubbas den industriella logiken och marknaden kan hamna i ett annat läge. Det måste vi vara beredda på.

Taktiken är att befästa och visa upp sin styrka inom managed services, samtidigt som företaget letar nya modeller – och nya marknader. Tidigare har Ericsson skrivit framgångsrika avtal främst i Västeuropa. Men nu har kunder i



En bild från Ericssons Network Operation Center (NOC) i Bukarest. Här arbetar i dagsläget omkring 740 personer, utbildade på att driva och supporta kunders nät.

till exempel Afrika och USA, börjat göra managed services till en tydlig del av sin affärsmodell.

– Det har varit oerhört viktigt att vi kunnat visa att vi kan leverera det där lilla extra. Vi har redan visat att vi kan driva och hantera andra leverantörers utrustning och annan teknik ”end to end”, från det tekniska nätet in till IT-sfären. Ericsson kan hantera hela kedjan – och då menar jag de människor som utgör managed services och inte själva infrastrukturen.



Valter D'Avino

Han förklarar:

– Managed services handlar om människor och vi har visat att vi kan ta över personal från operatörerna, och utnyttja deras kompetens i vår drift av kundens nät. På ett sätt har vi den tekniska rollen som operatör och vi måste förutse problemen och kunna lösa dem. Kundens nät är vårt nät, deras framgång blir en garanti för vår framgång. Vi måste alla inse hur viktigt det är att snabbt visa att vi kan driva näten bättre än de kan själva.

Text: Staffan J Thorsell Foto: Getty Images

EXEMPEL PÅ ETT STORT MANAGED SERVICES-AVTAL

► **I november 2008** skrev Mobile Broadband Network Limited (MBNL), ett gemensamt bolag mellan 3 UK och T-Mobile, ett fyraårigt avtal inom managed services med Ericsson, och Ericsson fick då ansvar för drift och underhåll av både det konsoliderade nätet och T-Mobiles 2G-nät. Men samarbetet mellan de två företagen började redan i December 2005, då Ericsson och 3 UK skrev kon-

trakt om managed services. Två år senare, i December 2007, valde T-Mobile Ericsson till sin partner inom managed services – då för den del som omfattar ”field maintenance”. I början av 2009 stod det även klart att MBNL valt Ericsson som partner för att färdigställa konsolideringen av MBNL:s infrastruktur för 3G. Genom hela denna process har runt 300 personer gått över till Ericsson.



Magnus Madfors och Mats Nilsson utanför EU-parlamentet i Bryssel.
– Hela vårt arbete är socialt, men allt är kopplat till sakfrågor.

Mats Nilsson

De påverkar makten

Att verka genom att övertyga. Det är nyckelorden för medarbetarna inom Government & Industry Relations. Ericssons leende lobbyister jobbar **hårt och framgångsrikt** med att lyfta telekomsektorn högt upp på agendan hos **regeringar och myndigheter**.



Solen är på väg upp över Bryssel när Mats Nilsson kliver in på kontoret på Avenue Tervueren. Den här morgonen har han haft sällskap av höstens första nattfrost på väg till jobbet som chef för Ericsson European Affairs Office. Kollegan Magnus Madfors är redan på plats för att förbereda dagens späckade program.

– Här är gårdagens skörd av visitkort, säger Mats Nilsson och håvar upp en ansenlig bunt ur kavajfickan.

Gårdagskvällen tillbringades på Telefónicas årliga fest för telekom-societeten i Bryssel, där han knöt flera viktiga kontakter.

– Det här är från en kvinna från Telenor, som ville prata licensvillkor i Asien, det kan vi säkerligen hjälpa henne att lösa, säger han och bläddrar vidare bland korten.

Mats Nilsson och Magnus Madfors utgör tillsammans med Walter van der Weiden Ericssons Brysselavdelning inom Government and Industry Relations, en global verksamhet som lyfter upp frågor som är viktiga för Ericsson och telekomsektorn på den politiska agendan. I Brysselkontorets fall rör det sig om Europaparlamentet, EU-

kommissionen och ministerrådet. Det är ett omfattande arbete eftersom 80 procent av lagstiftningen som berör telekommunikation beslutas av EU.

Spektrum tillhör de heta ämnena just nu, även om det knappast är nytt.

– Vi har drivit frågan om spektrum med kommissionens handläggare ända sedan 1987 då GSM blev gemensamt för hela Europa och tilldelades 900 MHz-bandet, säger Mats Nilsson.

Magnus Madfors fortsätter:

– I dag handlar det bland annat om digitalisering av tv-sändningarna i Europa som frigör spektrum för mobil bredband. Vi förmedlar kunskap om vad detta kan ge allmänheten i fråga om låg kostnad, tillgänglighet och framtidsinriktade tjänster. Det som är självklart för oss är inte alltid det bland beslutsfattarna.

Vi går ut i den kyliga Brysselmorgonen. Solen skiner över det triumfbågliknande monument som restes till 50-årsminnet av Belgiens bildande år 1830. Vi sätter oss i en taxi som i sakta mak tar oss genom morgonrusningen till Le Chatelain Hotel och konferensen Next Generation Tech- ▶

”De största konkurrenterna på marknaden är i regel de bästa vännerna här.” Mats Nilsson



Goda kontakter är livsviktiga. Här är dagens skörd av visitkort.

► nology. Mats Nilsson kliver upp på podiet och håller ett anförande om utbyggnaden av fibernät inför en publik bestående av personer från EU-kommissionen, industrirepresentanter och nationella regulatorer.

– Kommissionen vill reglera fibernäten hårt redan innan de är utbyggda. Vi försöker övertyga dem om att man måste investera först, berättar han efter sitt framträdande.

Hela arbetet går ut på att verka genom att övertyga och vara en seriös samtalspartner. För att lyckas i en roll inom Government & Industry Relations krävs en bred kompetens inom telekomområdet, men minst lika viktig är förmågan att kunna förhandla och förstå var en fråga befinner sig i den politiska processen.

– Det händer att till exempel patientfrågor tas upp i en del av kommissionen som normalt inte jobbar med de ärendena. Då gäller det att vara lyhörd och notera var frågan dyker upp innan det är för sent att påverka, säger Magnus Madfors.

Sociala tillställningar som Telefonica-festen tar mycket tid i anspråk, men allt fyller naturligtvis ett syfte.

– Hela vårt arbete är socialt, men allt är kopplat till sakfrågor. Samtidigt blir det förstås en hel del ”smiling and dining”, säger Mats Nilsson.

Goda kontakter är livsviktiga och Ericssonsteamet samarbetar mycket med andra företag genom industrionisationer som Digital Europe med ett 50-tal anslutna företag inklusive Nokia Siemens och andra som vanligtvis konkurrerar med Ericsson på marknaden.

– De största konkurrenterna på marknaden är i regel de bästa vännerna här eftersom vi har likartade långsiktiga intressen när det gäller hur politik och regleringar formar spelplanen för branchen, säger Mats Nilsson.

Ett sådant intresse är hur rollen för informations- och kommunikationssektorn ska utvecklas efter 2010. Tidigare i veckan besökte Mats Nilsson EU-parlamentet för att diskutera frågan med bland andra Sveriges infrastrukturminister Åsa Torstensson och EU-parlamentarikern Lena Ek. Det råder i dag en stor enighet mellan industrin och politikerna om att sektorn är viktig för att öka produktiviteten i Europa och ta upp kampen med USA om att bli nummer ett i kunskapsamhället.

– Vi kan använda videokonferenser i stället för att förflytta oss själva till långväga möten, minska utsläpp med hjälp av intelligenta lösningar för byggindustrin och förbättra logistiken för transportsektorn – bara för att nämna några exempel, säger Mats Nilsson och lyfter fram e-health som ytterligare ett:

– Med teknologins hjälp är det möjligt att konsultera läkare via en tv-skärm och själv koppla upp sig till sin vårdmottagning för att kolla pulsen varje dag. Genom EU-maskineriet med dess olika projektformer skulle vi lätt kunna ta fram ett sådant testprogram för sjukvården och se om framtidens 70-åringar är intresserade av de här möjligheterna. Med tanke på Europas

åldrande befolkning måste vi ligga i framkant i sådana här frågor.

Ännu en taxi tar oss genom Bryssel mot dagens nästa anhalt. Ideliga glasfasader omringade av EU-flaggor passerar utanför innan vi stannar vid Hotel Siliken Berlyamont där Magnus Madfors möter oss med mobilen i högsta hugg och en handsfree-lur i örat. Han förklarar att han ägnat lunchpausen i sitt dagslånga möte åt en telefonkonferens med en annan arbetsgrupp. Det gäller att utnyttja dygnets timmar maximalt.

Gruppen han träffar på hotellet är ISTAG, Information Society Technologies Programme Advisory Group, där Magnus Madfors ingår på ett rent personligt mandat och inte på uppdrag av Ericsson. 27 personer sitter runt ett stort konferensbord och diskuterar bland annat framtidens internet som snart beräknas ha 50 miljarder anslutningar.

– Gruppen består av ett antal utvalda experter som aktivt arbetar med och följer utvecklingen på kort och lång sikt. Vi träffas fyra gånger per år för att diskutera framtida forskningsprioriteringar och ge rekommendationer om hur EU-kommissionens forskningsprogram kan inriktas i framtiden. Representanter för kommissionen står som värdar för våra möten, berättar Magnus Madfors.

Tankarna går lätt till begreppet lobbyister när man tittar på arbetet som sker i Bryssel. Chefen för Government & Industry Relations globalt, ►

DET HÄR ÄR GOVERNMENT & INDUSTRY RELATIONS

► Government & Industry Relations uppdrag är att skapa gynnsamma förutsättningar för tillväxt på it- och telekommarknaden genom att påverka regeringar och myndigheter. Medarbetarna deltar i den allmänna debatten och ger Ericssons syn i frågor som rör teknik och marknad. Gruppen har sju medarbetare i Kista inklusive chefen Ulf Pehrsson, tre i Bryssel och är även representerad i Washington DC, Kuala Lumpur, Mexiko, Japan och Kanada.

Avdelningen tillhör koncernfunktionerna men marknadsenheterna är också involverade i arbetet. Sedan tre år tillbaka hör Government & Industry Relations till koncernfunktionen Sales & Marketing.

► En av medarbetarna på Brysselkontoret, Magnus Madfors, rapporterar till Research & Industry Relations inom koncernfunktionen Technology & Product Portfolio.

På väg till ännu ett möte.



»» **De hetaste frågorna just nu** »»

”Visst är vi ett slags lobbyister, men man kan lobba på olika sätt.”

Ulf Pehrsson

Visste du att...

...Ericsson Government & Industry Relations var med och stoppade ett förslag om tullar på mobiltelefoner i EU? Förslaget innebar att alla mobiler med avancerade funktioner som gps och video skulle beläggas med tullar. Ericsson lyckades hejda förslaget tack vare samarbete med Nokia samt Sveriges och Finlands regeringar.



Mats Nilsson under ett möte på Le Chatelain Hotel i Bryssel där han höll ett anförande om utbyggnaden av fibernät inför personer från EU-kommissionen, industrirepresentanter och nationella regulatorer.

► Ulf Pehrsson, beskriver uppdraget som att skapa en gynnsam miljö för tillväxt på marknaden, genom att påverka myndigheter och regeringar.



Ulf Pehrsson

– Visst är vi ett slags lobbyister, men man kan lobba på olika sätt. För att Ericsson ska ha en möjlighet att påverka regeringar och myndigheter måste vi göra det utifrån vår position som marknads- och teknikledande. Vi bidrar med vår trovärdighet som global spelare, säger Ulf Pehrsson.

Han poängterar att Bryssel och övriga lokala kontor spelar en avgörande roll eftersom det alltid är lättast att påverka besluten i det land man befinner sig. För Ulf Pehrsson personligen går en stor del av tiden åt till att träffa externa kontakter.

– Vi har ungefär 100 internationella besök per år av regeringsrepresentanter, regulatorer och ambassadörer, det blir två till tre i veckan. En del har vi bjudit hit, medan andra kommer spon-

tant för att träffa Ericsson och höra vad vi kan bidra med i deras land.

Uthållighet är ett av nyckelorden för Government & Industry Relations. Det finns medarbetare som jobbar med att frågor ska komma upp på dagordningen så långt fram i tiden som 2015.

– Det är sällan något händer fort. Vårt arbete handlar om att vara när-

varande i olika forum och långsiktigt driva en linje. Om vi inte gör vår röst hörd finns det andra intressenter med andra agendor som tar utrymmet. Vi skapar möjligheter för Ericsson att agera på marknaden och därmed bidrar vi i slutändan också till försäljningen, säger Ulf Pehrsson.

Text: Anders Jinneklint Foto: Getty Images

HETA OMRÅDEN JUST NU

Government & Industry Relations driver ett stort antal frågor parallellt och på olika nivåer i det politiska systemet. Här är några heta områden just nu:

- **Spektrum.** Tillgången till radiospektrum är central för Ericsson och frågan om harmoniserat spektrum har varit på EU:s agenda allt sedan GSM-direktivet 1987. Nu gäller det att försäkra sig om att det finns ett harmoniserat spektrum för HSPA och LTE i alla regioner i världen.
- **Fiber.** Att skapa gynnsamma investeringsvillkor för fibernät. Europa släpar efter Nordamerika och Asien på grund

av regleringar som bromsar Ericssons kunder, operatörerna.

► **Multimedia.** Att identifiera och verka för att minska hinder för framför allt Ericssons egen IP-tv-lösning. I dag hindras operatörerna i vissa länder att distribuera tv.

► **Handelspolitik.** Få bort allaresterande handelshinder såsom tullar inom telekomsektorn.

MAKE CALLS GROW COUNTRIES

One quarter of the world's
population is making calls
thanks to Ericsson.



ERICSSON

Fiberoptikens stjärna

En av årets **Nobelpristagare** i fysik heter Charles K. Kao. Redan 1966 föreslog han att glasfiber borde kunna användas som vägledare för **optisk kommunikation**. Det var en djärv idé och en epokgörande upptäck som radikalt förändrat förutsättningarna för telekommunikation och för vårt samhälle i stort.

Genom sitt banbrytande arbete kan Charles K. Kao sägas ha banat väg för vårt nutida informationssamhälle. Fiberoptik är en förutsättning för de flesta av dagens bredbandstjänster – fasta såväl som mobila. Utan denna infrastruktur skulle man inte kunna se på IP-tv, web-tv, eller kolla på YouTube videos på sin PC eller mobil.

Charles K. Kao – även kallad "den fiberoptiska kommunikationens fader" – föddes den 4 november 1933 i Shanghai. Hans familj flyttade till Hong Kong 1948, där han fyra år senare avslutade sina gymnasiestudier. Efter avslutade högskolestudier i elektroteknik påbörjade han sin forskarbana och erhöll 1965 en PhD-examen i elektroteknik av Universitetet i London.

Redan under sina forskarstudier arbetade Charles K. Kao som ingenjör för Standard Telephones and Cables (som senare blev Nortel Networks) vid deras Standard Telecommunications Laboratories (STL) forskningscenter i Harlow, England. Det var där han gjorde sina pionjärinsatser.

Charles K. Kao och hans kollega Georg A.



Charles K. Kao

Hockman var de första som föreslog att man borde använda glasfiber för telekommunikation. De hävdade att signalstyrkeförlusten i de fibrer som var tillgängliga på den tiden berodde på orent material (glaset), och inte på fysikaliska effekter. Om glaset renades skulle det absorbera betydligt mindre ljus och därmed kunna transportera ljussignaler över mycket längre avstånd än vad som tidigare varit möjligt.

Efter sin period vid STL har Charles K. Kao haft ett antal olika framstående positioner för diverse företag, universitet och forskningsinstitutioner, och har för närvarande sin bas i Hong Kong.

Charles Kao belönades faktiskt av Ericsson redan 1979. Då tilldelades han och amerikanske fysikern Robert D. Maurer, var och en för sig, LM Ericsson - priset för sina insatser inom fiberoptik. "De har i ordets egentliga mening kastat nytt ljus över den fascinerande väg som forskare och ingenjörer inom teletekniken kommer att vandra i en framtid", lød en del av motiveringen.

Även inom dagens Ericsson, där fiberoptik

är en central del av företagets affärer, värderar man Charles K. Kaos arbete högt.

– Fiberoptik är en hörnsten i dagens informationssamhälle. Det är ett grundläggande verktyg för i stort sett alla transmissionsnätverk; allt från transmission över Atlanten till fiber till hemmen, säger Hans Mickelsson, chef för Bredbandsteknologi vid Ericsson Research.

– Ericsson har forskat på fiberoptik i många år och följer i dag två huvudspår. Det ena spåret gäller det man brukar kalla "Fiber to the x", eller FTTx, vilket är olika teknologier för att nå användare i hemmet med fiber, samt sätt att hantera bredbandstrafik till och från basstationer och för krävande tjänster för IP-tv.

Det andra spåret är forskning inom transportnätverk där man undersöker olika gränsytor för höga datahastigheter, 100 Gbps (Gigabits per sekund) och högre. Inom detta område slogs föresten i oktober i år ett nytt världsrekord när Bell Labs i USA lyckades sända data 7 000 kilometer, med en datahastighet överstigande ►



Hans Mickelsson





KORT OM FIBEROPTIK

EN OPTISK FIBER är en mycket tunn fiber av glas eller plast som leder ljus i fiberns riktning. Optiska fibrer tillåter transmission över längre distanser och med högre datahastigheter än någon annan form av telekommunikation. De används istället för metallkablar på grund av lägre förluster och lägre spridning. På grund av optiska egenskaper hos olika lager i fibern fungerar den som vägledare och möjliggör transmission av ljus även i böjda fibrer.

”Fiberoptik är en hörnsten i dagens informationssamhälle.”

Hans Mickelsson

► 15,5 Tbps (Terabits per sekund) genom en enda fiberkabel.

Stephen Ferguson, som arbetar med marknadsstrategier vid Ericssons affärsenhet Networks, har sysslat med fiberoptik sedan mitten av 1970-talet. Han började på Ericsson när Marconi förvärvades 2006 och berättar att Marconis fiberoptiska verksamhet går tillbaks till 1978 när företaget levererade ett av de allra första fiberoptiska systemen som installerades i Europa.

– Men det verkliga genombrottet inom fiberoptik kom i mitten av 1980-talet när den så kallade singlemode fibern introducerades. Här gjorde det amerikanska företaget Corning Incorporated en pionjärinsats. De byggde på det grundläggande arbete som Charles K. Kao utfört och utvecklade teknologin vidare till ett praktiskt och kostnadseffektivt medium för långdistanskommunikation, säger Stephen Ferguson.

– **Senare, på 1990-talet**, började man rulla ut SDH (Synchronous Digital Hierarchy) som så småningom blev den dominerade teknologin för optisk kommunikation under det kommande årtiondet.

– Nu går vi snabbt mot transmission av datapaket, främst baserat på carrier ethernet där Ericsson har en bra produktfamilj som för-

stärkts ordentligt genom förvärvet av Redback. Och det senaste och snabbast växande området är IP transport säger Stephen Ferguson.

Han berättar att Ericsson är aktivt inom de flesta produktområden inom optisk kommunikation för det fasta nätet, allt från ultra-long haul (datatrafik över långa avstånd), till metro-system, ner till optiska kablar. Just nu är Ericsson dessutom inne i en period där företaget harmoniserar de olika fiberoptiska portföljerna hos de företag som nyligen förvärvats, för att få ut det bästa av det samlade expertkunnandet.

– **Fiberoptik är en** mycket konkurrensutsatt marknad och Ericsson är globalt sett en relativt liten spelare. Men eftersom fiberoptik är ett så stort affärsområde i sig så motsvarar vår omsättning inom fiberoptik en ansevärd del av Ericssons hela affärsverksamhet. Vi vill naturligtvis bli ännu större och för att lyckas är det mycket viktigt att vi ökar vår marknadsandel i Nordamerika, där vi precis har fått in en fot på marknaden.

Framtidsutsikterna för fiberoptik ser oenkligen lovande ut. Tillväxten inom optisk kommunikation har varit fenomenal under de senaste åren, på grund av det ständigt ökande behov av bredbandstrafik.

– Vi vill förstås få vår del av kakan, samtidigt som det gäller att vara lönsamma. Och vi har

en hel del spännande produktplaner på gång som kommer att ge oss mycket draghjälp, säger Stephen Ferguson.

Per O Andersson arbetar som affärsstrateg på Ericsson och kan inte nog betona betydelsen av Charles K. Kaos insatser.

– Fiberoptik är en viktig del av Ericssons kärnaffärer och får en allt större betydelse för våra resultat inom mobiltelefoni. Den utveckling vi ser i dag mot låga priser, höga trafikvolymer, och massmarknadstäckning kommer inte att kunna fortsätta utan stöd från fiberoptisk infrastruktur.

Enligt Per O Andersson har fiberoptik dessutom en påverkan på hela vårt samhälle.

– Det har spelat en avgörande faktor bakom internetrevolutionen och har gynnat gemene man enormt. Fiberoptiken har också vitaliserat vår demokrati genom att den gett människor mycket bättre tillgång till information och möjligheter att göra sina röster hörda, säger han.

☒ Text: Benny Ritzén Illustration: Ebba Berggren



Per O Andersson

Fotnot: Charles K. Kao tilldelades 2009 års Nobel Pris tillsammans med de två USA-baserade fysikerna Willard S. Boyle and George E. Smith. Boyle and Smith fick priset för sina arbeten relaterade till Charge-Coupled Device (CCD) teknologin som omformar ljus till elektriska signaler.



Sveriges enda cykel med mobiltelefon 1979. Cykeln utrustades med en telefon för att användas av Sveriges Radios reporter Gun Hägglund och är numera en sevärdhet på olika utställningar. Här provtelefonerar Malmös landshövding Nils Hörjel vid invigningen av Svenska Radioaktiebolagets (SRA) nya anläggning i Malmö den 20 juni. Till höger står Åke Lundqvist, vd för SRA vid den tiden.

Foto: www.ericssonhistory.com

Bit för bit Kommunikation

Så här gör du: Läs ämneskategorin/frågan. Börja därefter med 5-poängsnivån och fortsätt åt höger tills du har ett svar. När du gått igenom samtliga sex ämnen och gissat ett årtal på bilden nedan räknar du ihop din totalpoäng och jämför med maxpoängen som är 35.

Ämne / Poäng	5 poäng	4 poäng	3 poäng	2 poäng	1 poäng
Kommunikation Vilken uppfinning?	Den nådde sin högsta popularitet 1989 med 4 miljoner apparater i bruk.	1925 utvecklade franske uppfinnaren Edouard Beeline grunden för dagens anordning.	I Japan blev den succé eftersom teleprinterar inte kunde ta emot japanska tecken.	Den är baserad på följande funktioner: en optisk avläsare, ett modem och en skrivare.	Den är en förkortning av ordet 'faksimil', som betyder "en exakt kopia".
Geografi Vilket land?	Landets namn kommer från orden "by" och "nybygge".	Landets största telekomleverantör etablerades 1895 och gick i konkurs 2009.	Det har mer landyta bestående av sötvattensjö (8%) än något annat land.	Det är känt för Alexander Graham Bell, Rogers Communication och BlackBerry.	Tänk ishockey, lönnsirap, bävvar, skogshuggare och tvåspråkighet.
Teknologi Vilken teknologi/företag?	Från början ett aktieföretag blev en stiftelse 2008.	Detta industrikonstium tillverkar operativsystem för "smart phones".	Det började som en samverkan mellan Ericsson, Nokia, Motorola och Psion.	Konkurrerande system inkluderar: Apple, RIM, Microsoft, Palm, Qualcomm och Google.	Den nya mobilen Satio är Sony Ericssons första modell som använder detta.
Kultur Vilken band?	Det fick aldrig en listetta men hade 27 stycken topp-40 singlar i USA och England.	Bandet hade en topp-tio hit 1976 med "Telephone Line".	Bandmedlemmarna inkluderade Jeff Lynne, Roy Wood and Bev Bevan.	Bandnamnet är en ordlek av elektrisk rock och lätt orkester musik.	Deras skiva Olé från 1976 är ett anagram med bandets namn.
Sport Vilken sport?	Slangord som tillhör sporten är: "carry the pizza", "Canadian egg roll" och "cookie".	Den beskrivs som en kombination av basket, fotboll och ishockey.	Den spelas med en liten boll av hårdgummi och klubba med långt skaft.	Den var nationalsport i Kanada från 1859 fram till 1994.	Klubban påminde franska nybyggare om en biskops crozier eller "crosse".
Historia Vilket år?	Harry Potter-skådisen Daniel Radcliffe, föddes i juli detta år.	Den första trådlösa DECT 9000 telefonen lanserades.	Madonnas 'Like a prayer' är årets största hitsingel i flera länder.	George H. W. Bush efterträder Ronald Reagan och blir USA:s 41:a president.	Östtyskland tillåter fri passage till Västtyskland genom Berlinmuren.

Bilden
Vilket år togs den här bilden?
Rätt år = 5 poäng
± 1 år = 4 poäng
± 2 år = 3 poäng
± 3 år = 2 poäng
± 4 år = 1 poäng

RÄTT SVAR - VÄND PÅ TIDNINGEN

Kommunikation: Telefax. Geografi: Kanada. Teknologi: Symbian. Kultur: ELO (Electric Light Orchestra). Sport: Lacrosse. Historia: 1876. Bilden: 1876. Ingången till den första LM Ericsson-verkstanen på Drottninggatan i Stockholm.



FOTO WWW.ERICSSONHISTORY.COM