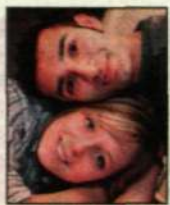


Trådlösa studenter

På IT-Universitetet i Göteborg har man satsat på ett WLAN från Ericsson. Det betyder mycket för undervisningen och för studenternas sociala kontakter. **17**



Recept på dubbel kapacitet

Adaptiva antenner är en viktig del i tekniklösningen GSM Capacity Booster. Det är Ericssons recept för överbelastade GSM-nät och ett exempel på hur företaget arbetar för att stödja sina operatörskunder. **Teknik, 22-23**



41,50

Ericssons
B-aktie,
Stockholm 19/10
Förra Kontakten 39,60

Posttidning A

kontakten

NUMMER 18 • 25 OKTOBER 2001



Global Services chef Bert Nordberg anser att hans affärsenhet har valt helt rätt bana för att uträtta stordåd åt Ericsson.

Foto: Ecke Küller

Nystart för laddat Global Services

Divisionen Global Services har blivit affärsenheten Global Services. Stora omstruktureringar har gjorts inom såväl koncernen som Global Services för att öka försäljningen av service och support. Enhetens chef Bert Nordberg ser mycket ljus på

framtiden. Han tycker att Global Services har ett idealläge för att uträtta riktigt stora saker åt Ericsson. Läs även om varför samarbetsbolaget Ericsson Microsoft Mobile Venture hamnar inom Global Services. **Koncernen, 3**

Minskad styrka i Sverige

I linje med vad som tidigare meddelats inom ramen för Effektiviseringsprogrammet sägs 2 000 anställda upp i Sverige. Det rör sig om 1 300 personer i Stockholm, 600 i Gävle och 100 i Göteborg. Uppsägningarna är ett resultat av den omorganisation som gjorts inom koncernen i samband med den nya organisationen samt en följd av den uttalade produktionsstrategin där Ericsson på sikt inte kommer att bedriva volymproduktion. **Nyheter, 6**

Volontär byter Kista mot Pakistan

Ericsson Response sänder representanten Jan Herremo till Pakistan för att upprätta och säkra teleföbindelserna åt Internationella Röda Korset. Response har även bidragit med 20 mobiltelefoner till Röda Korset. Men det är bara början. – När kriget är slut väntar det verkliga arbetet. Det vi gör nu är att bygga upp beredskapen för det framtida humanitära arbetet, säger Dag Nielsen, chef för Ericsson Response. **Nyheter, 7**

OMVÄRLD

Den mobila spelmarknaden väntas omsätta mycket pengar – om några år. Till dess måste utvecklarna flirta med både operatörer och traditionella spelföretag för att överleva, hävdar analytikern Nitesh Patel. Men också producera spel som fungerar med dagens teknik. **8-9**

PÅ JOBBET

När sexårige sonen blev svårt sjuk förändrades livet dramatiskt för Gunnar Liljegren. Men kontakten med arbetsplatsen och stödet från kollegerna kändes som en hjälp. **24-25**





In some professions there has always been a need for renewed **knowledge** and continuous training. However, in today's fast changing markets and technology driven world, fierce competition **makes** almost all professions subject to this condition ... In this situation, it's our mission to bring outstanding know-how, new learning opportunities and networking to **all** Ericsson employees. Based on your professional role and **the** corporate strategies, we will act as your guide to knowledge, networking and learning – no **difference** where you are.

Ericsson University

Redo för stordåd inom systemservice

Nya affärsenheten Global Services har sin storhetstid framför sig.

Verksamheten införlivas i hela koncernen och enhetens chef, Bert Nordberg, är övertygad om att systemintegration kommer att bli en av Ericsson största inkomstkällor.

► Divisionen Global Services har blivit affärsenheten Global Services. Namnmässigt är det inte mycket till förändring, men organisatoriskt är skillnaden desto större.

– Den största förändringen är att vi har tagit bort våra fem regionkontor runt om i världen. I stället tänker vi bygga upp serviceverksamheter med de omkring 30 marknadsenheter som det nu blir inom Ericsson, säger Bert Nordberg och tillägger att han verkligen är nöjd med den nya ordningen.

– Det här är verkligen det idealiska sättet att arbeta för oss. Det innebär att vi får en naturligare och mera direkt koppling till slutkunden. Tyvärr har det inte varit möjligt tidigare på grund av att marknadsenheterna har varit för många, säger han.

Bert Nordbergs dröm är att få samtliga ansvariga på marknadsenheterna och lokalbolagen att förstå hur viktigt det är att lyfta fram servicedelen när de exempelvis presenterar produktportföljen för en kund.

Uträtta stordåd

– Jag kan inte nog betona hur viktigt det kommer att bli med service och support inom en snar framtid när kontrakten är i hamn och basstationerna på plats, säger han.

FAKTA/AFFÄRSENHETEN GLOBAL SERVICES

Affärsenheten Global Services erbjuder företag inom telekombranschen service och support av nätverk och system i form av såväl helhetslösningar som enskilda tjänster. Kärnområdena är systemintegration, nät-support och nät drift.

– Systemintegrering, nät drift och nät-support är Global Services kärnområden och här tror jag att vi kan uträtta stordåd om vi bara är på hugget. Verkligheten är ju sådan att operatörerna nuförtiden är mera intresserade av att skaffa abonnenter till näten än att driva och sköta näten själva.

Han tror till och med att systemintegration kan bli nästa stora inkomstkälla för Ericsson.

– Vi kommer att presentera ett helt nytt erbjudande inom systemintegration för våra kunder som jag tror kan bli revolutionerande inom branschen, så mycket kan jag säga nu.

Men för att en sådan satsning ska lyckas räcker det inte med att kunna integrera och serva Ericssons produkter.

– Det finns ingen

operatör i världen som enbart kommer att ha Ericssons produkter i sina system. Därför måste vi också bli experter på konkurrenternas lösningar, så att vi blir det enda alternativet för kunden.

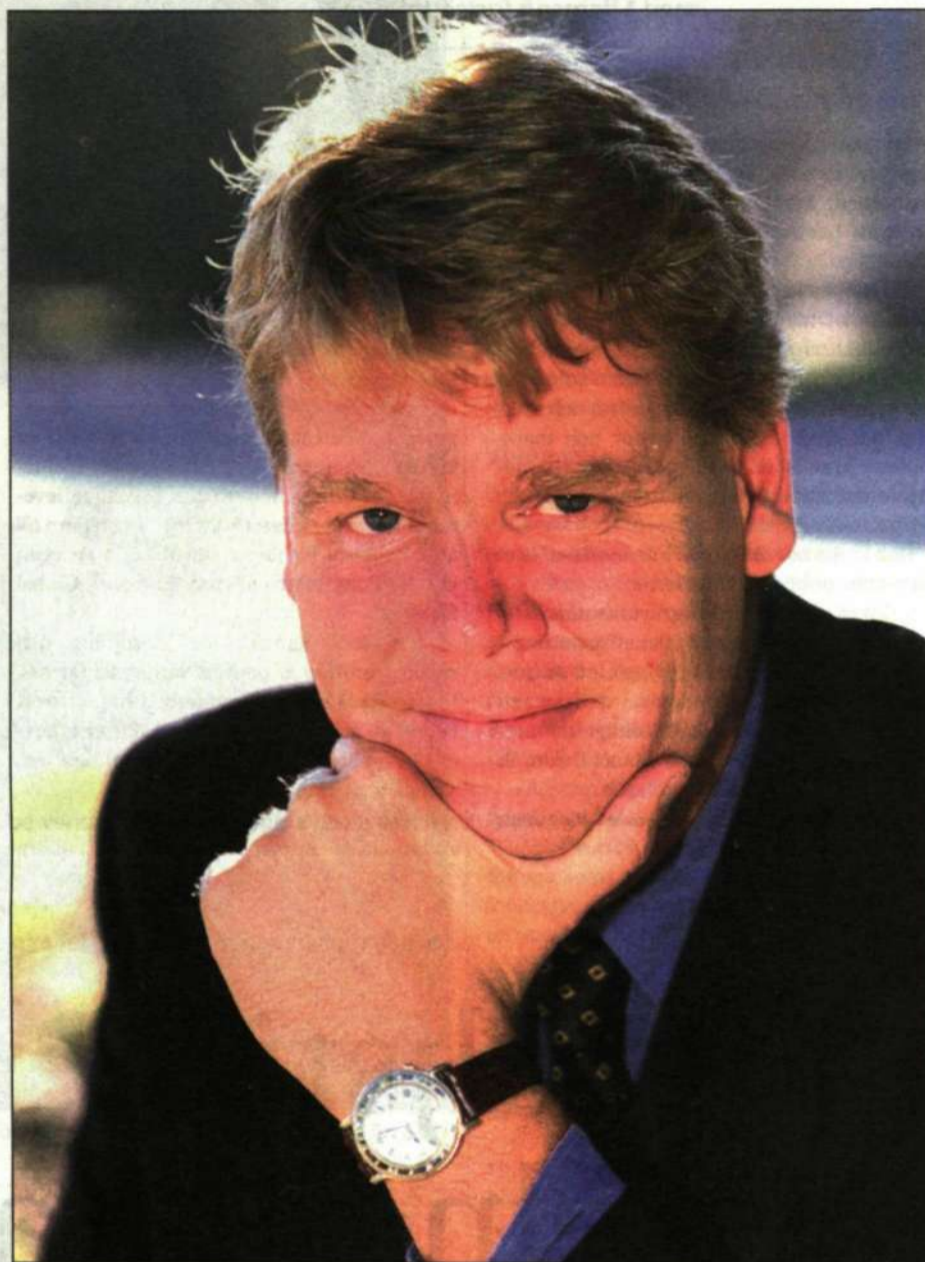
Global Services är också starkt beroende av att Ericsson är mycket framgångsrikt på mobilsystemsidan.

– Systemen är vårt levebröd. Det finns i och för sig gamla kontrakt som står och tickar in stora summor åt oss, men vi behöver hela tiden en tillväxt av kunder. Jag bedömer det som att vi måste inneha en stor del av världsmarknaden för mobilsystem, om vår verksamhet ska lyckas, säger han.

Central resurs

I samband med den stora omorganisationen inom Ericsson nyligen gav koncernledningen uppdrag åt Global Services att ännu tydligare än tidigare bli ett resurscenter för den mer kvalificerade expertisen inom mobilnätverk.

”Systemintegrering, nät drift och nät support är Global Services kärnområden och här tror jag att vi kan uträtta stordåd om vi bara är på hugget”



Bert Nordberg, chef för affärsenheten Global Services, är övertygad om att Ericsson snart går in i en tid där försäljningen av service- och supporttjänster ökar markant. Foto: Ecke Küller

– En viss expertis ska naturligtvis finnas kvar ute på bolagen, men för komplicerade frågeställningar finns kunskaperna numera samlade i något av våra fem globale expertiscenter. Hit ska man kunna vända sig och låna kvalificerad personal exakt så lång tid man behöver.

Bert Nordberg är medveten om att Global Services hittills har uppfattats som en ganska anonym enhet med en verksamhet som

har varit svår att sätta sig in i för en utomstående.

– Vi har synts och hörts lite för dåligt helt enkelt, men det ska vi ändra på nu. Personligen kommer jag att ägna mer tid åt försäljning och att säkra vår orderstock, än vad jag gjort tidigare.

Jenz Nilsson

jenz.nilsson@lme.ericsson.se

kontakten

KONCERNREDAKTÖR, ANSVARIG UTGIVARE

Lars-Göran Hedin, 08-719 98 68, lars-goran.hedin@lme.ericsson.se

REDAKTIONSSEKRETERARE
Lena Widegren, 08-719 69 43
lena.widegren@lme.ericsson.se

NYHETSCHEF
Henrik Nordh, 08-719 18 01
henrik.nordh@lme.ericsson.se

REDAKTION
Lars Cederquist, 08-719 32 05
lars.cederquist@lme.ericsson.se

Elin Dunås, 08-719 06 21
elin.dunas@lme.ericsson.se

Lars-Magnus Kihlström, 08-719 41 09
lars-magnus.kihlstrom@lme.ericsson.se

Tonya Lilburn, 08-719 32 02
tonya.lilburn@lme.ericsson.se

Jesper Mott, 08-719 70 32
jesper.mott@lme.ericsson.se

Jenz Nilsson, 08-719 00 36
jenz.nilsson@lme.ericsson.se

Ulrika Nybäck, 08-719 34 91
ulrika.nyback@lme.ericsson.se

Gunilla Tamm, 08-757 20 38
gunilla.tamm@lme.ericsson.se

EXTERNA ANNONSER
Display AB, 090-71 15 00

DISTRIBUTION
PressData
Box 3263
SE-103 65 Stockholm
tel: 08-799 63 28
fax: 08-28 59 74
contact@pressdata.se

TRYCK
Nerikes Allehanda Tryck Örebro,
2001

ADRESS
Telefonaktiebolaget LM Ericsson,
HF/LME/DI
126 25 Stockholm
fax 08-681 27 10
kontakten@lme.ericsson.se

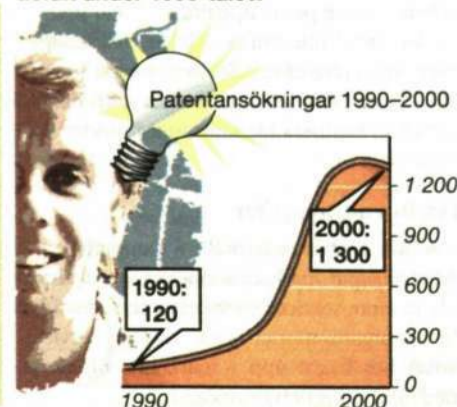
LAYOUT OCH WEBBDESIGN
Paues Media, 08-665 73 80

KONTAKTEN PÅ WEBBEN:
http://www.ericsson.se/SE/kon_con/kontakten

Anställdas adressändringar för tidningen görs till lönekontoret.

VISSTE DU ATT...

...Ericssons patentansökningar ökade tiofaldigt under 1990-talet?



Egen enhet den bästa

Ericsson och Microsoft har under ett och ett halvt år utvecklat lösningar för att göra kontorsarbete allt mer mobilt. För att nu kunna sälja och marknadsföra företagets lösningar på bästa sätt ska bolaget bli en egen enhet inom Global Services. Ericsson blir helägare till bolaget, men samarbetet med Microsoft fortsätter.

► Ericssons samarbete med Microsoft ska regleras genom ett OEM-avtal (Original Equipment Manufacturer), som innebär att Ericsson har rätt att sälja Microsofts del i lösningen.

– OEM-avtalet är en naturlig fortsättning på samarbetet med Microsoft. På dagens telekommunikationsmarknad är ständig förändring oerhört viktig – det gäller även samarbeten. Samarbeten kommer att påbörjas, förändras och lösas upp, allt efter kundernas behov och marknadens krav, förklarar Fredrik Strand, tillförordnad ansvarig för samarbetsbolaget och integrationsarbetet.

Han är lite besviken men inte förvånad över all negativ publicitet i medierna.

– Det viktigaste är inte huruvida samarbetet byggs på ett joint venture eller ett samarbetsavtal, det viktiga är att det byggs på samma grunder som när vi inledde det, nämligen att Ericsson och Microsoft utgör väldigt bra samarbetspartners, säger Daren Mancini som är operativ chef för samarbetsbolaget.

Samarbetsbolaget har utvecklat lösningar för det mobila kontoret under det övergripande

namnet Moso. De har utvecklats i första hand för företag och operatörer och gör det möjligt för slutanvändaren att komma åt bland annat e-post, kalendern och adressboken från mobiltelefonen eller handdatorn.

Värdefulla kanaler

Efter ett och ett halvt års verksamhet har företaget tecknat tre kontrakt, 40 samarbetsavtal i 30 länder och driver 16 pilotprojekt. Bolaget har nått ett stadium då det viktigaste är att kunna hjälpa sina kunder med bland annat marknadsföring, affärsstöd och snabba leveranser. I ljuset av detta kom ledningen fram till att den bästa lösningen är att bilda en egen enhet inom affärsenheten Ericsson Global Services.

– Ericssons kanaler för försäljning och marknadsföring är oerhört värdefulla för oss. Vi har också känt att kunderna i har ett stort behov av affärsstöd och med hjälp av affärsenheten blir det lättare att möta det behovet, säger Daren Mancini.

Reaktionerna från de anställda på beslutet att samarbetsbolaget inom kort ska tillhöra

Ericsson, har varit blandade. Till en början var många tveksamma, men ju mer information de fått om Global Services, desto positivare har deras inställning blivit. Idag är stämningen god och de anställda är engagerade i integrationen, hävdar både Daren Mancini och Fredrik Strand.

Positiv stämning

Ständigt nya kontrakt och samarbetsavtal har stärkt den positiva stämningen inom samarbetsbolaget. Senast förra veckan tecknades två nya avtal och Daren Mancini nämner att fler är på gång, men han kan ännu inte avslöja med vilka kunder.

– Under de kommande två kvartalen fortsätter vi sälja våra företagslösningar till operatörer, men på sikt ska vi också ta oss in på konsumentmarknaden, intygar Fredrik Strand.

Ulrika Nybäck
ulrika.nybäck@ime.ericsson.se

inside.ericsson.se/5minutes
→ 23 oktober

Rätt säljstöd nyckeln till framgång

Nybildade Sales and Business Management har en nyckelfunktion inom Global Services.

Uppgiften är att förse marknadsenheterna med allt nödvändigt stöd för att öka försäljningen av servicetjänster på telekommunikationsmarknaden.

► Chef för Sales and Business Management är Ingvar Larsson som tidigare ledde Telecom Management and Professional Services inom Global Services. I sin nya position har han ett ännu större ansvar för att Global Services ska lyckas öka försäljningen av service och supporttjänster. Naturligtvis har också hans möjligheter att påverka resultatet ökat lika mycket, och det är så han själv ser på sin uppgift.

– Jag gillar utmaningar. Telecom Management and Professional Services var på många sätt ett rent missionärsarbete och som chef för Sales and Business Management finns många utmaningar.

Två huvuduppgifter

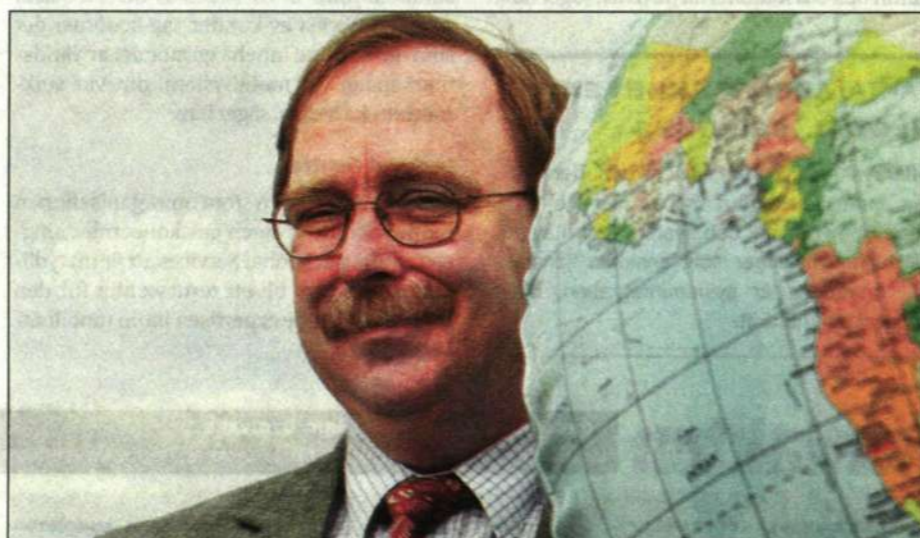
Avdelningen har framförallt två uppgifter: att aktivt hjälpa marknadsenheterna att driva affärer inom service och support och att stödja de säljorganisationer som Global Services redan har byggt upp i marknadsenheterna med utbildning och resurstöd.

– Ledningen för Sales and Business kommer att sitta i Stockholm, men all försäljning kommer att ske ute på marknadsenheterna. Därför är det viktigt att vi får tag i rätt folk till att sälja tjänsterna samt att dessa får allt tänkbart stöd för att lyckas med sitt uppdrag, säger Ingvar Larsson.

En enhetlig portfölj

Fyra olika stödprogram finns redan framtagna och Sales and Business Managements uppgift är att genomföra dessa ute på marknadsenheterna. Portfolio Implementation program ska säkerställa att det finns en enhetlig serviceportfölj för alla marknadsenheter. Consultative Culture program lär ut hur säljarna ska uppträda mot kunderna. Service Growth program berör hur man kan öka försäljningen av servicetjänster. Successful Services and Solutions Sales program ska utveckla sättet att sälja tjänster.

– Jag räknar med att alla program ska vara i full gång ute på samtliga marknadsenheter under mitten av 2002, säger han.



Ingvar Larsson, chef för Sales and Business Management säger att det finns stora möjligheter framöver. "Till och med i nedgångar inom branschen behöver operatörerna service på sina system. Och jag är säker på att vi kommer att sälja ännu mera när branschen väl vänder uppåt igen." Foto: Rolf Adlercreutz

Precis som chefen för Global Services, Bert Nordberg, är Ingvar Larsson övertygad om att framtiden är ljus när det gäller service- och supporttjänster.

– Det finns stora möjligheter för oss framöver. Till och med i nedgångar inom branschen

behöver operatörerna service på sina system. Jag är säker på att vi kommer att sälja ännu mera när branschen väl vänder uppåt igen.

Jenz Nilsson
jenz.nilsson@ime.ericsson.se

säljkanalen



"OEM-avtalet är en naturlig fortsättning på samarbetet med Microsoft", säger Fredrik Strand, tillförordnad ansvarig för samarbetsbolaget och integrationsarbetet. Till vänster: Daren Mancini, operativ chef för samarbetsbolaget. Foto: Gunnar Ask

Effektivare expertis med nya centra

Ericsson samlar ihop topp-expertisen på systemservice i fem olika Global Expertis Center. Tanken är att effektivisera expertisinsatserna och samtidigt hålla nere omkostnaderna.

► De fem olika Global Expertis-centra ingår i affärsenheten Global Services och är belägna i Stockholm, Göteborg, Dublin, Montreal och Kuala Lumpur. Deras huvuduppgift är att bistå marknadsenheterna med den sortens kunskap de själva inte kommer att hålla sig med. – Det handlar dels om kompetens inom områden där man inte gör affärer så ofta, ex-

empelvis vid leverans av ett integrerat billing system eller nätdrift. Dels rör det sådan expertis som kräver att man måste sitta nära en produkt eller en systemutvecklingsenhet för att upprätthålla kunskapen, säger Göran Kördel, som är chef för Global Expertis Center i Stockholm.

Den normala gången blir att ett center arbetar mot en slutkund på uppdrag av en marknadsenhet. – Tidigare har den här expertisen varit utspridd i regionala enheter och lokalbolag inom hela koncernen och det har varit svårt att hitta rätt expertis, säger Göran Kördel.

– Nu har Ericsson bantat ned antalet experter något och samlat ihop de kvarvarande under Global Services. Omstrukturering gör att den samlade lönekostnaden för koncernen minskar plus att marknadsenheterna

hädanefter bara behöver betala för experterna när man utnyttjar dem.

– De fem Global Expertis-centra kommer att samarbeta tätt, men vart och ett har sitt eget specialområde.

– Stockholm är exempelvis specialiserat på nätdesign och nätverksintegration medan Göteborg inriktar sig på kund- och nätverkskötsel och så vidare. Tanken är att varje center ska jobba globalt inom sitt område, men att vi även ska samarbeta för att komplettera varandra.

– Om Stockholm inte kan ta ett uppdrag så ska vi smidigt kunna bolla över till Kuala Lumpur. På så sätt behöver vi aldrig säga nej till en kund, säger Göran Kördel.

Synen på WLAN klargörs

Vi på Ericsson kommer att stödja de standarder som marknaden efterfrågar, säger forskningschefen Håkan Eriksson. Detta på tal om den senaste tidens diskussioner om vilken WLAN-standard som ska gälla i framtiden.

► Trådlösa lokala datanät, Wireless LAN eller WLAN, är i ropet. Både tillämpningen där man kapar sladden på kontoret och har samma tillgång till hög datahastighet som med sladd och tillämpningen när man har lokala WLAN-anslutningar från till exempel flygplatser eller konferenscenter.

Vinnande standard

Diskussionen har dels gällt säkerheten – det har hetat att vem som helst kan lyssna av informationen över ett WLAN. Dels har det diskuterats vilken standard som ska vinna, Europas HiperLAN eller Amerikas 802.11. Svaret på säkerhetsproblemet gav vi i förra numret av Kontakten, Ericsson har i flera år haft en lösning med en egenutvecklad vaktmod, Guard. Svaret på standarddiskussionen är enligt Håkan Eriksson detta:

– Bakgrunden är att det funnits två huvudspår för WLAN på 2,4 GHz-bandet. I Europa, som har mobiltelefonbakgrund, har man valt en standard kallad HiperLAN, till stor del framdriven av Ericsson, som vänt sig främst till konsumentsektorn. I USA har IEEE tagit fram en standard 802.11 som varit data- och laptop-inriktad.

Nu går WLAN även över till 5 GHz-bandet. HiperLAN förbättras då till HiperLAN2 och 802.11 till 802.11a, som sen även utvecklas till 802.11e och h.

Stöder marknadsefterfrågan

– Ericsson kommer att erbjuda operatörer och företag den infrastruktur som de efterfrågar både på 2,4 och 5 GHz-bandet. Det vill säga 802.11b för 2,4 GHz-bandet och 802.11a för 5GHz, respektive HiperLAN och HiperLAN2.

– HiperLAN2 kommer att ha bättre kapacitet och prestanda än 802.11a, men när 802.11 utvecklas till planerade e och h kommer den att ta till sig finesser från HiperLAN2 och bli jämbördig med den.

Håkan Eriksson vill också reda ut frågan om WLAN och 3G. Det har nämligen då och då förts fram teorier om att WLAN kommer att göra 3G överflödigt.

– Detta kommer inte att bli aktuellt. WLAN är ett bra lokalt komplement till 3G, men kommer aldrig att kunna ersätta ett heltäckande mobilnät.

– Om det är något vi lärt oss av mobiltelefonutvecklingen är det att användarna vill kunna flytta sig och ha med sig sina tjänster överallt. Man vill inte tvingas att gå till speciella platser för att kunna få sin bredbandsanslutning till terminalen.

WLAN är i det fallet oerhört begränsat och som jämförelse säger Håkan Eriksson att det behövs 10 000 WLAN-basstationer för att täcka enbart en cell i ett UMTS-nät. Detta är inte rimligt att genomföra.

Lars Cederquist
lars.cederquist@ime.ericsson.se

Jenz Nilsson

Billigare produkter från Bluetooth

» En ny lösning från Ericsson Technology Licensing kommer att bidra till att sänka kostnaderna för utveckling av Bluetooth-produkter.

Bluetooth Embedded Stack släpps i en tid då tillverkare av originalutrustning allt oftare efterfrågar Bluetooth. Implementeringskostnaderna reduceras genom att endast en processor används för applikationen och det program som möjliggör Bluetooth-funktioner.

Programpaketet har inriktning på små produkter med Bluetooth-funktion.



Ny handsfree både diskret och smart

» Sony Ericsson lanserar en handsfree med Bluetooth som bara väger 26 gram och som kan fästas på kläderna eller bäras som halsband eller klocka. Den blir tillgänglig på marknaden i november. Namnet är Ericsson HBH-20 och den består av en hörsnäck och en Bluetooth-sändare som länkas samman med en kort sladd på vilken mikrofonen sitter. Storleken är ungefär hälften av ett kreditkort. HBH-20 är en kombination av den trådlösa tekniken och designen hos en traditionell handsfree.

Bluetooth-enheten är försedd med små knappar som gör det möjligt för användaren att hantera både inkommande och utgående samtal utan att behöva använda telefonen.

Ändrat mål för bonussystem

» Bonus for Success heter det bonus-system som i början av året infördes på de flesta av Ericssons enheter i Sverige. I stället för som tidigare grundas på finansiella mål, är det nu kassaflödet som blir bonusgrundande.

– Den negativa affärsutvecklingen har inneburit att de mål som sattes upp i februari inte gäller längre. De nya målen infördes i juni och kommer att tillämpas för hela 2001, säger Mats C Andersson, ansvarig för lönefrågor på Ericsson i Sverige.

De nya målen grundas på kassaflödet både vad gäller koncernmålen och divisionsmålen med fyra procent för båda. De medarbetare som tidigare hörde till någon av divisionerna fortsätter året ut att höra till samma division när det gäller bonussystemet.

Finsk taltrafik över ADSL

» Finska Sonera Entrum är första kund att köpa Ericssons lösning för IP-telefoni över ADSL. Ericssons system ger användaren möjlighet att använda sin ADSL-uppkoppling för taltelefoni över IP.

– Vi lägger en befintlig tjänst på en ny plattform. Lösningen fungerar även på Ericssons Ethernet-kabel. Det var den modellen som italienska Kingcom valde för några månader sedan, säger Per-Olof Sjöberg, ansvarig för Residential Communication Services på Ericsson Business Innovation.

2 000 sägs upp i Sverige

Som ett led inom ramen för Effektiviseringsprogrammet sägs 2 000 personer upp i Sverige. Uppsägningarna, som tidigare meddelats, fördelar sig på 1 300 anställda i Stockholm, 600 i Gävle och 100 i Göteborg.

Uppsägningarna är resultatet av de sammanslagningar som gjorts i koncernens nya organisation

samt en följd av den tidigare uttalade produktionsstrategin, där Ericsson på sikt inte kommer att bedriva volymproduktion utan enbart industrialisering av så kallade core-produkter, alltså viss volymupptrappning.

Produktionen i Gävle ska nu inriktas på industrialisering av 3G-system, det vill säga förberedelse för volymproduktion. GSM-produktionen i Gävle flyttas till Kumla.

Med dessa uppsägningar har Ericsson, som en del av Effektiviseringsprogrammet, sedan april i år minskat arbetsstyrkan i Sverige med cirka 4 000 anställda.

Detta är i linje med målsättningen att strömlinjeforma organisationen och att minska kostnaderna med 20 miljarder kronor per år.

De anställda som berörs kommer att få besked efter att för-

handlingarna med de lokala fackklubbarna avslutats. Målsättningen är att denna information ska lämnas i mitten av december. Stöd till uppsagda kommer att utarbetas i dessa förhandlingar för att uppfylla särskilda lokala krav och behov.

Dodi Axelson

dodi.axelson@lme.ericsson.se

T68 tar plats i butikerna

På sista tiden har Ericsson skördat stora framgångar med sina telefoner i T-serien. T39 har gått mycket bra, och även T65 ser ut att bli en storsäljare, knappt en månad efter att den släppts på marknaden. Nu börjar utrullningen av T68, Ericssons första GPRS-telefon med färgskärm.

T68 når först butiker i Storbritannien, Schweiz och Sverige, och fortsätter sedan ut på världsmarknaderna.

– När vi först presenterade T68 på CeBIT-mässan i mars lovade vi att telefonen skulle finnas i affärer i mitten av oktober, och vi har arbetat väldigt hårt för att hålla det löftet, säger Carl Smith, produktansvarig för T68.

Skärm med 24 bitars färgupplösning, inbyggd antenn, GPRS och Bluetooth är bara några egenskaper som gjort T68 efterlängtat på marknaden. Den riktar sig i första hand till teknikintresserade i 25-35-årsåldern med ett aktivt socialt liv.

Även MMS, Multimedia Messa-



Ericssons nya succé-telefon T68 finns i butikerna.

ging Service, kommer att stödjas av T68. Men inte förrän nästa år, eftersom operatörer inte har utvecklat MMS i den takt man först trodde.

– Det har inte funnits några MMS-tjänster för oss att testa, därför väntar vi med den funktionen tills vi har möjlighet att kontrollera kvaliteten, säger Carl Smith.

MMS beräknas tas i bruk i bör-

jan av nästa år, och då kommer alla som köpt T68 få en gratis uppgradering så att telefonen stöder denna funktion.

Bland försäljare har man märkt ett stort förhandsintresse för T68. Magnus Ljung, butikschef på Europolit i Stockholm tror att detta i första hand beror på den positiva uppmärksamhet som telefonen fått i medierna.

– Telefonen verkar vara hett eftertraktad. Folk läser om den i tidningen och kommer sedan in och frågar när den ska finnas att köpa.

En annan Ericssontelefon som haft höga förväntningar på sig är T65, som kom ut på marknaden för knappt en månad sedan. Den har fått goda recensioner i media, och har sålt mycket bra.

– Det är en lite blandad grupp som köper den. Ungdomar kommer in och tittar, men de som köper är oftast lite äldre kunder och företagskunder, säger Magnus Ljung. I hans butik blev T65 snabbt slutsåld.

Den största succén står dock T39 för, menar Magnus Ljung. Den har funnits ute på marknaden ett tag nu och var en stor framgång redan från början.

– Den har ett litet, smidigt format och är enkel att använda. Den har sålt otroligt bra.

Tonya Lilburn

tonya.lilburn@lme.ericsson.se

Ericsson först med Mobitex i Kina

Ericsson har tecknat ett stort avtal med kinesiska trådlösa operatören Sky Networks Communication Group Co Ltd. Avtalet omfattar leverans av Mobitex-lösningen för mobila Internet-tjänster.

Efter genomförandet kommer det vara det första kommersiella Mobitex-nätverket i Kina. Avtalet innebär möjlighet för expansion i området, världens största marknad för personsökare med över 80 miljoner användare. Mobitex kan användas som online-kanal för trådlös kommunikation, skicka och ta emot meddelanden och annan information utan att en uppkoppling behövs. Sky Networks vill inrikta sig på mobila Internet-tjänster. I framtiden kommer ett trådlöst datanätverk att byggas med Mobitex-teknik för att skapa en integrerad informationsplattform som omfattar företagets satellitnätverk, högkapacitets datacenter och call center.

Den kommersiella tjänsten förväntas vara igång i början av nästa år, och utbyggandet fortsätter under hela 2002. Ordern inkluderar utrustning och tjänster, men inte mobiler eller terminaler. Det nya nätverket kommer inledningsvis att kunna hantera cirka en halv miljon abonnenter i huvudstaden Beijing och de norra delarna av Kina. Det blir världens näst största Mobitex-nätverk, efter det som drivs av Cingular Interactive i USA.

– Mobitex är en idealisk teknik för en så tätbefolkad stad som Beijing, säger Chen Yuanming, CEO för Sky Networks Communication Group Co Ltd.

– Med Mobitex kan vi nå ut med trådlös data och meddelandetjänster till ett stort antal användare snabbt och kostnads-effektivt. Men vad viktigare är; Mobitex-tekniken kommer från Ericsson, som är en stor och välrenommerad aktör på den kinesiska marknaden.

Dodi Axelson

Minnesstund hölls för omkomna i Milano

Separata minnesstunder hölls för de Ericssonanställda som omkom i flygplanskraschen i Milano den 8 oktober.

En minnesstund hölls i Göteborg, där Håkan Andersson bodde och arbetade, och andra hölls i italienska Milano, Rom och Pagani där Tino Calgaro, Agostino Picciriello och även Håkan Andersson hade arbetat.

Den 12 oktober samlades över 100 av Håkan Anderssons kolleger, vänner och familjemedlemmar på Ericsson Microwave i Göteborg för en minnesstund. Kollegan Fernando Kjellén sa:

– Håkans bortgång är en stor förlust för oss alla och det kommer att ta lång tid att komma över chocken. Vi är många som sörjer honom, var och en på sitt eget sätt.

Håkan Andersson hade arbetat på Ericsson Microwave sedan 1994, och flyttade till Italien för att bistå med utvecklingen av MINILINK BAS i två år. Han flyttade tillbaka till Sverige i juli i år, för att arbeta som systemingenjör inom antenn-

och mikrovågsteknik. Anställda som vill sända kondoleanser eller bidra till fonden till förmån för hans 14 månader gamla dotter Caroline, kan kontakta Kajsa Toftered via Ericsson Microwave.

I Milano tog katedralen emot hundratals sörjande den 13 oktober vid en minnesstund för offren från flygplanskraschen. Italiens president Carlo Azeglio Ciampi, premiärminister Silvio Berlusconi, samt några av de högsta cheferna inom SAS deltog.

Dessutom hölls privata ceremonier för Tino Calgaro och Agostino Picciriello i Milano, Rom och Pagani, regionkontoren för Ericsson Lab Italy (ERI).

– Alla anställda på ERI är naturligtvis oerhört ledsna över att ha förlorat goda vänner och arbetskamrater, sa Gaetano Agnoli, communications manager på ERI. 118 personer omkom på Linate-flygplatsen när piloten i ett Cessna-plan kolliderade med ett SAS-plan.

Dodi Axelson

Ericsson Respons skickar volontär till Afganistan

Ericsson Response har fått en förfrågan från Internationella Röda Kors-federationen om att upprätta telekommunikationerna åt federationens delegater i Pakistan. – Vi skickar ner vår telekomdelegat Jan Herremo, han har precis den specialutbildning som krävs för ett sådant här uppdrag, säger Dag Nielsen, chef för Ericsson Response.

Efter en briefing hos Röda Korset i Genève, sitter Jan Herremo den 23 oktober på planet till Islamabad. Meningen är att han ska upprätta och säkra teleförelserna åt Röda Korset. VHF-radio ska användas för kommunikatio-

nen inom flyktinglägren. För att säkra kommunikationen med övriga regionen och med huvudkontoret i Genève ska Jan Herremo installera kortvågsradio. Han ska även få fart på deras datanätverk och ordna med satellitkommunikation.

Till vardags är Jan Herremo produktansvarig för taktisk radiolänk på Ericsson i Kista och har länge velat åka ut på volontäruppdrag.

– Det har varit många utbildningar på vägen och nu känns det skönt att äntligen få prova på att använda sina kunskaper och att verkligen få göra en viktig insats.

Tanken är att Jan Herremo ska stanna i en månad i Pakistan. Eventuellt ska ytterligare en per-

son åka ner och hjälpa till. Ericsson Response har även bidragit med 20 mobiltelefoner till Röda Korset. Men det här är bara början på det arbete som väntar.

– När kriget är slut då väntar det verkliga arbetet. Det vi gör nu är att bygga upp beredskapen för det framtida humanitära arbetet, säger Dag Nielsen.

Ericssons samarbete med Röda Korset och FN är unikt berättar Dag Nielsen:

– En del företag hjälper till med pengar, andra med utrustning, men det finns nog inget annat telekomföretag som hjälper till så aktivt med "know-how".

Jan Herremos största oro rör allt arbete som väntar honom på skrivbordet när han kommer

hem. Detta trots att han är på väg rakt in i det område som världen fruktar mest just nu.

– Om det blir för hett om öronen flyttar vi bara till Iran eller något annat intilliggande land. Men det är inte så farligt som det verkar när man läser tidningarna. Jag litar på att Ericsson och Röda Korset har kontroll över vår säkerhet, säger Jan Herremo.



Jan Herremo

Sara Morge

sara.morge@lme.ericsson.se

Normal verksamhet nära Afghanistan

Trots attackerna mot talibanregimen i Afghanistan rullar affärerna på som vanligt på Ericssons kontor i länderna kring Afghanistan. Ericsson har verksamhet i tre länder som gränsar till Afghanistan: Pakistan, Iran och Uzbekistan.

I Afghanistan har Ericsson ingen verksamhet eller personal. Alla tre länderna uppger att läget för närvarande är lugnt. I Pakistan har antiamerikanska demonstrationer hållits i delar som ligger nära Afghanistan, men oron har inte varit speciellt kraftig i huvudstaden Islamabad, där Ericssons kontor ligger.

– Hittills har verksamheten kunnat bedrivas som vanligt, säger Bo Zaine, chef för Ericsson i Pakistan.

Ericsson i Irans chef Jeff Travers säger att situationen är likartad:

– I Teheran är läget lugnt. Iran har öppnat gränserna under senare år, och inställningen mot utlänningar i landet är varm och välkommande.

Även i Uzbekistan är allt som vanligt, enligt Country Manager Günther Begemann. Ändå har Ericsson i länderna kring Afghanistan vidtagit ett antal försiktighetsåtgärder på grund av det rådande läget.

Här ingår daglig kontakt med



Ericssons krishanteringsgrupp i Stockholm för konstant utvärdering av situationen. Om läget förvärras finns planer för hur personalen och verksamheten ska tas om hand.

Lars-Magnus Kihlström

lars-magnus.kihlstrom@lme.ericsson.se

Riktlinjer för säkerhet finns på följande adresser:

inside.ericsson.se/security/travi.html

inside.ericsson.se/security/countries.htm

inside.ericsson.se/security

Mobilen övervakar patienter på distans

Bevakning av patienter med hjärtfel i deras egna hem – det kan bli verklighet i Danmark om ett par år. Ericsson tillsammans med bland andra Ålborgs sjukhus och operatören Sonofon ska i ett gemensamt projekt utveckla en lösning för distansövervakning.

Yousef Jaseimian, doktorand och anställd på Ericsson i Danmark, är en av initiativtagarna. Han ställde sig frågan om inte sjukhusen, med hjälp av Bluetooth-teknik och GPRS-nätverk, skulle kunna sända patientinformation från hemmen till sjukhusen.

Ericsson nappade på hans idé och kontaktade fem parter som de ansåg borde ingå i projektet. Ett halvår senare hade Ericsson i Danmark, Ålborgs sjukhus, operatören Sonofon, Ålborgs universitet och Danica Biomedical fått forskningsbidrag från den danska statens IT-satsning.

Ib Byder är teknikkonsult på Ericsson i Danmark. Han berättar att det framförallt finns tre anledningar till att Ericsson är involverad i den här satsningen.

– Vi vill påverka hur Bluetooth-tekniken används och hur den kan utvecklas för olika tillämpningar. Vi breddar vår kompetens

genom att delta och det här visar ett samhälleligt engagemang.

Distansövervakningen sker genom att elektroder, som registrerar hjärtljudet, fästs på patientens hud. Informationen skickas via mobilnätet till sjukhuset. Läkare och sköterskor kan på så sätt övervaka patientens tillstånd.

Egon Toft är överläkare på den kardiologiska avdelningen på Ålborgs sjukhus:

– Fördelen är att vi får mer kunskap om patientens tillstånd i hemmiljön, där de oftast är uppe och rör sig mer. Dessutom kan vi följa upp eventuella biverkningar av hjärtmedicinen. Vi får möjlig-

het att följa patienten på ett bättre sätt under tillfriskningsperioden.

Både Egon Toft och Ib Byder ser flera fördelar för sjukvården.

– På sikt kan den här satsningen leda till att sjukhusen får lediga platser till andra patienter. De pengar som sparas in på distansvården kan användas inom andra delar av vården.

Hjärtpatientprojektet inleds i november och löper fram till mars 2003. Redan i december i år räknar man med att börja provköra ett första testsystem.

Ulrika Nybäck

ulrika.nybäck@lme.ericsson.se

Kontrakt i Kina överträffar förväntningar

Ericsson har skrivit två kontrakt med Guangdong Mobile Communication Corporation (GMCC). Affären är värd omkring 5,5 miljarder kronor.

Ericsson levererar både hårdvara och mjukvara till utbyggnaden av

GMCC:s GSM-nätverk, som kommer att täcka mer än 27 miljoner abonnenter i Kina. Kontrakten är en del av ett ramavtal som parterna träffade i september förra året.

– Med denna utbyggnad kommer täckningen att förbättras avsevärt i hela provinsen, säger

Stephen Yeung, vice vd på Ericsson i Kina.

GMCC kommer nu också att kunna erbjuda nya tjänster i nätverket, som också gör det möjligt för operatören att erbjuda tjänster för mobil Internet.

Utrustningen till kontrakten

levereras av Nanjing Ericsson Panda Communications Company Ltd, Ericssons största samarbetsbolag i Kina. Leverans till utbyggnaden, som beräknas vara färdig nästa år, har redan påbörjats.

Tonya Lilburn

HALLÅ DÄR...



Maria Vemdal

... som samordnar det "gudfader"-program för 3G som Ericsson har i Japan.

Vad gäller programmet?

– Eftersom Japan är först med att installera, testa, driftsätta och lansera ett 3G-system har vi kompetens som vi kan dela med oss av. Vi kan bland annat erbjuda den till Ericssonmedarbetare från andra bolag genom att de får delta i vårt arbete och därmed få erfarenhet. Den marknad som är först med ett nytt system får ofta spontana frågor från de marknader som står i tur att lansera ett nytt system. Genom vårt gudfader-program kan vi på ett strukturerat sätt dela med oss av den 3G-kompetens och erfarenhet som vi skaffat oss.

Hur många medarbetare är just nu hos er på "on the job training"?

– Efter Japan och England är Spanien och Italien bland de länder som först ska lansera 3G. Vi har fem spanjorer och fem italienare här och ytterligare två spanjorer är på väg hit. De flesta stannar ungefär sex månader. När de sedan kommer hem är det meningen att de i sin tur ska föra över sina kunskaper till kollegerna i hemlandet.

– Även om det just nu är medarbetare från de marknader som är nära förestående att dra igång 3G, så finns det även plats för personal från andra marknader.

Vilka slags jobb är aktuella?

– Det gäller uppgifter som konfigurering, integrering och planering av radionätet, design av transmission, installationsarbeten och multi vendor-integrering, alltså integrering av utrustning från andra tillverkare. Vissa arbetsuppgifter sköts från Ericssons kontor medan andra innebär att man är ute hos kunden, J-Phone.

– Hittills har det enbart varit teknikjobb, men vi är öppna även för andra områden. Det viktiga är att vi har kompetens att dela med oss av och att vi har möjlighet att erbjuda arbetsutbildning utan att det tar resurser från vår egen verksamhet.

Hur länge har du arbetat i Japan och vad gjorde du tidigare?

– Jag kom hit för ett och ett halvt år sedan och då arbetade jag på terminalsidan. I julas gick jag över till systemverksamheten och vi började då planera för vårt nuvarande "gudfader"-program. Jag trivs bra i Japan och är fascinerad av att det är så annorlunda att leva här.

Gunilla Tamm

gunilla.tamm@lme.ericsson.se

Spelet om mobilspelen

Det mobila spelandet dröjer med att ta fart utanför Japan och Korea. Under tiden måste företagen i branschen flirta vilt med både operatörer och traditionella spelföretag för att överleva. Och pumpa ut spel som fungerar med dagens teknik – SMS och wap.

Analysföretagen överträffar varandra i sina prognoser för den mobila spelmarknaden. Det är allt från Strategy Analytics försiktiga antagande att sex procent, eller 107 miljoner, kommer att spela mobila spel regelbundet om fem år, till ARC:s optimistiska prognos på 850 miljoner användare, eller ungefär hälften av användarbasen.

Men att mobila spel ska dra in mycket pengar till såväl mobiloperatörer som spelföretagen själva inom en snar framtid, det är de flesta eniga om.

Svenska PicoFun har en egen spelplattform och samarbete med drygt 20 mobiloperatörer runt om i Europa, men kämpar ändå med en trögstartad mobil spelmarknad.

– Det finns för få konsumenter för att man ska nå en kritisk massa och därmed en sund intjäning, säger Fredrik Syrén, marknads- och försäljningschef på PicoFun.

Nitesh Patel på analysföretaget Strategy Analytics har studerat den mobila spelmarknaden. Han anser att de företag som kommer att lyckas blir de som kan övertyga operatörerna om att just deras plattform och spelkanal kommer att dra in användare ofta och regelbundet. Jämför PicoFun nämner han Digital Bridges, Ludiwap, Jamdat, Cash-U och nGame som exempel på företag med många operatörsavtal.

Egen plattform

– Det gäller dessutom att utveckla starka samarbeten med traditionella spelföretag. På sikt vill operatörerna undvika att jobba med en massa små spel- och plattformslieferantörer. De vill ha sin egen plattform och arbeta med ett fåtal stora företag som har kända spelknutna till sig, säger Nitesh Patel.

Sådana samarbeten börjar nu komma. Bland annat har brittiska



Lite Snake och Pacman då och då – men framför allt är det dataspel som gäller för spelfreaken Timor Soltanov, Michel Lundberg och Robert Lundberg. De väntar på roligare och billigare spel till mobiltelefonen. "Tänk att kunna spela mot någon i till exempel Thailand", säger 13-åriga Robert långtansfyllt.

Foto: Ecke Küller

Digital Bridges tillsammans med det traditionella spelföretaget Codemasters Ltd publicerat LMA Football Quiz, ett frågesportspel baserat på det populära Playstation-spelet.

Ett annat exempel är finska Springtoys som i samarbete med Infogames, en av världens största tredjepartsleverantörer av interaktiv underhållning, ska producera spel för Palm-handdatorer.

Men varför utvecklar de traditionella spelföretagen inte mobila spel själva?

– De saknar erfarenhet av den trådlösa världen. Därför måste det finnas en del i kedjan som utvecklar trådlösa spel åt de stora spelföretagen, säger Nitesh Patel.

När han tittar i sin kristallkula ser han flera av de mobila spelutvecklarna bli uppköpta av större spelföretag. Men inte förrän marknaden kommit igång ordentligt, vilket dröjer ytterligare något år.

– Operatörerna väntar på att den virtuella maskinen J2ME (Java 2 Micro Edition) ska byggas in i mobiltelefonerna.

J2ME krävs för att Java-spel ska kunna laddas ned och spelas på telefonen.

I Japan finns redan flera telefoner med stöd för Java, men alla mobiltelefonstillverkare kommer troligen att förse sina telefoner med tekniken. Nokias 9210 Communicator har J2ME, och Motorola har tillverkat Java-telefoner åt operatören Nextel. Men än så länge är det ont om Java-baserade spel.

– Den enda europeiska operatör som mig veterligen erbjuder Java-spel är norska Telenor, via sin Djui-ceportal, säger Nitesh Patel.

Det franska spelföretaget Infusio har utvecklat en teknik som konkurrerar med J2ME – spelmotorn ExEn. Men ExEn kan bara användas för spel, medan J2ME fungerar

"Det gäller att satsa på starka samarbeten med traditionella spelföretag och operatörer"

Nitesh Patel



för alla möjliga tillämpningar och dessutom håller på att standardiseras.

Gemensam standard

En annan viktig fråga som industrin tampas med är att spel fungerar olika bra i olika nätverk och på olika terminaler. För att lösa det krävs en gemensam standard. När Ericsson, Motorola, Nokia och Siemens startade Mobile Games Interoperability Forum i somras, var syftet att ta fram en sådan.

Svenska Terraplay har redan utvecklat en egen patenterad plattform för både fasta och mobila spel. Systemet stödjer skilda plattformar som Windows, Playstation2, Java och Symbian, och gör att man kan spela mot varandra, oberoende av bandbredd och terminal.

– Systemet känner också av vilken information i spelet som är viktig och anpassar spelet efter användarens bandbredd, förklarar Stefan Nilsson, informationsansvarig på Terraplay.

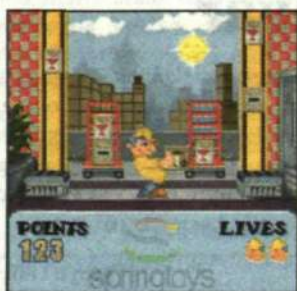
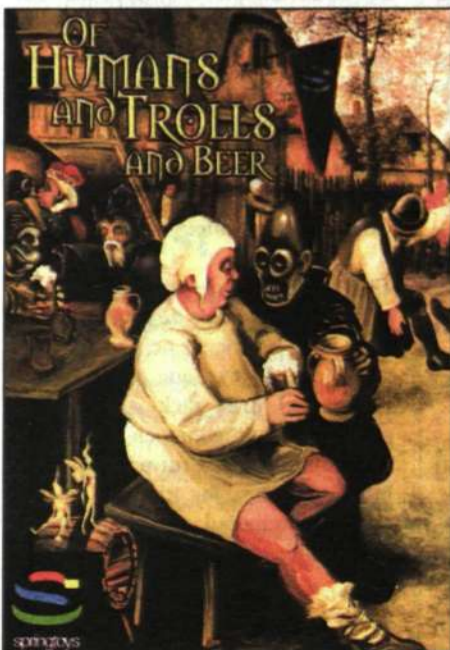
Men ska man verkligen behöva vänta på Java, standarder och paketförmiddad data för att spelandet ska komma igång? Brian Baglow, kommunikationschef på Digital Bridges, är tveksam.

– Spelföretagens största misstag är att de fokuserar för mycket på framtida tekniker. Många har extremt storslagna planer för 3G-telefoner, men ingen aning om hur de ska skapa tilltalande innehåll för wap och SMS – de tekniker vi har i dag, säger han, och berättar att Digital Bridges håller på att utveckla spel som utnyttjar GPRS-telefonen R520:s färglösa skärm.

PicoFuns Fredrik Syrén menar dock att ansvaret vilar tungt på telefonstillverkare och operatörer att driva marknaden så att intäkterna kommer.

– Annars kommer det att svida för alla involverade parter när bolag efter bolag går i konkurs. Det vill varken vi eller de.

Strategy Analytics tror att marknaden för mobila spel kommer att nå sin topp 2006 för att sedan minska i betydelse. Spelen blir då grädden på moset snarare än stommen i måltiden. Mellan 2005 och 2010 blir det i stället musik- och videonuttag som driver marknaden för mobil underhållning.



Redan i dag finns det många fantasifulla trådlösa spel. Från vänster: Of Humans and Trolls and Beer är ett wap-spel från företaget Springtoys. Botfighters – världens första positionsbaserade mobila spel signerat It's alive fungerar med SMS, liksom Cute'n'clever från PicoFun. Pusselspelet Pick a pack från Springtoys är framtaget för Palm-handdatorer.

FAKTA/OMSÄTTNING

Analysföretagens prognoser för den mobila spelmarknaden skiljer sig åt. Strategy Analytics räknar med 107 miljoner mobila spelare 2006, som gör av med 50 miljarder kronor årligen.

ARC Group säger att det finns 43 miljoner mobila spelare i dag, men hela 850 miljoner 2006.

Datamonitor tror att 150 miljoner européer spelar mobila spel år 2006. Samma år kommer det mobila spelandet att om-sätta 180 miljarder kronor globalt, jämfört med 10 miljarder kronor 2000.

Yankee Group räknar med 18 miljarder kronor i trafikintäkter för mobila spel 2005, i Europa.



"Spel är inget livsnödvändigt, men 'nice to have'," säger Per Holmkvist, spelutvecklare. Foto: Ecke Küller

Ingen lek vara spelutvecklare

Som utvecklare av mobila spel har Per Holmkvist ett jobb många säkert drömmer om. Men livet i spelfabriken är ingen lek. Snarare en svår balansgång mellan nutid och framtid.

Startskottet för det mobila spelföretaget Bluefactory var ett SMS som skickades en novemberkväll 1999. "Vi måste göra något annat!" stod det plötsligt på Per Holmkvists display. Meddelandet kom från kollegan John Wennerström.

Per Holmkvist var genast med på noterna. – Vi höll på och skickade SMS fram och tillbaka hela natten. Till nyår sa vi upp oss och sedan körde vi igång företaget, minns han.

Per Holmkvist är lite av en skuggfigur på Bluefactory. Företaget har mest fått uppmärksamhet för sin unga, kvinnliga vd Soki Choi, som också var med och grundade företaget.

Men som ansvarig för produktutveckling har Per Holmkvist en nyckelposition.

– Det är roligt att kunna ge folks liv en extra krydda, säger han om jobbet.

– Samtidigt är det en balansgång att vara i den här branschen. Man måste satsa på existerande teknologier för att överleva, men också visa kunderna att man är långt framme. Det är något vi tampas med varje dag.

Hans företag har utvecklat 30 spel och kommit på alla själv utom frågesporterna.

– Men i framtiden kommer många spel att bygga på externt innehåll, tror han.

Per Holmkvist tror också att marknaden för mobila spel bara behöver mogna lite i lugn och ro för att komma igång.

När Bluefactory nyligen undersökte spelbeteende hos mobilanvändare mellan 16 och 34, blev resultatet att 60 procent regelbundet spelade spel på telefonen. Visserligen använde bara 6 procent SMS-spel och ynka 2 procent wap-spel (resten använde inbyggda spel som till exempel Snake och Othello). Men undersökningen visar ändå att spelbeteendet finns.

Elin Dunås

Nokia tror på ökad försäljning

► Nokias resultat för tredje kvartalet blev drygt tio miljarder kronor, helt i linje med förväntningarna.

Nokia tycker att marknaden har stabiliserats de senaste månaderna och räknar med att öka försäljningen av mobiltelefoner med 25 procent det fjärde kvartalet. Det betyder att man näs tan hamnar i nivå med fjärde kvartalet 2001.



Nokias vd, Jorma Ollila

I september halverades Nokias försäljning av mobiltelefoner på hemmamarknaden Finland. Men i början av oktober lanserades både den efterlängta GPRS-telefonen och en särskild spelterminal för ungdomar. Företaget utlovar också fler modeller under hösten.

Nortel förlorade 39 miljarder

► Kanadensiska Nortel Networks rapporterar en jätteförlust på drygt 39 miljarder kronor för det tredje kvartalet. Det är ändå något bättre än förväntat.

Koncernens nyutsedde vd Frank Dunn tycker sig kunna se tidiga tecken på att marknaden håller på att återhämta sig, men vågar ändå inte säga något om framtiden.

Nortel är mitt uppe i en halvering av sin personalstyrka, från 94 500 till 45 000 anställda.

Fortsatt kärt för Motorola

► Motorola gjorde en förlust på 15 miljarder kronor det tredje kvartalet och räknar med nya förluster nästa kvartal. Koncernen kan därmed drabbas av sin första helårsförlust på 45 år.

Men allt ser inte nattsvart ut för den amerikanska telejätten. Mobiltelefonverksamheten går med vinst igen och skulderna har minskat med 25 miljarder kronor. Dessutom är kassaflödet positivt.

Motorola ska minska personalstyrkan med ytterligare 7 000, vilket betyder att 39 000 av de anställda förlorar jobbet i år.

FAKTA/SPELTYP



Grovt kan man dela in mobila spel efter om de spelas i realtid eller inte.

Nätverkade spel finns via SMS och wap. Användaren gör olika drag som skickas till nätverkets spel-server, som behandlar dragen och reagerar på dem. Kallas "turn-based" på engelska och passar bra för rollspel, strategispel, och frågesporter. Digital Bridges spel "Wireless pets" är ett typiskt exempel på ett SMS-spel i nätverk. Här adopterar användaren ett valfritt virtuellt djur och pysslar sedan om det via SMS. Ett exempel på wap-spel är Jamdats kampspel Gladiator.

Realtidsspel ("twitch-based" på engelska) äger rum helt och hållet i telefonen. Hit räknas enklare versioner av plattformsspel, actionspel, och alla sorters spel som man kan spela på Gameboy. De här speltyperna blir tillgängliga så snart J2ME (Java 2 Micro Edition) byggs in i mobiltelefonerna. I dag finns de som inbyggda spel – till exempel Snake.



Katt, dinosaurie eller spöke? Det är bara att välja "wireless pet".

Dokuspel populära

Vilka spel kommer att bli mest framgångsrika?

– De som knyter an till vår verklighet, säger spelexper-ten Nitesh Patel.

– Amerikanska Jamdats spel Gladiator blev populärt som ett resultat av filmen. Och i Storbritannien fick Picofuns spel Lifestyle betydligt fler användare då det döptes om till Big Brother, efter den populära dokusåpan, säger Nitesh Patel som exempel.

I Sverige har företaget Bluefactory låtit sig inspireras. Mini-baren som lanserades tillsammans med produk-

tionsbolaget Strix i slutet av september är kopplat till den publikdragande dokusåpan Baren. Spellet går ut på att skapa relationer till programdeltagarna genom att svara på frågor om vad som händer i programmet.

Exempel: "Moa och Anna har gaddat ihop sig mot Jaqueline. Vem har rätt?"

a) Moa & Anna b) Jaqueline c) Bryr mig inte! Mellanstadiesfasoner!"

Elin Dunås

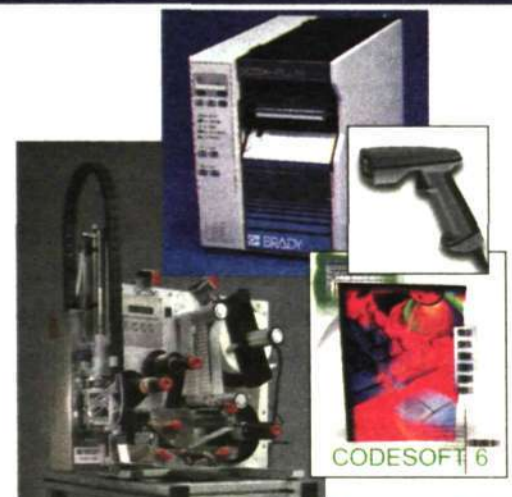


Atlethe girl – en av karaktärerna i Picofuns spel Big Brother.

Hur märker ni era produkter?

Brady har ett heltäckande produktprogram för professionell märkning vilket inkluderar:

- Etiketter & färgband
- Skrivare & applikatorer
- Programvara
- Streckkodsläsare
- Systemlösningar



BRADY
LABELLING HAS NEVER BEEN EASIER

www.telia.se



- Dags att dra sig tillbaka.

Är ditt företag redo för en egen motorväg till Internet?

Uppgradera till Telia ProLane. Då får ditt företag en egen, fast förbindelse till Internet. Hela bandbredden är din. Det betyder snabbare överföringar och garanterad tillgänglighet. Hastigheten väljer du själv.

Läs mer på www.telia.se/ip eller ring 90 400 och beställ Telia ProLane nu direkt.

Nothing changes. Everything is new.

TELIA 

Namnet är nytt men uppdraget detsamma

Samtidigt som Ericsson Internet Applications blev en av Ericssons kärnheter ändrades namnet till Core Unit Service Networks and Applications. Lars Boman, chef för enheten, säger att det nya namnet bättre speglar verksamheten. Målet är och förblir det samma – att se till att operatörerna kan erbjuda slutanvändartjänster i samband med utbyggnaden av Mobilt Internet.

► Det gamla namnet drog förväntningarna mot applikationer, men det är inte enbart det som enheten sysslar med. En stor del av arbetet gäller också utveckling av tjänsteplattformar. Namnbytet är bara en del av alla förändringar som ägt rum under det senaste året.

I samband med Effektiviseringsprogrammet överfördes försäljnings- och marknadsfunktionerna till affärsenheterna. Service Networks and Applications arbetar idag enbart med att utveckla produkter.

– Våra produkter och lösningar når ut till marknaden via många kanaler. Mobile Systems, Multi-Service Networks och också Global Services, där våra produkter ingår i kundlösningar. För produkter som ingår i företagslösningar, kommer också Ericsson Enterprise att vara en säljkanal. Dessutom kommer vissa produkter att distribueras via externa systemintegratörer, säger Lars Boman.

Koordinerat erbjudande

Under det senaste året har man samlat all verksamhet med inriktning på utveckling av applikationer och tjänsteplattformar. Nyligen tog enheten över två verksamheter som förut låg hos EHPT. Arbetet med att samla verksamheten är därmed avslutat.

– Vi har tagit över arbetet med Jaldra Safe-trader, alltså säkra betaltjänster, och den del inom EHPT som arbetat med att utveckla anpassningsprodukter, eller så kallad mediation, som ligger mellan nätet och billing-systemen. Flera av Ericssons produkter på det här området konkurrerade med varandra tidigare. Nu ska vi ta fram ett koordinerat erbjudande.

I arbetet med att koncentrera verksamheten har Effektiviseringsprogrammet varit en draghjälp. Lars Boman berättar att enheten minskar sin personalstyrka med 800

personer och att antalet medarbetare blir cirka 3 600 personer. Antalet designcenter har minskat i antal från 27 till 18.

– Vi har naturligtvis också gjort en översyn av hela vårt produktprogram och tagit bort en del produkter. I vissa fall, där produkterna redan har tillräcklig funktionalitet, har vi fryst utvecklingsarbetet. Framför allt har vi sett till att undvika dubbelutveckling.

Inom enheten har man stora förväntningar på den arkitektur för utveckling av mobila datatjänster som kallas Service Network Framework. Den dämpade marknadstillväxten har gjort att uttrullningen av GPRS och 3G-näten inte skett lika snabbt som man hoppats. Det har tyvärr också bromsat operatörernas efterfrågan på helhetslösningar.

– Service Network Framework är en arkitektur som man kan likna vid till exempel den byggstandard som finns i byggbranschen. Alltså att man utgår från vissa standarder och utvecklar produkterna efter dem. Därmed blir det lättare att bygga helhetslösningar utifrån de enskilda produkterna. Ambitionen är att det ska bli den dominerande tjänsteplattformen hos de operatörer som köper mobilsystem från Ericsson.

Enkelt med Easy Access

Den första lösningen som Ericsson lanserar för att få operatörerna att anamma service-nätets struktur kallas Mobile Internet Easy Access. Det är en lösning som binder samman telefoner, GPRS-nät, wap Gateway, portaler, med mera, i en helhetslösning. Kunderna väljer själva vilka delar de vill ha, men förhoppningen är naturligtvis att de ska köpa hela lösningen.

– Marknadsenheten i Hongkong har utvecklat Mobile Internet Easy Access tillsammans med SmartTone.

Service Networks and Applications fortsätter arbetet med att stimulera och utbilda



Lars Boman leder Ericssons kärnheter, Core Unit Service Networks and Applications. Den avstannade marknadstillväxten och det krävande Effektiviseringsprogrammet har inneburit påfrestningar för hans enhet, men Lars Boman är ändå optimistisk inför framtiden.

Foto: Ecke Küller

tredjepartsutvecklare. Initiativ och program som Cyberlab, Mobile Internet Application Centers och Developers Zone har samlats i programmet Mobility World.

– Det är cheferna för marknadsenheterna som avgör om det ska finnas ett Mobility World Center i regionen. Jag räknar med att antalet center justeras efter sammanslagningarna i större marknadsenheter. Det innebär också en väsentlig rationalisering och effektivisering.

Det finns fortfarande ett stort intresse från tredjepartsutvecklarnas sida, men de har fått det tufft med tanke på den dämpade mark-

naden. Men Lars Boman betonar att vi ännu inte riktigt har sett resultatet av arbetet med Mobility World. Det kommer att bli tydligt då det blir enklare att föra in applikationerna i näten via tjänsteplattformarna.

– Vi har gått igenom omfattande förändringar, men nu känns det som saker faller på plats. Service Networks and Applications har fortfarande som huvuduppgift att se till att det finns tjänster när GPRS och 3G-näten rullas ut, säger Lars Boman.

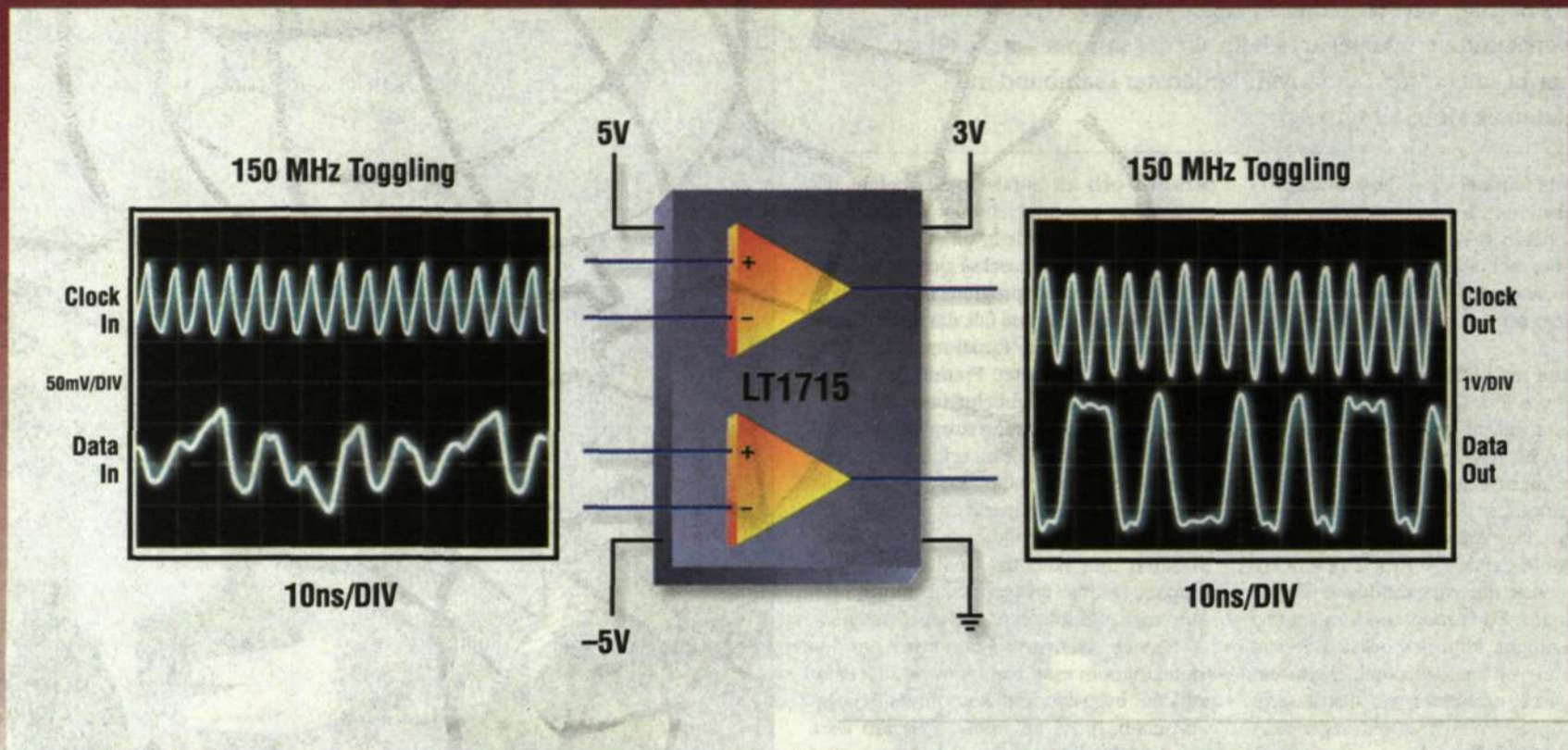
Jesper Mott

jesper.mott@lme.ericsson.se

DEL AV ERICSSONS NYA ORGANISATION



4ns dubbel komparator. Kan klockas med 150 MHz



LT1715: Ny UltraFast™ komparator för interface mellan analoga signaler och 3V logik

LT1715 är den senaste medlemmen i Linear Technologys snabbt växande familj av UltraFast™ komparatorer. Med 4ns responstid och 150MHz toggelfrekvens är LT1715 marknadens enda dubbla snabba komparator som har separerad analog och digital spänningsmatning. Den flexibla konfigurationen medger individuell analogt inspänningsområde och utgångar med logikspänningsnivåer. Närhelst du behöver snabbhet och bra prestanda, titta på någon av Linear Technologys UltraFast™ komparatorer!

Part Number	Comp/Package	Prop Delay* (ns)	Toggle Freq. (MHz)	Operating Voltage	Input/Output Swing	Other Features	Package†	Price (1k)
LT1715	Dual	4	150	3V, 5V, ±5V	Ground-Sense Rail-to-Rail Out	SSup	MS10	\$3.35
LT1711	Single	4.5	100	3V, 5V, ±5V	Rail-to-Rail	Q̄, LE	MS8	\$2.15
LT1712	Dual	4.5	100	3V, 5V, ±5V	Rail-to-Rail	Q̄, LE	GN16	\$3.35
LT1394	Single	7	100	5V, ±5V	Ground-Sense	Q̄, LE	S8, MS8	\$2.55
LT1719	Single	4.5	70	3V, 5V, ±5V	Ground-Sense Rail-to-Rail Out	SSup, Shutdown	S8, S6	\$1.40
LT1720	Dual	4.5	70	3V, 5V	Ground-Sense Rail-to-Rail Out	—	S8, MS8	\$2.95
LT1721	Quad	4.5	70	3V, 5V	Ground-Sense Rail-to-Rail Out	—	S16, GN16	\$4.50
LT1713	Single	7	65	3V, 5V, ±5V	Rail-to-Rail	Q̄, LE	MS8	\$1.95
LT1714	Dual	7	65	3V, 5V, ±5V	Rail-to-Rail	Q̄, LE	GN16	\$3.15
LT1016	Single	9	50	5V, ±5V	—	Q̄, LE	S8, N8	\$2.90

*Overdrive = 20mV; Q̄ = Complementary Outputs; LE = Latch Enable; SSup = Separate Supplies

†Packages: S8 = 8-Pin SOIC MS8 = 8-Pin MSOP N8 = 8-Pin PDIP
S6 = 6-Pin SOT-23 MS10 = 10-Pin MSOP
S16 = 16-Pin SOIC GN16 = 16-Pin SSOP

▼ Hämta datablad

Sök respektive komponent på www.linear-tech.com

▼ Gratis prover och mer info

Ring 08 623 16 00
Se vår hemsida: www.linear-tech.com

▼ Gratis CD-skiva

Ring 08 623 16 00



LT, LTC och LT är registrerade varumärken

Distributörer

Sverige	Eurodis Electronics	08 505 549 00
Danmark	Eurodis Electronics	43 20 98 00
Norge	Eurodis Electronics	66 75 22 00
Finland	Fintronic	09 887 331

LINEAR
TECHNOLOGY
LINEAR TECHNOLOGY AB
Sollentunavägen 63 S-191 40 Sollentuna
Tel: 08 623 16 00 Fax: 08 623 16 50

VI VÄXER
HELA
TIDEN!



Illustration: Ulf Frödin

För knappt två år sedan beslutade Ericsson Enterprise att avveckla direktförsäljningen och satsa målmedvetet på indirekta säljkanaler. Syftet var att skapa bättre förutsättningar för lönsamhet och tillväxt.

– Vi kan konstatera att vi har lyckats, säger Ove Wedsjö, ansvarig för Channel Sales and Marketing inom Ericsson Enterprise. Vi har sänkt säljkostnaderna dramatiskt, ökat marginalerna och skapat betydligt större marknadstäckning.

Framgångsrik försäljning breddar Ericsson Enterprise

► Ericsson Enterprise har avtal med cirka 400 partners globalt: distributörer, värdeadderande distributörer, megadistributörer (vanligen stora operatörer) samt systemintegratörer. Dessutom finns omkring 2 000 återförsäljare världen över. En av systemintegratorerna är Damovo – Ericsson Enterprises nu avknoppade säljorganisation, som tidigare var del av marknadsenheterna. Damovo är 2 500 medarbetare starkt och finns i 18 länder.

– Att vi upphört med direktförsäljning innebär alltså inte att vi klivit ur marknaden – tvärtom är det idag betydligt fler människor ute och besöker kunder med Ericsson Enterprises produkter och gör affärer, säger Ove Wedsjö.



Ove Wedsjö

– Trots att marknaden mattats av så växer

vi, och tillväxten sker därför att vi breddat oss utanför de segment där vi fanns tidigare. 30 procent av vår försäljning sker via nya kanaler, och vi har i år sålt för över 500 miljoner kronor till helt nya kunder.

Viktig roll

Inte heller har Ericsson Enterprise försvunnit från marknadsenheterna. Knappt 700 personer arbetar i en regionuppbyggd organisation till stöd för den indirekta försäljningen. Här hanteras bland annat service, support, marknadsintroduktion och övergripande marknadsföring. Regionkontor finns i Kuala Lumpur, Stockholm, Bryssel, Wien, Boca Raton och Kalifornien. Dessutom finns Channel Managers lokalt placerade inom ett 80-tal Ericssonbolag.

– Våra Channel Managers ska säkerställa att kompetensen om företagsmarknaden finns tillgänglig och kan upprätthållas inom Ericsson lokalt. De har en mycket viktig roll i

att driva säljkanalerna, rekrytera nya och utveckla befintliga. De ska också fungera som koncernresurs, till exempel för att gemensamt med kundansvariga på marknadsenheterna skapa nya affärsmodeller som kombinerar Enterprises erbjudanden med Ericssons operatörserbjudanden.

Ericssons 30 största företagskunder, huvudsakligen multinationella företag och organisationer, har utpekade kundansvariga inom regionerna, medan hela den övriga kundstocken hanteras indirekt. Alla order går direkt till Ericsson Enterprises logistikenhet i Karlskrona och skeppas därifrån. Orderhanteringen håller på att flytta över till ett e-handelssystem, som också försörjer säljkanalerna med teknisk information och marknadsföringsmateriel.

Stabil ekonomi

Nästa steg blir att integrera ett CRM-system (Customer Relations Management) för att även hantera kundkontaktarna elektroniskt.

Ericsson Enterprise har vidare infört ett avancerat partnerprogram, som bland annat omfattar certifiering i ett antal nivåer. Alla partners ska certifieras, ett arbete som för närvarande pågår.

– Genom att göra de här förändringarna har vi lagt grogrunden för en långsiktigt stabil ekonomi, säger Per-Arne Wollsen, Ericsson Enterprises finansdirektör.

– Vi har skapat en koncentrerad, effektiv och överblickbar organisation. Vi har koll på alla led i kedjan från kund till huvudkontor. Vårt huvudmål är att ha en tillväxt på 20 procent och öka vinsten på vår operativa verksamhet, och det är fullt möjligt. Vi går med plus och har gjort det i många år men räknar med att fortsätta växa och öka vinsterna till en för koncernen acceptabel nivå.

Företagskunder nyckeln till lönsamma 3G-nät

Utbyggnaden av tredje generationens mobilsystem har fått en trevande start. Operatörerna står inför tunga investeringar, och frågetecknen är många när det gäller kundernas förmåga att betala.

Kan näten bli lönsamma inom rimlig tid?

Vilka 3G-tjänster kommer att efterfrågas och av vem?

Finns det verkligen en marknad för 3G?

► Nyckeln är att få företagsmarknaden att gå i tåten, anser Lars E Svensson, vd för Ericsson Enterprise.

– Här finns både uttalade behov och stora möjligheter. Företagen kommer att driva 3G – om operatörerna erbjuder lämpliga tjänster, och här kan Ericsson Enterprise definitivt bidra till Ericssons operatörserbjudande. Vi förstår företagens behov, vi har en stark produktportfölj, effektiva säljkanaler och vi kan i samverkan med övriga delar av Ericsson skapa lösningar som tillgodoser både operatörer och företagskunder.

Redan idag svarar affärsanvändarna för över hälften av all mobiltrafik, och en betydande del av Internettrafiken. Enligt prognoser från flera analysföretag kommer den absoluta merparten av operatörernas 3G-intäkter att komma från företagen, i synnerhet under uppbyggnads-skedet. Trots detta talar man nästan uteslutande om konsumenttjänster när 3G debatteras. Det är lätt att glömma att även första och andra generationens mobiltelefoni byggdes upp som svar på företagens behov. Först senare kom boomen bland privat-användarna.

– Mobiltelefonen har gett oss en fantastisk frihet, men den har inte kunnat ersätta företagsanknytningarna eller personatorerna. Så gott som alla affärsanvändare har minst tre terminaler att hålla reda på. Pc:n behöver vi för e-post, intranät och Internet, företagsanknytningen för att nå tjänster som röstbrevlåda och medflyttning. Mobila kontor har vi talat om i årtal. Nu kan de äntligen realiseras på allvar, fortsätter Lars E Svensson.

Teknisk bredd

Tekniker som GPRS, 3G och WLAN ger den bandbredd som krävs för att göra alla tjänster och tillämpningar tillgängliga från en och samma terminal – och var som helst ifrån. Men den bakomliggande infrastrukturen blir komplex, och kräver långtgående integration mellan företagens och operatörernas nät, liksom mellan olika tekniska lösningar.

I den nya mobila Internet-världen kommer därför system- och nätverksintegratörerna att ha en nyckelroll.

Bland företagen, framför allt små och medelstora, ökar intresset för att köpa operatörstjänster eller att lägga ut data- och telekommunikationen. Större företag väljer oftast att själva äga sin kommunikationsutrustning, bland annat av säkerhetsskäl, men är beroende av kompetens

utifrån för att skapa effektiva helhetslösningar. Traditionellt har operatörerna levererat den absoluta merparten av företagens kommunikationsutrustning, men här märks redan en förändring. 1999 stod operatörerna för 54 procent och systemintegratörerna 11 procent. 2000 var förhållandet 36 procent respektive 23 procent, visar en undersökning från Yankee Group.

Spelar på samma scen

Operatörerna koncentrerar sig alltså allt mer på kärnan i sin verksamhet, att leverera trafik med visst innehåll, och satsar mindre på att också fungera som integratörer, konsulter och säljkanaler. En tydlig trend är att operatörerna samverkar med systemintegratörer för att kunna hantera behoven hos sina företagskunder.

– Likaväl som Ericsson konsekvent valt att fortsätta vara verksam inom terminalområdet för att behålla kunskapen om slutanvändarna, så behöver koncernen kompetens inom Enterprise-området för att kunna hjälpa operatörerna att locka företagen med konkurrenskraftiga erbjudanden, säger Kary Warnerman. Han är ansvarig för Ericsson Enterprises produktportfölj, affärsutveckling, strategiarbete samt koordinering med

övriga Ericsson. Sedan den 1 oktober har alla dessa funktioner lyfts in under samma paraply.

– Vår självklara målsättning är att stötta Ericssons definierade kärnverksamhet: affärer riktade mot operatörer. I det arbetet är det viktigt att hålla ihop strategi, koncernkoordinationsfrågor och produktportfölj, så att vi går framåt så snabbt som möjligt, säger Kary Warnerman.

Vill ha skilda lösningar

Ericsson Enterprise deltar i flera koncernövergripande projekt med detta syfte. Det viktigaste är "The Ericsson offering to operators addressing the Enterprise segment". Projektet drivs inom det i våras startade Enterprise Forum med Torbjörn Nilsson som huvudman.

– Det finns många typer av operatörer och tjänsteleverantörer, och deras behov ser olika ut, säger Kary Warnerman. Även om Ericssons stora systemlösningar har utvecklats för operatörer med hundratusentals abonnenter, så kan de anpassas även för en operatör med tiodelen så många. Att ta fram erbjudanden även för



De nya teknikerna gör att alla tjänster och tillämpningar blir tillgängliga från en och samma terminal.

Foto: Ecke Küller

"Mobiltelefonen har gett oss frihet, men den har inte kunnat ersätta företagsanknytningarna eller personatorerna. Först nu kan det mobila kontoret realiseras på allvar"

Lars E. Svensson



Kari Malmström

dessa ser vi som ytterligare en av våra uppgifter framöver, dock med reservation för det finansiella läget som gör att det kanske tar lite tid innan den marknaden tar fart igen.

– Vi strävar efter att skapa en marknadsdriven organisation, och känner att vi redan är på mycket god väg. Vi har nu etablerat de säljkanaler som krävs för att effektivt erbjuda företagen våra egna produkter och lösningar. Dessutom erbjuder våra säljkanaler en väg för Ericsson att effektivt nå marknaden med lösningar som kombinerar produkter från hela koncernen och från andra företag, paketerade med tjänster levererade av operatörerna.

Innehållet avgörande

Företagskunderna kommer att ställa samma krav på tjänsteinnehållet i framtidens nät som de gör på dagens företagskommunikation. De kommer också att kräva full mobilitet. Redan idag kan Ericsson Enterprise leverera ett antal produkter och lösningar, baserade på standarder som GSM och wap, som förlänger företagsnätet utanför kontoret. I morgon kan mobilnät och företagsnät bli ett och samma.

► Ericsson Enterprise har överfört tjänstkärnan från sin företagsväxel MD110 till en modern, öppen servermiljö, där alla telefoni-funktioner görs tillgängliga via ett IP-nät.

– MD110 har över 15 miljoner användare, och genom dem vet vi hur viktiga tjänsterna är, säger Thomas Näsström på Ericsson Enterprises produktutvecklingsenhet.

– Genom att föra med detta tjänsteinnehåll in i framtiden kan vi skapa attraktiva erbjudanden både för företag och för operatörer som vill sälja tjänster riktade till företag.

Tidigt under nästa år kommer de första företagskunderna att börja testa Mobile Enterprise Communications Solution – ett komplett koncept för att integrera företagsnät med publika nät baserade på GPRS, 3G, eller WLAN i så kallade hot-spot-miljöer. Lösningen är en konkurrenskraftig kombination av förstklassiga telefonitjänster, mobilitet och applikationsintegration.

– Användaren loggar på enkelt och bara en

gång, och är sedan fri att förflytta sig mellan de olika näten utan att kommunikationen bryts, förklarar Thomas Näsström. Lokalt på företaget sker accessen med hjälp av till exempel WLAN eller Bluetooth.

Man får tillgång till alla affärsapplikationer – intranät, databaser, stödsystem – var som helst och från valfri terminal. En inbyggd applikation, Unified Communication, känner av vilken terminal som används, var användaren befinner sig och vilket nät som ska utnyttjas.

– Det här ger förutsättningar för att öppna företagsnäten på ett säkert sätt också för mobila användare utanför företaget, till exempel kunder. Många företag håller på eller kommer att implementera e-handelsplattformar både för att effektivisera för sina anställda och för att öka kundtillgängligheten. Naturligtvis vill man göra dem mobila. Det blir fullt möj-

ligt med Mobile Enterprise Communications Solution, säger Thomas Näsström.

Såväl företag som operatörer visar intresse för Ericsson Enterprises mobilitetslösningar. Diskussioner förs redan med flera operatörer kring framtida affärsmodeller.

– Gränsen mellan fasta och mobila nät håller nu verkligen på att suddas ut. 2,5 G och 3G kan egentligen betraktas som trådlös access till Internet. I skärningspunkten mellan företagen, systemintegratörerna och operatörerna tror jag att det kommer att uppstå ett mycket kreativt klimat för utvecklingen av nya tjänster.

– Ericsson är en ledande leverantör inom Enterprise-området, och en ledande mobilsystemleverantör. Det skapar ett mycket bra utgångsläge på marknaden för Mobil Internet.

Kari Malmström

Mobilen blir företagstelefon

► Det företag som redan har en MD110 från Ericsson kan nu förvandla den till en "mobil" växel. MD110 Mobile Extension kopplar samman företagsnät och GSM-nät och gör det möjligt att använda mobiltelefoner precis som vanliga anknytningar med alla dess tjänster.

Inloggningsförfarandet är enkelt. I samma sekund som telefonen slås på är den en del i företagsnätet. Alla växelfunktioner nås från mobilen, till exempel återuppringning av upptagna anknytningar och konferensamtal. Man får även namn- och nummerpresentation i mobiltelefonens display fast samtalet gått genom växel, och

kan alltså använda återuppringningsfunktionen för missade eller avvisade samtal.

Växeltelefonisten kan också placera samtal i kö även till mobila användare.

Kopplingen till mobilnäten sker med hjälp av nummerkonvertering hos operatörerna. Det blir möjligt för företagen att sluta avtal om enhetlig samtalstaxa oavsett vilket nät som används, liksom att fördela debiteringen av mobilsamtalen mellan företag och medarbetare. På kontorstid betalar företaget, på fritiden medarbetaren själv, till exempel. Flera operatörer har förberett sina nät för att kunna erbjuda sina företagskunder tjänsten.



768

Ett paket kommer lastat – som gör kontoret mobilt

Hantera e-post från din wap-telefon eller koppla upp dig mot intranätet via handdatorer – enkelt, stabilt och säkert. I juli lanserades Mobile Intranet Package, som tar oss ett rejält kliv närmare ett Mobilt Internet.



► Vi har lagt oss vinn om att ta fram en komplett lösning som direkt kan omsättas i praktisk användning hos kunden, säger Joakim Wohlfeil på Portfolio Management Marketing inom Ericsson Enterprise.

Huvudprodukterna i paketet består av en wap-gateway och programvarorna Ericsson Mobile Organizer (EMO) och Ericsson Virtual Office (EVO). Dessa produkter kan även köpas separat.

EMO ger tillgång till e-post, kalender och

adressbok via wap. EVO kopplar upp bärbara datorer och handdatorer direkt mot företagets intranät via en komprimerad och krypterad tunnel. Mobile Intranet Package omfattar även andra datakomprodukter samt terminaler. Ericsson Enterprise samarbetar med Sony Ericsson, och kommer att tillhandahålla stödfunktioner för Mobile Intranet för alla nya terminaler i samband med att dessa släpps på marknaden.

Mobile Intranet Package baseras på andra

generationens mobiltelefoni, men erbjuder betydligt bättre möjligheter att arbeta mobilt än vad GSM hittills kunnat göra. Användaren får kortare inloggningsstid, säkrare uppkoppling och ökad hastighet.

Applikationerna kan också köras över GPRS, och Mobile Intranet Package har mött stort intresse bland operatörer som nu rullar ut GPRS-tjänster. Flera affärer är på gång.

– Det här är en mycket flexibel lösning som kan anpassas för såväl företag som service providers och operatörer, som vill erbjuda sina företagskunder tjänsten, säger Joakim Wohlfeil. När vi visade Mobile Intranet Package på CeBIT i våras framhölls det som ett av de bästa exemplen på hur Ericsson gör Mobilt Internet till "an everyday thing".

Kari Malmström

Det gränslösa mediet är här.



Hur påverkar det din framtid?

- » 13/11 Karlstad
- » 14/11 Stockholm
- » 15/11 Linköping
- » 20/11 Västerås
- » 21/11 Göteborg
- » 22/11 Uppsala
- » 27/11 Malmö
- » 28/11 Stockholm

Välkommen till ett frukostseminarium om din gränslösa framtid

Gränslös kommunikation på användarens villkor är när du kan sända och ta emot all information, oavsett om du har en telefon i handen eller sitter framför en dator. E-post, data, telefoni, SMS, MMS, musik, tv-program, film ska kunna aktiveras och tas emot där du är, oberoende av terminal eller leverantör. Pc:n, telefonen, tv:n, handdatorn har redan börjat fungera över gränserna. Nu sker snabbt nya förändringar. Leverantörerna av kommunikation har hittills arbetat med tydliga gränser mellan sig, men inser nu att de måste tillgodose användarnas behov bättre.

Det här påverkar inte bara leverantörerna av kommunikation, företagen inom telekom- och mediabranschen. Det kommer också att innebära förändrade roller för dig själv och ditt företag.

På seminariet ger vi dig en inblick i hur din gränslösa framtid kan se ut. Till vår hjälp har vi tidningen Computer Sweden som synar förändringarna, både ur individens och företagets perspektiv.

Gå in på www.tietoenator.com/event för program och anmälan till respektive ort. Det är helt kostnadsfritt att komma och lyssna på oss.

www.tietoenator.com/event

TietoEnator ^{TE}

Building the Information Society

WLAN är lösningen för mobila studenter

Det är svårt att föreställa sig en mer entusiastisk samling studenter än de som läser på IT-Universitetet i Göteborg. Universitetet har satsat på ett WLAN från Ericsson som betyder mycket för undervisningen och studenternas sociala kontakt. Studenterna Nima Samadi och Helena Fabersjö stortrivs och de är glada att institutionen vågar satsa på tekniken.

► IT-Universitetet i Göteborg är frukten av ett samarbete mellan Chalmers tekniska högskola och Göteborgs Universitet. Här läser ungefär 150 studenter och här finns utbildningar med inriktning mot bland annat IT inom affärsvärlden eller sjukvården, interaktionen mellan människa och dator och mobil informatik.

Victoria Nilsson är forskare på Viktoria-institutet i Göteborg och undervisar cirka 30 studenter på programmet Mobil informatik. Studenterna har alla åtminstone en kandidatexamen innan de börjar utbildningen på IT-Universitetet och de flesta av Victoria Nilssons studenter har en teknisk bakgrund. Efter det ett och ett halvt år långa programmet har de magisterexamen med inriktning på mobil informatik.

– Studenterna som går här blir experter på mobilitet. Under den pågående delkursen lär de sig programmera för mobila nätverk och längre fram i utbildningen kommer de att läsa design och göra användarstudier. De är Ericssons framtida medarbetare, konstaterar Victoria Nilsson.

Bärbara datorer sparar utrymme

Så gott som samtliga av eleverna på IT-Universitetet, använder en laptop utrustad med ett nätverkskort som ger dem tillgång till ett WLAN från Ericsson. Det hade inte varit möjligt att erbjuda studenterna egna stationära datorer eftersom de hade tagit för mycket plats. Med bärbara datorer och WLAN är det inga problem att få plats.

Det 30-tal studenter som läser mobil in-



Victoria Nilsson undervisar studenterna på IT-Universitetet i Göteborg i kursen mobil informatik. Hon och studenterna Nima Samadi och Helena Fabersjö är mycket nöjda med det WLAN från Ericsson som täcker campus. Foto: Anna Rehnberg

formatik har försetts med både en laptop och en handdator som är länkade till det trådlösa nätverket. Tillgången till WLAN är i det närmaste oombärligt för dem i deras utbildning.

– Det är självklart för oss att ha ett trådlöst nätverk, eftersom vår undervisning till stora delar går ut på att de ska lära sig programmera för mobila nätverk, främst då för handdatorer, säger Victoria Nilsson.

I de stora rymliga lokalerna sitter studenterna i grupper med sina datorer framför sig. Några jobbar koncentrerat med gruppuppgifter, andra chattar och surfar och har kul tillsammans.

I ett mindre rum sitter Helena Fabersjö med ett par kurskamrater och lägger sista handen vid en inlämningsuppgift. Hon har tidigare läst elektroteknik med inriktning på telekommunikation.

– Det är underbart att gå en utbildning på ett ställe där man verkligen vågar satsa. Jag

känner mig verkligen prioriterad, säger Helena Fabersjö.

Hon berättar att studenterna har tillgång till allt undervisningsmaterial över nätet. Föreläsningarna filmas och läggs upp som Quicktime-filer. Det ger studenterna en stor frihet att använda den studieteknik de själva tycker är bäst. Laptop och handdator har blivit universalverktygen tack vare WLAN.

– Det trådlösa nätverket har fungerat bra. Det blev överbelastat vid ett tillfälle när vi var många här samtidigt och laddade ner filmade föreläsningar, men i övrigt så har det fungerat felfritt.

Rörlighet ger möjligheter

Nima Samadi är utbildad dataingenjör som vill fördjupa sig i mobil informatik. Precis som kurskamraten Helena Fabersjö tycker han att utbildningen är spännande och rolig. Rörligheten och möjligheterna som öppnar sig med WLAN tilltalar honom. Den bärbara

datorn har blivit verktyget både i skolan och hemma.

– Jag använder inte min stationära dator längre. När jag kommer hem sätter jag bredbandssladden i min laptop. Hemma har jag ADSL med en kapacitet på drygt 500 kilobit per sekund. Det trådlösa nätverket här har en kapacitet på 11 megabit per sekund, så det är betydligt snabbare, säger Nima Samadi.

Studenterna på IT-Universitetet är överens om att trådlöst är bäst, men ibland krävs det fortfarande en sladd för att klara strömförsörjningen under längre studiepass.

– Tills dess att tekniken tillåter trådlös överföring av ström får vi finna oss i att det fortfarande krävs sladdar då och då, säger Victoria Nilsson.

Jesper Mott

jesper.mott@ime.ericsson.se

Helhetslösning till företag och hotspots

Säkerhet och total mobilitet. Det är försäljningsargument som profilerar Ericssons WLAN. Hans Dahlberg, försäljningsansvarig på Ericsson Enterprise Nordic, berättar att siktet är inställt på större företag i första hand, men tillsammans med operatörer vill man på sikt erövra marknaden för så kallade hotspots.

► Ericsson Enterprise har inte längre någon direktförsäljning, utan alla produkter går via partners till kunderna. WLAN är inget undantag. Tillsammans med partners går Enterprise vidare i lanseringen av trådlösa nätverk.

– Grundstrategin är att först gå mot större företag, med fler än 300 anställda. Tillsammans med operatörer vill vi därefter rikta oss

mot så kallade hotspots, säger Hans Dahlberg.

Hotspots är platser som flygplatser, järnvägsstationer och köpcentrum, där folk i regel tillbringar lång tid i väntan. Operatörerna hoppas locka dem med tjänster i den miljön.

Ericsson Enterprise talar om tre gyllene gränssnitt: WLAN, Bluetooth och UMTS. När

det gäller försäljning av WLAN till företag, så presenteras det som en del i en helhetslösning med total mobilitet. Företagets interna nät blir helt eller delvis tillgängligt oavsett var medarbetarna befinner sig, tack vare en kombination av de tre gyllene gränssnitten.

Genom lösningen Mobile Extension kan företagets anställda redan idag nyttja alla tjänster i företagsväxeln med sina mobiltelefoner. Med Ericsson Mobile Organiser, EMO, har de även tillgång till e-post, kalender, Word med mera via mobiltelefonen. Användarna kommer dessutom att kunna nå företagets nätverk om de befinner sig i täckningsområdet för WLAN på en hotspot. De båda trådlösa nätverken länkas samman via Internet.

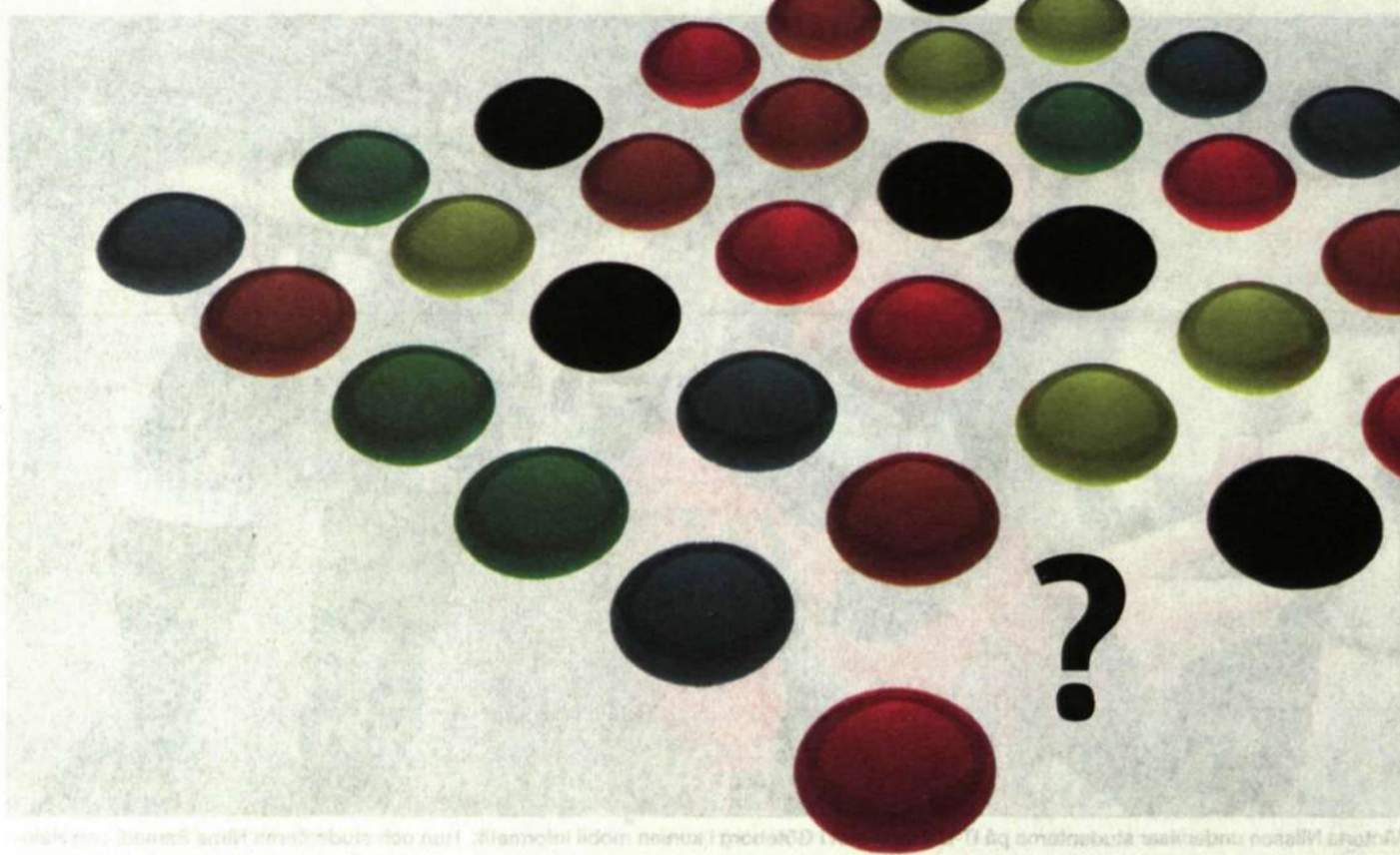
– Genom att kombinera WLAN med

Mobile Extension och Mobile Organiser erbjuder vi företagen möjligheten att bli riktigt mobila. Företagets anställda har tillgång till den information de behöver oavsett om de är på jobbet, på en hotspot eller ute och rör sig i täckningsområdet för det publika mobilnätet.

Ericssons säkerhetslösning WLAN Guard är överlägsen på marknaden. Hans Dahlberg säger att det varit det starkaste försäljningsargumentet under det dryga år som WLAN funnits på marknaden. Det kommer det att vara även i fortsättningen, i kombination med den trovärdiga helhetslösningen med flera mobila tjänster.

Jesper Mott

WLAN är lösningen för mobila studenter



Det är svårt att föreställa sig en mer omfattande samling studenter än de som läser på IT-Universitetet i Gäddede. Universitetet har ett WLAN i hela byggnaden och studenter kan använda sig av det för att surfa på Internet eller för att skicka ut dokument till en annan student.

IT-Universitetet i Gäddede är ett av de mest avancerade i Sverige och erbjuder en mängd olika utbildningar och forskning. Det är ett av de mest avancerade i Sverige och erbjuder en mängd olika utbildningar och forskning.

WLAN är lösningen för mobila studenter. Det är ett av de mest avancerade i Sverige och erbjuder en mängd olika utbildningar och forskning.

Problemlösaren

Ett tecken på intelligens är att lösa bildgåtan, ett annat är att utnyttja Dimensions erbjudande om uppgradering till Sun Fire™-servrarna. Tekniken kommer från Sun Microsystems, världens främsta leverantör av servrar och datalager. Tillsammans levererar vi kompletta och genomtänkta lösningar för ditt datacenter.

Ring 08-445 24 00 för ett möte och en genomgång av dina systembehov. Du hittar fler slagkraftiga erbjudanden på www.dimension.se. Där utmanar vi dig också på ett intelligenstest. Klarar du matchen, blir du en diplomerad problemlösare med chans att vinna begåvade priser.

Vilken färg fattas? Bildgåtorna har skapats i samarbete med Mensa Sverige, föreningen för människor med hög IQ, se www.mensa.se.

DMSN
DIMENSION-MAKES IT RUN

Sun
DATACENTER
SYSTEM RESELLER

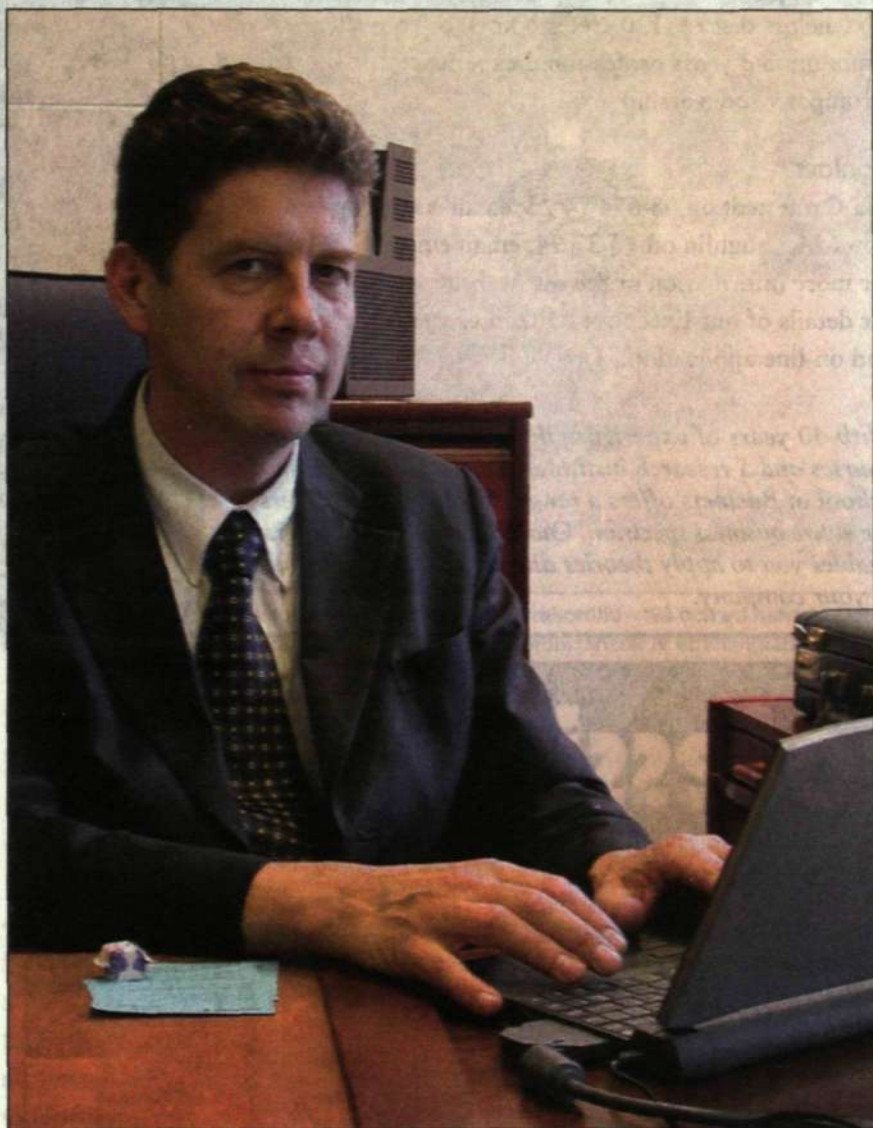


Helhetlösningar

Helhetlösningar för ditt datacenter. Vi erbjuder en mängd olika lösningar för ditt datacenter, från serverar till datalager. Vi är ett av de mest avancerade i Sverige och erbjuder en mängd olika utbildningar och forskning.

Helhetlösningar för ditt datacenter. Vi erbjuder en mängd olika lösningar för ditt datacenter, från serverar till datalager. Vi är ett av de mest avancerade i Sverige och erbjuder en mängd olika utbildningar och forskning.

Ericssons etiska normer på pränt



Det är viktigt att föregå med gott exempel, såväl socialt som etiskt, tycker Lars Göran Bernau, som operativt leder koncernens arbete med uthållig utveckling.

Foto: Dodi Axelson

Med en ledande position följer ansvar. Därför har nu ett regelverk som ska säkerställa att normer för socialt ansvar och etik följs på alla nivåer inom koncernen, publicerats på Ericssons intranät.

► Dokumentet, Code of Conduct, ändrar inte på de värderingar som affärer görs utifrån idag.

– Det har reviderats så att rättigheter och villkor tydligt definieras för de människor som är inblandade i vårt arbete, förklarar Lars Göran Bernau, som operativt leder koncernens arbete med uthållig utveckling, director of Sustainability and Environment.

– Vi tror det är viktigt att föregå med gott exempel, såväl socialt som etiskt.

Dokumentet är ett direktiv till alla Ericssons verksamheter samt till koncernens leverantörer. Syftet är att tydligt visa personal, leverantörer och andra inblandade att Ericsson förväntar sig att arbetsgivarna respekterar de grundläggande mänskliga rättigheterna och behandlar sin personal rättvist och med respekt.

– Vi känner ansvar för alla som arbetar med produktion och support av våra produkter och tjänster över hela världen, något som våra kunder i allt högre grad kräver,

FAKTA/BEGREPP

Sustainability: Står för uthållighet

Benchmarkingindex: En slags referensförteckning

Code of Conduct: Uppräandekodex

En komplett version av Ericssons Code of Conduct finns på intranätet i Corporate Directives, under Supply & IT.

säger Lars Göran Bernau.

– Det här är första steget i en process som ska bestämma rutiner för att säkerställa att dessa villkor följs såväl internt som av våra leverantörer.

Dokumentet täcker en mängd olika punkter som inkluderar grundläggande mänskliga rättigheter, rätten till ha kollektiv löneförhandling och till en arbetsplats fri från sexuella trakasserier och ras- eller könsdiskriminering. Det omfattar också bevakning av standardmässiga arbetsvillkor, som rätten till en säker arbetsmiljö, regelbunden lön och lagstadgade arbetstider.

Code of Conduct kräver att personal, leverantörer och underleverantörer samarbetar. I dokumentet förbehålls rätten att övervaka och göra oannonserade besök på anläggningar där arbete utförs direkt eller indirekt för Ericsson.

Ansträngningarna att uttryckligen definiera hur Ericsson ska förhålla sig till såväl affärer som miljö har resulterat i ett erkännande från Dow Jones Sustainability World Index, och deras nya benchmarkingindex STOXX. Detta index bedömer ledande företag på tre viktiga nivåer – ekonomiskt, miljömässigt och socialt. Ericsson har utnämnts till "telekombranschens ledare inom sustainability" (se artikel nedan).

Dodi Axelson

dodi.axelson@qim.ericsson.se

inside.ericsson.se/5minutes
→ 23 oktober

Högsta betyg för telekomutveckling

Ericsson har av Dow Jones Sustainability World Index utsetts till "Sustainability-leader".

Ericsson får utmärkelsen för en långsiktig och uthållig utveckling inom kommunikationsteknik.

► Erkännandet fäster omvärldens uppmärksamhet på Ericssons ansträngningar att vara branschledande när det gäller att öka resurseffektiviteten.

Dessutom ses Ericsson som ledare inom marknadssektorn teknologi i nya Dow

Jones STOXX Sustainability Index. Det nya indexet undersöker företag på tre nivåer: miljömässigt, ekonomiskt och socialt.

Det är ett imponerande ställningstagande för Ericsson. I sin bedömning skriver Dow Jones: "Företagets officiella engagemang för, och kommunikation om, sustainability har väsentligt förbättrats i år. Man har lagt stor vikt vid produktsäkerheten och frågeställningar kring elektromagnetiska fält och hälsa, vilket belyser Ericssons vilja att ta sitt sociala ansvar."

Indexet hyllar Ericssons engagemang i UN Global Compact – ett FN-sponsrat program som ska öka företagets sociala ansvar. Även praxisen att man via Internet kan få tillgång till materialdeklaration och miljö-

information för produkterna, samt att ett returprogram för sluthantering av Ericssons produkter satts igång, får beröm.

– Att få ett erkännande för våra insatser av Dow Jones bekräftar hur seriöst vi ser på vårt företagsansvar i ett bredare uthållighetsperspektiv, kommenterar Ericssons koncernchef och vd Kurt Hellström utnämningen.

Dow Jones Sustainability World Indexes (DJSI World) består av över 200 företag som representerar de översta tio procenten av ledande sustainability-företag, i 64 branschgrupper i de 33 länder som täcks av DJSI.

För ytterligare information om DJSI World och STOXX Index, gå in på:



Dodi Axelson

www.sustainability-indexes.com



En värld av möjligheter

Konstruktion av switchade kraftaggregat

Målinriktad, effektiv och praktiskt tillämpbar kurs i
Stockholm den 26 - 30 november

Kursen vänder sig till konstruktörer som utvecklar eller modifierar högfrekvent switchad strömförsörjningsutrustning.

Vi kommer att behandla tillämpad konstruktion av högfrekventa switchade DC/DC- och AC/DC-omvandlare. Vi går igenom de grundläggande switchkopplingarna och visar hur datorn kan användas som hjälpmedel vid konstruktionen.

Med hjälp av teoretiska modeller och datorsimuleringar dimensionerar vi switchomvandlarens filter- och återkopplingsdel – för att ge en stabil, tillförlitlig och optimal koppling. Vi tar också upp praktiska mätmetoder på omvandlare.

Tyngdpunkten ligger dels vid stabilitetsanalys med hjälp av Bode-diagram, dels på konstruktion av högfrekventa magnetkomponenter.

Besök vår hemsida och läs mer www.sifu.se/Kurser/5343.htm

Anmälan: Kundservice tel 033-16 42 10, fax 033-12 40 24

Ytterligare frågor besvaras av Mona Lundin, tel 08-657 14 73
e.mail: mona.lundin@sifu.af.se

ÅF-SIFU AB
www.sifu.se

Stockholm University's Executive MBA program

... real choices
for serious professionals

- Intensive and part-time options
- English and Swedish alternatives
- Wide range of flexible modules
- Specialist options

Enrolling now for January 2002

Entry requirements

- bachelors degree (120 credit points) or equivalent
- minimum 3 years professional experience
- company sponsorship

Contact

Eva Carnestedt on 08-674 74 25, email ec@fek.su.se or
Lotta McLaughlin on 16 37 94, email emc@fek.su.se
for more information or see our website www.fek.su.se
for details of our Executive MBA presentation evenings
and on-line application.

With 40 years of experience in running management courses and 5 research institutes, Stockholm University's School of Business offers a range of courses that covers the entire business spectrum. Our Executive MBA Program enables you to apply theories directly to strategic projects in your company.



•• The telecom professionals ••••

Rittal – Er kompletta mekanikleverantör
inom mekanik för datacom / IP / 3G /
GSM / internet- / bredbandsapplikationer

Kompromisslösa lösningar

19"-kabinett

- Flexibelt, modulärt, anpassningsbart
- För nätverk och servrar
- Säkrad ström, säkrad klimatisering, övervakning
- Kompatibla med alla servermärken

**Ett företag som hjälper Er från början till slut.
Nya kabinett för ny teknik.**

Tel. 08-680 74 00 • Fax 08-680 74 06



www.rittal.se

Gå över till det perfekta **RITTAL**



Ericssonanställda Andreas Jonason har doktorerat på rekordtid – två och ett halvt år. Detta trots att han delat sin tid mellan att hålla föreläsningar för kunder och att arbeta med avhandlingen. Hans slutsatser om hur operatörerna kan prissätta telefonitjänster är efterlängtat kunskap inom telekomvärlden. Foto: Ecke Küller

Doktor med rätt prismedicin

Lönsamhet för alla berörda och att ständigt förändra prissättningen på telefonitjänster. Det är mål att sträva mot för de operatörer som vill fortsätta tjäna pengar på dagens och morgondagens telefoni. Detta är några av slutsatserna i Andreas Jonasons doktorsavhandling "Innovative Pricing".

► Andreas Jonason började arbeta på Ericsson för tre år sedan. Sin arbetstid har han ägnat dels åt sin avhandling och dels åt arbetet med att hålla föredrag samt att delta i kundmöten och konferenser. Genomsnittstiden för att skriva en avhandling är fem år. Andreas Jonason blev färdig på rekordsnabbta två och ett halvt år. Hur kommer det sig?

– Det som ofta tar lång tid när man skriver en avhandling är att samla ihop empiriska (erfarenhetsgrundade) fakta, och i det arbetet har jag fått ett stort stöd från Ericsson. Jag har haft stor nytta av att kunna arbeta nära operatörerna. Under en period jobbade jag exempelvis med NTT DoCoMo i Japan, säger Andreas Jonason.

Kontakten träffar honom på Kungliga Tekniska Högskolan i Stockholm, precis efter att betygsnämnden godkänt hans avhandling.

"Belöning bakåt" viktigt

En viktig del i avhandlingen var att ta reda på varför NTT DoCoMos i-Mode-tjänster blivit så populära i Japan. Den japanska operatö-

rens strategi vad gäller prissättningen är lönsamhet för alla berörda, eller "belöning bakåt", som Andreas Jonason föredrar att kalla det.

Ett exempel på affärsstrategin belöning bakåt kan vara att innehållsutvecklaren Sony levererar ett antal mobiltelefonitjänster till NTT DoCoMo. Sony tjänar ett antal kronor varje gång en konsument laddar ned någon av deras tjänster till sin mobiltelefon. Operatören själv tjänar pengar på mängden data som skickas, knappt en yen per megabit. Användaren styr på så sätt indirekt vilka tjänster som ska erbjudas och innehållsutvecklarna sporrar att utveckla en mängd olika tjänster.

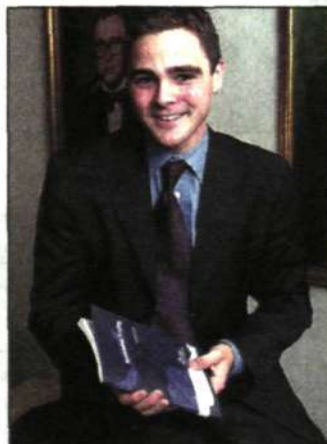
Omvänt förhållande

Andreas Jonason har även studerat ett antal operatörer i USA och deras prissättningsmodeller. Där är förhållandet i många fall det omvända: operatörerna tar betalt av innehållsleverantören för att denna ska få erbjuda tjänster i mobilnätet.

– Här ser vi ett helt annat synsätt. I USA ser många operatörer mobiltelefonen ungefär som en tv – man betalar för att få synas på skärmen. Det finns en fara med denna prissättning. Slutkonsumenterna kan inte påverka vilka tjänster som erbjuds i mobilnäten. Det kan i värsta fall motverka operatörernas syften och leda till att nästa generations mobiltelefonitjänster inte tar fart som beräknat, säger Andreas Jonason.

Men han är samtidigt försiktig med att generalisera.

– Marknaden är oerhört komplex och en tjänst eller ett sätt att ta betalt som fungerar i



FAKTA/ANDREAS JONASON

Namn: Andreas Jonason

Aktuell: Har nyligen doktorerat med avhandlingen "Innovative Pricing"

Prestation: Skrev avhandlingen på två och ett halvt år

Ålder: 26 år

Började på Ericsson: 1998

Bor: I Stockholms innerstad

Examen: Filosofie doktor i Industriell ekonomi

Gör gärna på fritiden: Reser, spelar innebandy och badminton samt lyssnar på musik

"En viktig del av innovativ prissättning är att prissätta sina produkter på ett sådant sätt att framgången hos ens kunder blir positiv för den egna verksamheten"

ett land eller under en tidsperiod kanske inte fungerar i ett annat sammanhang.

Om det visar sig att slutsatserna i avhandlingen har bäring i verkligheten, vad skulle det betyda för Ericsson?

– För Ericsson och andra telekomleverantörer gäller det att priser på system och produkter ligger i linje med operatörernas prissättning. Förenklat kan man säga att Ericsson kan inte ha dyrare system och produkter än operatörerna kan betala, säger Andreas Jonason.

Vilka företag inom telekombranschen kommer att vara mest lönsamma om fem år?

– En viktig del av innovativ prissättning är att man ser till att prissätta sina produkter på ett sådant sätt att framgången hos kunderna blir positiv för den egna verksamheten. Därför är det enormt viktigt att uppfatta hur kunderna, exempelvis operatörerna, kommer att ta betalt i framtiden och att man hela tiden följer upp förändringar i denna prissättning, säger Andreas Jonason, innan han fortsätter till disputationen.

Ulrika Nybäck

ulrika.nybäck@lme.ericsson.se

Capacity Booster botar belastade nät



Det är i den breda antennen hemligheten sitter. "Med adaptiv teknik som delar cellen i åtta delar kan vi minska störningar och få mer än fördubblad kapacitet i nätet," berättar Johnny Widén på Ericsson Microwave Systems. Foto: Niclas Henningsson

GSM Capacity Booster är Ericssons recept för överbelastade GSM-nät. Med adaptiv antennteknik kan den nya basstationslösningen mer än fördubbla kapaciteten i befintliga nät.

– Med GSM Capacity Booster visar vi att vi tar hand om våra GSM-kunder, säger huvudprojektledaren Johnny Widén, på Ericsson Microwave Systems.

► I början av september meddelade världens största mobiloperatör, Vodafone, att företaget skrivit upp sina prognoser för 2001. Innan året är slut räknar nu Vodafone med att antalet abonnenter i koncernens nät runt om i världen ska ha ökat med 20 procent.

Vodafone är inte ensam om de positiva prognoserna. Trots att 3G står för dörren fortsätter andra generationens mobilsystem att växa. Runt om i världen ser operatörer med skräckblandad förtjusning hur antalet abonnenter är på väg att slå i kapacitetstaket.

I dagarna lanserar Ericsson sin GSM Capacity Booster – en basstationslösning som används för att förstärka kapaciteten i befintliga GSM-nät.

GSM Capacity Booster, kallad RBS 2205, består av en basstation utrustad med avancerade radio- och signalbehandlingsdelar och en multilobantenn – en så kallad adaptiv antenn utvecklad på Ericsson Microwave Systems i Mölndal. Det är den adaptiva förmågan att styra antensignalerna i en speciell riktning som är kärnan i konceptet.

Krävs nya metoder

Det vanligaste sättet att öka kapaciteten i ett befintligt mobilnät är att dela stora celler i mindre. Med fler celler kan fler samtal administreras samtidigt.

Men det går inte att dela cellerna i all oändlighet. Det är dyrt att hitta nya siter och dyrt att installera nya basstationer. Dessutom blir till slut störningarna från angränsande celler, som använder samma frekvenser, allt för stora.

Det är här GSM Capacity Booster kommer in i bilden. Den adaptiva antennen delar in cellen i åtta delar och skickar bara signalerna till den del där mobilen befinner sig. Den lyssnar brett men sänder smalt. I stället för att som en vanlig basstation skicka ut,



Louise Cederlund, projektledare för mjukvaran i den nya basstationen RBS 2205, med den nya adaptiva sändar-mottagar-enheten, ATRU. Foto: Ecke Küller

för andra störande, signaler i en 90 graders sektor stör RBS 2205 bara i ett smalt stråk. Genom att alla basstationer hoppar runt på olika frekvenser hela tiden betyder detta att angränsande celler i praktiken nästan aldrig utsätts för störning.

Fördubblar kapaciteten

Väljer operatören att använda systemet på särskilt störande platser får man fantastiska effekter med små medel. Fälttester har visat att med GSM Capacity Booster i tio procent av cellerna kan den totala kapaciteten i nätet ökas med upp till hundra procent.

Fördelen med den nya lösningen är att

OK IDT, hur skall jag få tag i en processor för att hantera både tal och data

Använd vår kommunikations processor RC32355:
ATM, Ethernet, USB, TDM-gränssnitt
Högpresterande 32-bits processor

IDT
www.idt.com
idt@idteurope.com

SYSTEM FÖR FÖRDUPLAD KAPACITET

Antenn

De adaptiva antennerna fungerar så att antennens 90 graders sektor delas in i åtta riktade lobber. Antennen lyssnar av hela sektorn, men sänder bara signaler till just den lob där en aktuell mobil befinner sig och stör därför inte angränsande celler.

Basstationen

Operatören kan fylla på med nya TRU:er (sändare och mottagare) i befintliga basstationer i stället för att sätta upp nya siter eller planera om hela nätet.

Nya enheter i RBS 2205 är ATRU (Adaptive Transmitter Receiver Unit) och SCU (Switching and Combining Unit) som styr ATRU-signalerna till rätt lob.

10-30 meter

90°

RÄCKVIDD max 35 km

LOB

Genom att lägga in adaptiva basstationer i de mest störande cellerna i ett GSM-nät kan man minska interferensen så att det går att återanvända frekvenser mycket tätare.



Grafik: Martin Gradén

man byter ut en befintlig basstation mot RBS 2205 och på så sätt minimerar installationskostnaderna för operatören. Inga nya celler behöver byggas. Sedan är det fritt för operatören att installera flera TRU:er, sändare och mottagarenheter, i angränsande celler för att öka kapaciteten i sitt nät.

– Det svåra arbetet när det gäller mjukvaran har varit att ta fram lobvalsalgoritmer, som håller reda på mobilanvändarna och vet i vilken lob de för tillfället befinner sig, säger Louise Cederlund, projektledare för mjukvaran i RBS 2205.

Lyckat samarbete

GSM Capacity Booster är utvecklad på Ericsson i Mölndal, Lysekil, Kista, Skellefteå, Nürnberg och Luleå. Grunden för produkten har lagts genom ett nära samarbete med den tyska operatören D2/Vodafone, före detta Mannesmann Mobilfunk, och Ericsson Research i Kista.

Under hela utvecklingsarbetet har ingenjörerna från Mölndal fått mätdata från fältförsök i den tyske partners nät. Ett ovanligt upplägg med ett mycket lyckat resultat, berättar Johnny Widén.

– Möjligheten att mäta på riktiga data har gjort oss väldigt precisa i vårt utvecklings-

FAKTA/NÄTPLANERING

GSM Capacity Booster påverkar operatörens nätarkitektur. För att underlätta nätplaneringen har Ericsson Danmark, LMD, i Köpenhamn utvecklat ett nätsimuleringsprogram som visar hur och var basstationslösningen ska användas för att på bästa sätt förstärka operatörens nät. Den nya tjänsten säljs tillsammans med systemet.

arbete. Vi vet vad kunden behöver och vi vet att vår produkt håller vad vi lovar.

Förutom samarbetet med D2/Vodafone har GSM Capacity Booster redan testats av ett tiotal operatörer i Europa, Mellanöstern och Asien. Resultaten är goda och när GSM Capacity Booster nu ska lanseras på allvar är Johnny Widén full av tillförsikt.

– GSM Capacity Booster är en kraftfull nischprodukt med en given plats i koncernens GSM-erbjudande. Inte minst genom att Ericsson nu visar på nya vägar framåt för våra GSM-kunder.

Niclas Henningsson
frilansjournalist

Lars Cederquist



Mer information om Gonzalo Camarillos bok finns på www.amazon.com. Gonzalos hemsida hittar du på: www.hut.fi/u/gonzalo

Ny bok gör SIP mindre mystiskt

När Gonzalo Camarillo på Ericsson i Finland märkte hur det nya IP Multimedia-protokollet SIP (Session Initiation Protocol) växte och blev allt svårare att omfatta och begripa, beslöt han sig för att själv skriva en bok om det.

Det tog cirka ett år, med ett kortare uppehåll, innan boken nu i september 2001 blev klar för publicering. Under namnet SIP Demystified.

► Att skriva boken var det bästa sättet att lära sig ämnet, berättar Gonzalo Camarillo och tillägger att han har gjort hela jobbet själv, både skrivandet och de förklarande illustrationerna.

– På det sättet fick jag allt precis som jag ville ha det.

SIP är ett öppet signaleringsprotokoll som kommer att binda ihop mobilvärlden med Internet och göra det möjligt att på ett enkelt sätt skapa nya multimediatjänster för de nya 3G-näten. SIP har valts som standard av samarbetsgruppen för 3G, 3GPP, för IP Multimedia i Release 5, som ska vara klar i mars 2002. SIP blir för de nya tjänsterna vad http varit för webben, sägs det i sammanfattningen av boken.

– Jag har märkt att många människor har en bra teknisk kunskap om SIP, men också att de inte förstår varför SIP är bättre än andra protokoll, säger Gonzalo Camarillo. Man måste förstå filosofin bakom SIP för att på ett bra sätt kunna utveckla nya SIP-tjänster.

– Det har av tradition funnits två konkurrerande signaleringsprotokoll för Internet, SIP och H.323. Nu verkar det rätt klart att båda kommer att finnas i näten under den närmaste framtiden. Men på lång sikt vet man aldrig vad som kommer att hända. Jag tror dock att SIP har en god chans att ta en rätt stor del av den framtida signaleringsmarknaden.

Boken vänder sig till ett brett spektrum av läsare, från mjukvarukonstruktörer till företagsledare. Den första delen är en ger en översikt av klassiska signaleringsprotokoll för att hjälpa dem som har en ren datakombakgrund att förstå varför SIP är en revolution snarare än en evolution av de traditionella telekomprotokollen.

Gonzalo Camarillo har arbetat på Ericsson sedan 1998 och har sedan januari 1999 hört till Advanced Signalling Research Laboratory i Jorvas, Finland. I januari 2001 flyttade han på ettårskontrakt till New York där han arbetat nära SIP:s upphovsman, professor Henning Schulzrinne.

Lars Cederquist

lars.cederquist@lme.ericsson.se

P&M

PLÅT HAR EN MJUK SIDA

Välkommen till Täby Kyrkby

PLÅT & MEKANO I TÄBY AB • TEL 08-514 00 900 • FAX 08-514 00 901 • www.platmekano.se

Möt oss på "Elmia Subcontractor 2001" monter D03:39

Gunnar Liljegren skulle åka till Tel Aviv om en vecka. Ytterligare en arbetsresa, till Ungern, var planerad. Arbetet i koncernstaben för strategisk marknadsföring innebar att almanackan var full av möten med kunder och journalister.

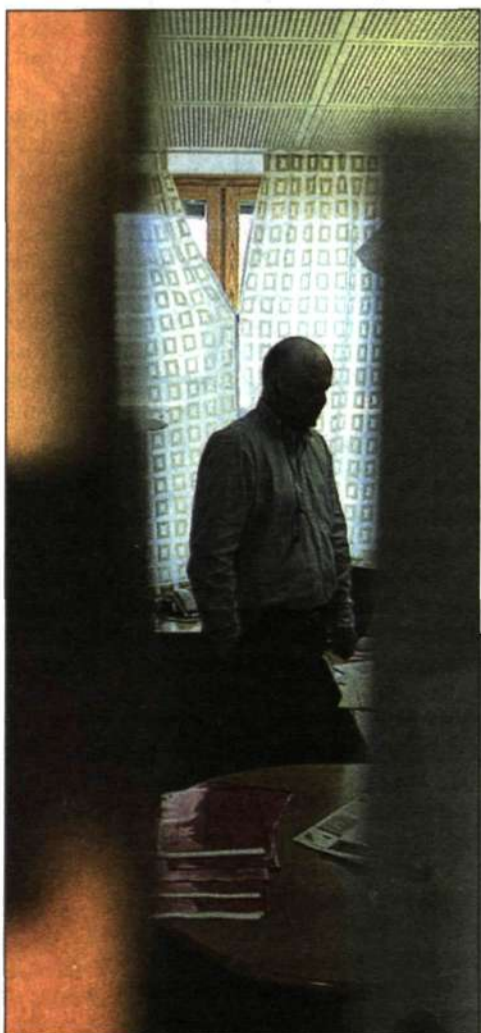
Då blev Patrik sjuk. Gunnars sexårige son fick diagnosen akut lymfom – cancer.

Arbetet ett stöd när det krisar privat

► De första tecknen på att allt inte stod rätt till med Patrik dök upp i början av förra hösten. Han var tröttare än vanligt, svullen i ansiktet och demonstrerade stolt ett nytt "kul" väsljud han kunde göra när han andades. På sin födelsedag den 28 oktober upplevde föräldrarna honom som klen och känslig.

Sedan gick det fort. När familjen fem dagar senare fick diagnosen hade den identifierade tumören växt aggressivt och Patrik låg i respirator.

Bakom bröstbenet såg läkarna en tumör, stor som ett ägg, som pressade hjärtat åt sidan. Stadiet på sjukdomen fick läkarna att misstänka att det fanns metastaser och tumörer även på andra ställen i Patriks kropp.



Redan samma dag, mitt i all oro och rädsla, tänkte Gunnar som hastigast på jobbet. Hur skulle det gå med hans möten i morgon?

– Så pass mycket måste jag ha funderat på det att jag ringde och bokade av, säger Gunnar.

– Jag minns att jag pratade om Tel Aviv-resan med en kollega och sa att jag var osäker på om jag skulle kunna åka. Det var hon som fick säga "du kan inte åka". Jag hade inte riktigt några perspektiv.

Öppna kort

Ända från början kände Gunnar att han ville berättas för chefer och kolleger precis hur läget var.

– Det fanns ingen anledning att hålla det hemligt. Det finns inget skamligt med sjukdomen. Jag ringde till min chef och sa som det var: Patrik är sjuk, de har tömt en liter vätska ur ena lungan på honom och det ser inte bra ut. Det här kommer att påverka min förmåga att jobba framöver.

Svaret blev: "Oroa dig inte för det. Försök hitta någon som kan ta över det du har åtagit dig, och ta sedan den tid du behöver. Koncentrera dig på din pojke."

Så fort Gunnar fick en timme ledigt gjorde han en lista över sina uppdrag, åkte till jobbet och hade ett möte med arbetskamraterna.

– Jag upplevde att det var en för alla, alla för en. Det gick oerhört snabbt att fördela mina jobb på de andra. Det var som att dela ut spelkort. Inget knorr.

Gunnar säger att han och familjen har haft tur. Han återkommer ofta till det. Tur att hustrun Annelie är cancerläkare och vågade kräva en ordentlig undersökning av Patrik, när den första läkarende fick träffa trodde att hans symptom bara var sviterna av en förkylning. Tur att Gunnar

har bra och förstående chefer och kolleger. Tur att hans jobb fungerar ungefär som en konsults, där han själv kan välja vilka uppdrag han ska ta och hur mycket han ska jobba. Och naturligtvis tur att Patrik har svarat så bra på behandlingen och inte drabbats av alla de följsjukdomar som de starka medicinerna ofta leder till.

– För det är ju inga albyl de ger den här lille killen, förklarar han. Det är riktigt hemska grejer.

Gunnar berättar lugnt och sakligt om hur immunförsvaret bryts ner och gör patienten mottaglig för lunginflammationer och blodförgiftningar.

– Det kunde ha varit mycket, mycket värre.

Men ändå: cancer. Och en oerhört rädd liten pojke.

– Ja, själv har jag på något märkligt sätt hela tiden varit övertygad om att det skulle gå bra. Jag har inte varit orolig. Det är kanske någon form av förnekelse som jag får söka hjälp för senare. Men jag har mått illa av att se hur Patrik har lidit. Framför allt fram till i julas. Det var inte roligt.

Patrik hade ont i benen och käkarna. Han kunde inte gå, tappade vikt, var vrålhungrig men kunde inte äta, vilket i sin tur gav problem med magen. Ändå blev det någon sorts vardag. Det finns till och med roliga minnen. Som när en läkare lite försiktigt försökte förklara för Patrik att han skulle tappa håret. "Jaha, vad är det med det då? Det har ju pappa redan gjort."

Att den här texten ändå handlar om jobbet känns kanske futtigt i sammanhanget. Det är just det som är poängen. De flesta av oss går någon gång igenom privata eländen som kan få arbetet att verka smått och oviktigt.

Men faktum är att Gunnar upplevde nästan det motsatta.

– Jag förstår att det kanske låter jättekonstigt. Men jag tyckte faktiskt att det någonstans var lite kul när någon ringde och sökte mig. Att få rycka in och känna att det fanns en annan del av livet också.

Under våren har Patrik pendlat mellan fyradagarsbehandlingar på sjukhuset och ett par veckor hemma, då han också kunnat vara i skolan.

Färre möten

I januari började Gunnar jobba igen. Nu på ett helt annorlunda sätt. På kontoret i Kista var han bara korta stunder för att arbeta väldigt intensivt.

"Någonstans var det lite kul när någon ringde och sökte mig – att få rycka in och känna att det fanns en annan del av livet också"



Gunnar Liljegren tycker att arbetsplatsen har varit som ett andra hem under sonen Patriks sjukdomstid. Han har mött mycket värme och stöd från kollegerna. Foto: Alexander Farnsworth

Gunnars jobb handlar till stor del om att tala med journalister, analytiker och kunder. Förberedelser inför sådana uppdrag kunde skötas lika bra hemifrån. Tidigare kände han ibland att han sprang från det ena mötet till det andra. Nu deltog han i stället i en handfull möten under hela varen.

Att det går att sköta arbetet mer effektivt och utan alla dessa möten är en lärdom han kommer att ha nytta av framöver.

– Jag har rimligtvis gjort lite mindre än vanligt. Men det jag har tagit på mig har jag gjort med lust och väldigt noggrant. När någon har hört av sig för att få hjälp har jag först fått kolla behandlingsschemat för att se om det passar. Ibland har personen i fråga kunnat flytta en konferens eller en träff. Det har fungerat väldigt bra.

Kanske har vissa tassat lite extra för honom. På omvägar fick han höra om ett möte där det framförts att "vi måste vara försiktiga med hur vi utnyttjar Gunnar". Det kändes onödigt, tyckte han.

Arbetsplatsen har under det svåra året känts som ett andra hem. Han har mötts av en väldig värme varje gång han kommit in på jobbet. Lite grann oroar han sig för att hans berättelse inte är representativ. Han är inte helt säker på att alla som drabbas av en livs-

kris får samma bemötande. Vi pratar en stund om det. Hur stor betydelse det har vilka personer man har omkring sig på jobbet, hur länge man har varit på en arbetsplats och i vilken situation man befinner sig.

Deltagande och stöd

Att Patriks sjukdom inte har varit någon hemlighet har gjort det möjligt för andra att närma sig med deltagande, frågor och stöd. Det kanske inte är lika lätt att vara öppen för den som i stället har haft alkoholproblem, drabbats av ett nervsammanbrott eller liknande. Samtidigt kan man undra om det verkligen finns några typiska situationer.

Livet har mer eller mindre återgått till det normala och den som träffar Patrik i dag kan knappast ana att han har varit svårt sjuk.

Han har alldeles snart avslutat sin intensivbehandling. Läkarna kan inte se några spår av cancer i hans kropp. Men det kan finnas rester kvar. Därför fortsätter nu behandlingen i tablettform i drygt ett år.

Gunnar är tillbaka på heltid.

Maria Paues
maria@pauesmedia.se



Patrik redo för plugget. Första skoldagen i första klass i augusti 2001. Foto: Gunnar Liljegren



Foto: Robban Andersson/Pressens Bild

Sömn bot mot förkylning

» God sömn stärker immunförsvaret och gör dig redo att ta itu med virus- och infektionssjukdomar. Det är inte bara vitaminer och mineraler som är viktiga.

Sömnforskare rekommenderar åtta timmars sömn per natt. Sömnbrist förmodas leda till att de celler som bekämpar virus och bakterier blir slöa och inaktiva. Om du missat dina åtta timmar kan du ta en tupplur under dagen och sova någon timme extra under helgen.

Det är viktigt att lära sig att sätta gränser och att få tid för sig själv. 20 minuters kravlös slötid per dag, och en rolig hobby rekommenderar Gailen Marshall, läkare och immunolog på Houstons universitetssjukhus i Texas.

E-post skapar beroende

» Det rapporteras allt oftare om e-postberoende. Det kan vara svårt att låta bli att läsa inkommande post även på fritiden. Analysföretaget Gartner har undersökt amerikanernas e-postvanor.

Resultatet visade att 42 procent kollade arbetets inbox under semestern. 23 procent tog sig en titt under helgerna.

Stressigt med datorer

» De som arbetar med datorer minst halva arbetstiden har det stressigare än andra yrkesgrupper. Det visar en ny rapport från Yrkes- och miljömedicin i Göteborg. Samtidigt har denna grupp större chanser att lära sig nytt och att utvecklas. Användandet av datorer på arbetsplatsen ökar ständigt. Kraftigast är ökningen i åldrarna 50–64 år.

Skiljer sig en, skiljer sig alla

» Skilsmässor smittar. När någon på en arbetsplats skiljer sig ökar risken att kollegerna går samma väg. Det visar en undersökning av sociologen Yvonne Åberg som har studerat 37 000 personer på 1 500 arbetsplatser under sju år.

Män rycks snabbare med i skilsmässotrenden än kvinnor. När kompisarna skiljer sig har de en tendens att börja granska sina egna äktenskap mer kritiskt.

För kvinnor har skilsmässor till att börja med avskräckande effekt. Det tycks bland annat bero på att många kvinnor får sämre ekonomi efter en separation. Men så småningom rycks även kvinnorna med i skilsmässovågen, skriver Aftonbladet.

Tummen upp för modiga chefer

» Medkänsla och ärlighet är viktiga egenskaper hos en vis ledare. Det hävdar indianhövdingen Oren Lyons från Onondagastammen i USA, som föreläser om ledarskap. Fler kännetecken på en bra ledare är långsiktighet, mod, passion och humor, skriver nyhetsbrevet Chefdirekt.

Maria Paues

Företaget hjälper dig att hitta rätt stöd

Hur vi har det privat kan påverka oss i arbetet. Vare sig det handlar om en krasslig mor, en pågående skilsmässa eller ett gräl med äkta hälften vid frukostbordet finns sannolikheten att det kommer att märkas på arbetsplatsen, säger koncernläkare Anne Peterberg.

» Vilket stöd en medarbetare i kris kan få varierar, inte minst beroende på vad det är man har råkat ut för. Mycket hänger också på de enskilda cheferna.

– Det är ett chefsansvar att vara rädd om sina medarbetare, säger Anne Peterberg.

Företagshälsovården ger hjälp vid arbetsrelaterade problem. Den som av privata skäl behöver professionellt stöd eller vård bör i första hand söka det externt.

– Däremot går det bra att vända sig till våra internkonsulter för ett första samtal, förklarar Anne Peterberg. De kan berätta för personen i fråga vart han eller hon kan vända sig för att få rätt hjälp.

För kamraterna på arbetsplatsen kan det vara svårt att veta hur de ska bemöta någon som mår dåligt.

– Jag tycker alltid att man kan fråga, säger Anne Peterberg. Men man ska inte göra det i fikarummet. Man kan säga "jag har hört att

du har det svårt. Är det något du vill prata om?" Sedan får man låta personen i fråga välja.

Att vara ärlig och rak är oftast en bra väg. – Det gäller även när det känns svårt att stötta mer, förklarar Anne Peterberg. Då får man kanske förklara att "jag tycker jättemycket om dig. Men nu har jag lyssnat så mycket att jag känner att jag inte har mer att ge."

Anne Peterberg är däremot inte säker på att det alltid är rätt att berätta för omgivningen vad man går igenom.

– I vissa fall kan det nog vara svårt, även om det är en fördel när det går, säger hon.

Standard Commodities
Application Specific Standard Products

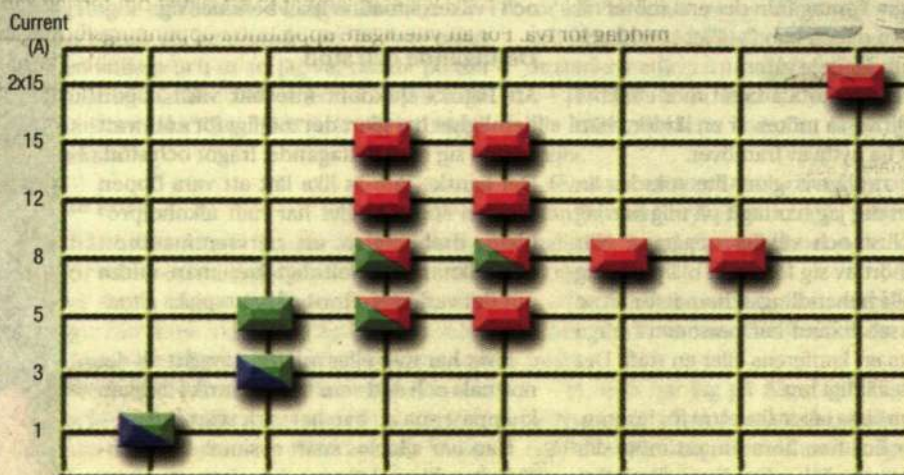
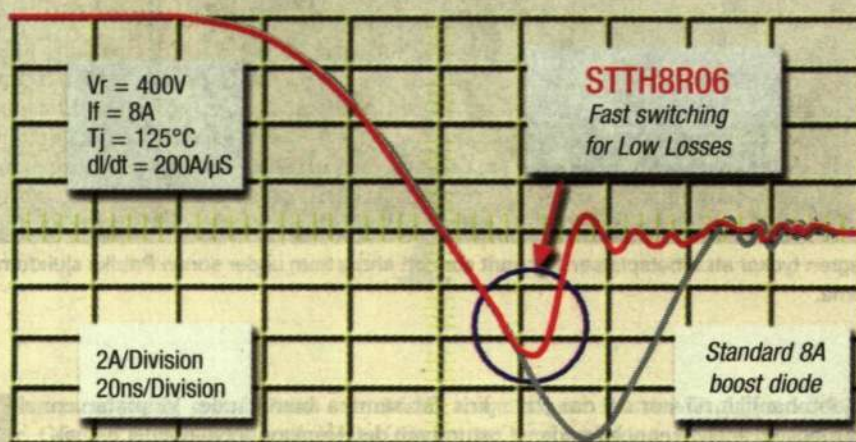
The
HIGHER
STANDARDS

from
STMicroelectronics

TURBO₂ DIODES

High Voltage Diodes for PFC and More

Whether you need a PFC boost diode or a free wheeling diode for your high performance SMPS, then ST's Turbo2 High Voltage diodes are right for you. Turbo2 uses a new 600V technology which is specially suited for boost diodes used in continuous and discontinuous mode power factor correctors. The devices are also intended for use as free wheeling diodes in power supplies and other extreme power switching conditions. Available in a wide range of packages, Turbo2 diodes can handle currents from 1A through to 2x15A and feature a T_{jmax} of 175°C. Three differentiated families based on different V_F and t_{rr} trade-offs are available to fit the various applications.



DO-41	DO-201AD	TO-220AC	TO-220FPAC	DPAK	IPAK	TO-247
SSTH106	SSTH306	SSTH5L06D	SSTH5R06FP	SSTH8R06G	SSTH8R06R	SSTH30R06W
SSTH1L06	SSTH3L06	SSTH5R06D	SSTH8L06FP			
	SSTH5L06	SSTH8L06D	SSTH8R06FP			
		SSTH8R06D	SSTH12R06FP			
		SSTH12R06D	SSTH15R06FP			
		SSTH15R06D				

A broad and innovative product range is just part of the ST advantage. Our service is second to none, backed by high capacity manufacturing facilities and outstanding quality. To find out more about the full Turbo2 range from ST, go to www.st.com/rectifiers.

STMicroelectronics
More Intelligent Solutions



Bolagschef prisad igen

► Arvid Jauring, mångårig bolagschef för Ericssons joint venture med Panda i staden Nanjing i Jiangsu-provinsen i Kina, fick nyligen en utmärkelse för sina insatser för regionen. Priset, Jiangsu Friendship Award, som är instiftat av Jiangsu-provinsens folkregering, gavs för "utomordentliga insatser och osjälviskt engagemang för Jiangsus sociala utveckling". Priset överlämnades vid en ceremoni den 26 september av provinsens vice guvernör, Wang Rongbing.

Arvid Jauring har även tidigare fått utmärkelser. I februari utnämndes han av Nanjings kommunstyrelse till hedersmedborgare i staden.

Ericsson Panda har två bolag i Nanjing. Dels tillverkar man systemutrustning, dels konsumentprodukter.

Lars-Magnus Kihlström
lars-magnus.kihlstrom@ime.ericsson.se



Arvid Jauring mottar Jiangsu Friendship Award av vice guverören för provinsen, Wang Rongbing. Foto: Li Xiao Dong

Turkisk operatör öppnar GPRSland

► Med en enkel knapptryckning på mobiltelefonen kan turkiska abonnenter stiga in i GPRSland. Den nya portalen för Mobilt Internet är resultatet av ett samarbete mellan Turkcell och Ericsson.

GPRSland ger abonnenter tillgång till information och underhållning genom mobiltelefonen. Portalen består av 15 olika tjänster, som hjälper användaren att bland

annat läsa e-post, planera sin tid, göra investeringar samt spela spel med kompisar. Tjänsterna är i första hand utvecklade för nästa generations system, men stöds även av wap-telefoner, vilket innebär att många av Turkcells kunder har tillgång till GPRSland.

– En av tjänsterna som ingår i GPRSland har redan använts i vår Tomb Raider-kampanj, säger Esra

Tan, kundansvarig för Turkcell på Ericsson.

GPRSland är Turkiets första portal för Mobilt Internet, och utvecklades i Ericsson i Turkiets supportcenter för företagare inom Mobilt Internet. De 15 tjänsterna som ingår i portalen utvecklades av fyra olika mjukvaruföretag, under ledning av Ericsson.

– Vi har använt Ericsson som

konceptuella konsulter, och de har koordinerat och utvecklat ett nytt koncept för Mobilt Internet. Denna modell för samarbete tänker vi sprida till fler företag för att bidra till vårt lands ekonomiska utveckling, säger Mine Alpar, marknadschef på Turkcell.

Tonya Lilburn
tonya.lilburn@ime.ericsson.se



Kommunicera med röksignaler i stället för med GSM.

Roliga idéer ingjuter mod

► På Ericsson i Belgien vill man gärna få in förslag från anställda på hur företaget ska spara pengar. Den som lämnar in ett riktigt bra förslag kan vinna en middag för två. För att ytterligare uppmuntra uppfinningsförmågan har man presenterat de sämsta tänkbara idéerna på besparingswebbsidorna.

"Var inte blyga med att dela med er av era förslag. Era strålande idéer kommer att låta fullkomligt genialiska, jämfört med dessa usla idéer," står det på förslagshemsidan. De dåliga förslagen är dock inte inskickade av anställda, utan påhittade av informatörerna, som är ansvariga för förslagslådan.

Läs fler besparingsförslag, både bra och dåliga, på:

belgium.ebr.ericsson.se/ebr_corporate/ideabox/ideabox.html



Hitta nya sätt att reducera antalet pappersutskrift. Tryck din Powerpoint-presentation på textil, och återanvänd den som gardin. Det blir en dubbel besparing.



Generera elektricitet till din egen pc genom att installera pedaler under skrivborden.



Låt besökare betala för kaffe, vatten och för stolen de använder vid möten.



Använd alla (sex) sidor på ett pappersark när du skriver ut. På så sätt kan utgifter för papper skäras ned med över 80 procent.



Använd bara ett språk på hela Ericsson – latin, eftersom det är ursprunget till många språk.

Illustrationer: Björn Häglund

Högsta betyg för kundtidning

► Ericssons tidning On – The New World of Communication fick nyligen högsta betyg i tidningen Computer-Swedens kundtidningstest.

"Proffsig och eget tilltal. Den känns ruff, den känns späckad, den känns som Wired!" var panelens omdöme. On utges i fyra nummer per år till Ericssons kunder i hela världen.

Tidrapportering blir mobil

► Nu kan anställda lämna in sina tidrapporter oavsett var de befinner sig. Med hjälp av det nya programmet Casa-Mobil kan man använda ett talsvars-system för att redovisa sin arbetstid via telefonen, utan att koppla upp sig mot företagets datasystem.

Bofab Time AB heter företaget som utvecklat denna lösning i samarbete med Telia.

– CasaMobil är anpassat för företag som har anställda vilka arbetar utanför sitt eget kontor. Bemanningsföretag, konsultföretag, landsting och kommuner är bara några exempel på företag som kan spara tid och få bättre lönsamhet i sina projekt med hjälp av CasaMobil, säger Pontus Sundberg på Bofab Time AB.



Ericsson gratulerar ettåring

► När företaget Cingular fyllde ett år nyligen passade Ericsson och Sony-Ericsson på att sätta in en gratulationsannons i Wall Street Journal.

– Vi vill lyckönska Cingular på födelsedagen. Vi är djupt engagerade i företagets framgång, och ser fram emot ett ömsesidigt givande partnerskap i framtiden, säger Judy Little, Ericssons försäljningsansvariga på Cingularkontot.

PÅ NYA JOBB

Kumar Balachandran har utnämnts till expert inom området wireless communication networks.

Rajaram Ramesh har utnämnts till expert inom området wireless communication systems.

Greg Bottomley har utnämnts till expert inom området wireless receiver algorithms.

Karl Molnar har utnämnts till expert inom området array processing and interference suppression algorithms.

Alla fyra arbetar i USA på Ericssons forsknings- och utvecklingscenter i Triangle Park, North Carolina.



Rajaram Ramesh



Greg Bottomley

FIRMA ERIC & SON





Erik Glimtoft har arbetat på Ericsson i nästan 17 år och större delen av den tiden utomlands. Här är han utanför Ericssons kontor i Taipei, Taiwan, där han nu arbetar med 3G.

Foto: Shing-Ting Huang

Han följer i fädrens spår

För Erik Glimtoft gäller verkligen tredje generationen. Han är inte bara tredje generationen Ericssonanställd utan har också hunnit jobba med tre generationer mobiltelefoni: först NMT, sedan GSM och nu UMTS. Dessutom har han nästan hela tiden jobbat utomlands.

► Redan 1922 började Erik Glimtofts morfar Adde Bergman på dåvarande LM Ericsson. När han gick i pension 1975 hade han arbetat nästan hela sitt yrkesverksamma liv på Ericsson och tillbringat över trettio år i länder som Iran, Afghanistan, Libanon och Tunisien.

Adde Bergman började som springpojke och allt-i-allo när han var 14 år men blev snart lärling på olika avdelningar. Sina tekniska kunskaper kompletterade han med kvällskurser. 1936 var det dags för den första utlandsstationeringen som var i dåvarande Persien. Sedan blev det Afghanistan, men när familjen skulle återvända till Sverige bröt andra världskriget ut och de fick stanna sju år i Teheran.

För dottersonen Erik Glimtoft började Ericsson-tiden med sommarjobb i Saudi-

arabien sommaren 1984. Då gällde det installationsarbetet med den stora beställningen på ett NMT 450-system som Ericsson fått.

– Jag var hantlangare och hjälpte till med allt möjligt. Min familj bodde på Ericssons camp i Saudiarabien, eftersom min far då arbetade, och fortfarande arbetar, på Ericsson. Hans jobb har medfört att vi har bott mera utomlands än i Sverige, berättar han.

Själv har Erik också gått i morfars och pappas fotspår genom att arbeta på Ericsson utomlands. Under de nästan 17 år han varit anställd på koncernen har han arbetat knappt tre år i Sverige.

– Jag fick nog det där med utlandsjobb i blodet redan när jag var väldigt ung, skratrar han.

Mobiltelefoni är det område som Erik Glimtoft hållit fast vid. Efter NMT i Saudiarabien blev det AXE och analog mobiltelefoni i bland annat England, Kina, Algeriet och Mexiko.

Sedan GSM i länder som Tyskland, Schweiz och Malaysia. Nu jobbar han med 3G som senior project manager för nya kundkonton i Taiwan.

– Eftersom jag jobbat som installatör och driftsättare har jag alltid arbetat nära kunderna, förklarar han.

Under åren har Erik Glimtoft inte bara fått vänner runt om i världen, han har även byggt upp ett fantastiskt kontaktnät som är mycket värdefullt i jobbet.

Att han kommer att fortsätta att jobba på Ericsson ända fram till pensionen håller han inte för omöjligt.

– Varje gång jag flyttar till ett nytt land blir det som en kick. Det är inte bara landet och arbetskamraterna som är nya utan också kunderna. Det gör att jobbet aldrig blir långtråkigt.

Gunilla Tamm

gunilla.tamm@lme.ericsson.se

KRÖNIKA

Lars-Göran Hedin
koncernredaktör



Orolig utan nallen

► Min första mobiltelefon var en svart låda med tillhörande lur. Den vägde fem, sex kilo och höll laddningen i tjugo minuter. Men det gick att ladda den via bilbatteriet, om bilen var igång – förstås. Att parkera över natten med mobilen ansluten till cigarettändaruttaget innebar hårt arbete på morgonen dagen därpå. Med att skjuta igång bilen. Detta var inte på stenåldern, men så långt tillbaka i tiden som till slutet av 1980-talet.

Idag är nallen så liten att den försvinner i fickan. Den väger ingenting och klarar sig utan tillsyn i flera dagar. Vilket dock skapar nya problem. Ett av de mer allvarliga för min del är att hålla rätt på den. Med åldern tilltar som bekant benägenheten att glömma bort saker och ting. Nallen är inget undantag.

Det är tur att jag gjort mig så beroende utav den att det inte förflyter mer än några minuter innan jag upptäcker att den är borta. Snabbt springer jag runt i huset var och varannan morgon och letar efter den. Ringer upp och lyssnar var det vibrerar och piper. Och se – där var den!

Värre var det i somras när jag var ute på tågsemester. Klev på med familjen i Kalmar och slog mig lugnt tillrätta med nallen på bordet bredvid mig. Hälsade på en arbetskompis som underligt nog åkte med samma morgontåg, på väg till Sveriges framsida – Göteborg.

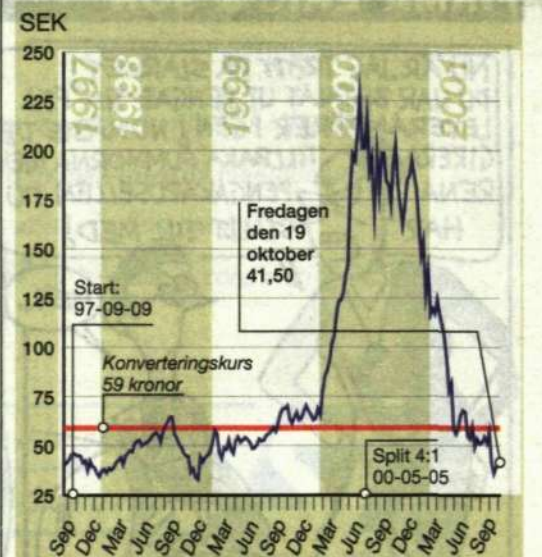
I Alvesta var vi sena och rusade av för att byta till Köpenhamnståget. Satte mig och drog en suck av lättnad över att vi hann med. Och upptäckte – förstås – att nallen blivit lämnad kvar på Göteborgståget. Vad göra?

I denna värld där alla andra turligt tog också har nallar, var saken snabbt ordnad. Med hustruns mobil ringde jag Ericssons växel, bad dem koppla mig till kompisens jag träffade på tåget i Kalmar – till hans mobil alltså – och fick kontakt på sekunder.

Han blev inte lite förvånad av min fråga: Ligger min mobil kvar där jag satt nyss? Jo, det gjorde den och så var man räddad för den gången.

Nu väntar jag otåligt på att Sony Ericsson ska ta fram den idiotsäkra mobiltelefonen, alltså en som också jag kan känna mig trygg med. En telefon som säger ifrån när man går lämnar den ensam i tågupéer, på restauranger eller hos frisören. Jag har hört att positionering i GSM-systemen nu är så exakt att den kan ske på bara några meter när. Så om man får en liten sändare inopererad i hjässan så borde systemen kunna känna av när avståndet mellan nallen och mig blir större än – låt oss säga – tio meter. Där någonstans går ju gränsen för hur långt man vågar vara ifrån den.

AKTIEN



Undrar du något om konvertiblerna kan du titta på <http://inside.ericsson.se/convertibles>