

# kontakten



FOTO: TOMAS BERGMAN

## Maria Khorsand siktar mot toppen

12-13



Aktieägande svetsar samman

6-7



Vd känner tillförsikt inför 2002

4

nr  
20 december  
2001

# 22

- Bättre service till globala kunder 8-9
- Ett år präglat av tillnyktring 11
- Nya GSM-basen - liten men stark 17
- Ericsson ledande inom globalt miljöarbete 19

Standard Commodities  
Application Specific Standard Products

The  
**HIGHER**  
STANDARDS

from  
STMicroelectronics

## IPAD In Flip-Chip CSP

*The Ultimate In Discrete Integration*

### Integrated Passive and Active Devices Family Features

- Higher filter and ESD immunity performance
- 40 plus component integration
- Wide component library available
- Reduced Overall Costs



Just some of the advantages of the new IPAD™ family from STMicroelectronics. Advantages that give them a real edge in high integration, nomadic applications. Combining several types of passive and active components on a single chip, IPADs are available in a number of optimised packages, including Flip-Chip, to minimise their inherently low interconnect inductances. Our extensive library of integratable components has been designed to match your specific application requirements. To get more from the people who wrote the book on IPADs go to [www.st.com/ipad](http://www.st.com/ipad).

### Package Features

- 0.5mm pitch
- 0.3mm bumps
- Standard PCB assembly process
- Size Flexibility

STMicroelectronics  
More Intelligent Solutions





Avtalet mellan FN och Ericsson undertecknades av FN:s undergeneralsekreterare Kenzo Oshima och Ericsson chef för public affairs, Ulf Pehrsson.

FOTO: DENISE DOUCETTE

## Historiskt avtal om hjälp till FN

Den 14 december undertecknade representanter från Ericsson Response och FN ett historiskt avtal i FN:s högkvarter i New York. Ericsson skänker GSM-utrustning till Förenta Nationernas kommunikationscenter i Brindisi, Italien. Utrustningen underlättar insatser i katastrofområden.

Ericsson Response skänker ett GSM-system till FN:s center för telekommunikation i Brindisi. United Nations Office for the Coordination of Humanitarian Affairs, OCHA, är den organisation som kommer att handha utrustningen. OCHA skickar ut de grupper som är först på plats i katastrofområden. Med GSM kan de kommunicera med högkvarteret och förbättra kvaliteten och effektiviteten i sina hjälpinsatser.

Stig Lindström, ansvarig för utrustningen inom Ericsson Response, förklarar att GSM-utrustningen är ett komplement till FN:s satellitnätverk.

Förutom mobiltelefoner får FN växlar för GSM 900, radiostasstationer och MINI-LINK-utrustning.

– Vi står även för programvara så att de kan använda tjänster som SMS, röstbrevlåda och gruppsamtal med GSM Pro, säger Stig Lindström.

Ericsson förbinder sig också att utbilda FN-personalen att handha utrustningen samt att stå för underhåll och reservdelar under två år.

JESPER MOTT

jesper.mott@lme.ericsson.se

## Hitta rätt med mobilen

Nu går det att via SMS exempelvis få veta var den närmast bankomaten finns. Nyligen presenterade Ericsson och det amerikanska företaget Autodesk en lösning som gör det möjligt för mobiloperatörer att erbjuda sina abonnenter denna tjänst via SMS.

Genom att koppla ihop Ericssons Mobile Positioning System, flera SMS-gateways och Autodesk Locationslogic, kan en textbaserad tjänst ta reda på var användaren befinner sig och ge honom eller henne den efterfrågade uppgiften.

Användaren skickar ett SMS och ett svar plockas fram genom att frågan MATCHAS mot en databas med exempelvis banker, bensinmackar och liknande.

Genom att erbjuda denna tjänst får operatörerna stora möjligheter att öka användningen av SMS, utan att behöva förändra strukturen i sina nät. När Multimedia Messaging, MMS, börjar användas kommer också bilder, som till exempel kartor, att kunna skickas.

Tjänsten finns redan ute och Ericsson och Autodesk kommer gemensamt att marknadsföra och sälja den till operatörer. Det sker inom ramen för samarbetet inom Ericsson Mobility World.

Genom Telia finns denna tjänst i Sverige, men nu kommer många fler att kunna dra nytta av den även globalt.

GUNILLA TAMM

gunilla.tamm@lme.ericsson.se

## Multiservice över IP och första GSM i Colombia

I hård konkurrens har Ericsson vunnit en beställning från Colombias största teleoperatör Telecom. Kontraktet, som är värt drygt 250 miljoner kronor, gäller en total modernisering av telenäten i Colombia, speciellt för de otillgängliga delarna av landet. Det omfattar för det fasta nätet tal och data över IP och tillgång till Internet med en unik multiservicelösning som bygger på IP-telefoni, ATM-väljaren AXD 305, Tigrisrouterar, MINI-LINK med mera. För mobil kommunikation är detta det första GSM-nätet i landet.

Genomförandet av moderniseringen av nätet kommer att börja i januari 2002 och ta ungefär åtta månader.

## Kreditförsäljning vittnar om stark tro på 3G

Ericsson säljer kundkrediter till ett värde av totalt 16 miljarder kronor. En stor del av krediterna består av den finansiella hjälp Ericsson bistått 3G-kunderna med. Cirka 3,1 miljarder kronor är lån som Ericsson givit av eget kapital. Försäljningen av lånen innebär alltså att företaget förbättrar sitt kassaflöde för året med 3,1 miljarder kronor.

Erbjudandet att köpa kreditportföljen blev övertecknat. Det tyder på att marknaden har en stark tilltro på den framtida marknaden för 3G-operatörerna.

13 operatörer stödjer försäljningen och transaktionen väntas vara klar innan årets slut.

## Ingen förändring av gränsvärden

Det finns ingen anledning att ändra gränsvärdena för radiovågor från basstationer och mobiltelefoner, inklusive SAR-gränsvärdena.

Det fastslår EU-kommissionens vetenskapliga kommitté i en färsk rapport. De fakta som har presenterats runt radiovägsexponering sedan förra rapporten skrevs 1998 anses inte motivera någon förändring. Den vetenskapliga kommitténs åsikt ligger till grund för EU:s rekommendation för radiovägsexponering, som de flesta EU-länder rättar sig efter.

## Ericsson får ny miljardorder i Kina

Den kinesiska operatören Sichuan Mobile Communication Company har skrivit ett kontrakt med Ericsson värt omkring 1,5 miljarder kronor för expansion av GSM/GPRS-nätverket i Sichuanprovinsen. Utbyggnaden kommer att vara färdig i juni 2002.

Kontraktet täcker även en expansion av Mobile Intelligence Network (MIN), vilket gör att Sichuan Mobile kan tillhandahålla så kallade intelligenta lösningar som kontantkort, privatnummer och privata nätverk. Operatören har för tillfället 4,2 miljoner abonnenter.

## Kreativiteten i Pakistan sporras av krisen

Trots det oroliga läget i Pakistan har Ericssons ingenjörer lyckats installera en ny Jambala-nod för Home Location Register, HLR, i operatören Pakcoms TDMA-nät. Arbetet skulle ha utförts av medarbetare från Kanada, men reseförbud i området gjorde det omöjligt.

Ingenjörerna löste problemet genom att sätta upp en tillfällig HLR, sammansatt av AXE-utrustning. När den nya noden var på plats genomförde de sedan en fjärrinstallation av programvaran genom att ladda hem den från kollegerna i Kanada.

En HLR-nod är ett register i operatörens nät där information om abonnenterna finns sparad.



Ericssons vd Kurt Hellström tackar alla anställda för ett hårt arbete under ett av de tuffaste åren hittills för Ericsson. Nästa år tror han blir en milstolpe i Ericssons historia och i ett lite längre perspektiv ser han mycket ljust på framtiden för koncernen.

FOTO: LARS ÅSTRÖM

## Efter stormen väntar ljusare tider

Det har varit ett tufft år men framtiden talar för Ericsson. Kurt Hellström tackar koncernens anställda för deras hårda arbete och ansvarsfulla insats under de synnerligen svåra omständigheter som råder. Den ekonomiska nedgången kommer att hålla i sig ett tag till men sedan väntar en fantastisk resa, säger han.

Det har varit ett minst sagt turbulent år för såväl Ericsson som hela telekombranschen. Med bara några få dagar kvar till årskiftet kan Ericssons vd och koncernchef Kurt Hellström konstatera att 2001 blev ett av de tuffaste åren i koncernens historia.

– Vi har upplevt en sällsynt snabb och kraftfull ekonomisk nedgång och har tvingats anpassa vår verksamhet efter en ny verklighet. För att klara situationen och reducera våra kostnader har vi tvingats vända på varenda sten inom företaget. Dessvärre har det också inneburit att en del av våra kolleger har fått lämna företaget, säger Kurt Hellström.

Koncernen har i dag 20 000 färre anställda jämfört med storleken på personalstyrkan strax före Ericssons vinstvarning i mars. Hälften av dessa 20 000 har övergått till andra företag i samband med den för-

säljning av enheter och bolag som skett inom Ericsson. Majoriteten av de övriga deltar i något av de framtidsfora som företaget erbjuder för att hjälpa de anställda att hitta nya arbeten.

### Det finns ljuspunkter

Nu går Ericsson in i ett nytt år. Några större organisationsförändringar, liknande de som skett under den här hösten, finns inte inplanerade framöver.

– Nu är det viktigt att vår nya organisation trimmas in och når de mål vi har satt upp. Det kan förstås bli fråga om några mindre finjusteringar av organisationen, men det går inte att veta säkert idag, säger Kurt Hellström.

Nedgången inom telekombranschen beräknas hålla i sig ett tag till, men det går ändå redan att skönja ljuspunkter inom företaget.

– Vi börjar få ordning på vårt kassaflöde, även om det återstår mycket hårt arbete innan det är helt stabilt. Sedan är jag imponerad av hur de anställda hittills har lyckats koncentrera sig på sina arbetsuppgifter och på Ericssons affärer samtidigt som vi genomför besparingar. En sådan inställning stärker företaget och bådär gott inför framtiden.

### Milstolpe nästa år

Kurt Hellströms syn på Ericssons närmaste framtid är, som han själv uttrycker det, försiktigt optimistisk. Han är dock säker på att 2002 blir en milstolpe i Ericssons historia.

– Jag tror att nästa år blir den verkliga starten för den tredje generationens mobiltjänster över stora

delar av världen. Japan har ju redan startat och i Europa kommer vi att få se de första utrullningarna av 3G-nät samt lanseringar av service och tjänster under nästa år. Och naturligtvis blir tillväxten av GPRS stark. När vi någon gång i framtiden ser tillbaka på de här åren så kommer vi att säga att: "2002 var året då det verkligen lossnade", säger han.

### Fantastisk resa

På frågan om vilka länder och regioner han tror kommer att bli de framgångsrikaste för Ericsson under de närmaste åren, svarar han:

– Kina hoppas jag ska fortsätta utvecklas på samma positiva sätt som hittills. USA blir särskilt intressant för Ericsson när konjunkturen väl vänder, i och med att vi redan har säkrat stora marknadsandelar där.

– Andra områden som utvecklas i rätt riktning och som jag förväntar mig goda resultat ifrån är Östeuropa, Afrika och Saudiarabien.

I ett lite längre perspektiv är Kurt Hellström däremot mycket optimistisk och anser att Ericsson är mycket väl förberett för en kommande högkonjunktur.

– Det här är utan tvekan den bästa bransch man kan verka inom. Och jag är övertygad om att när det väl vänder så kommer vi att få vara med om en fantastisk resa som varar i många år.

# Ericsson i Sverige samlas i nytt bolag

Den legala strukturen för Ericssons svenska bolag förenklas. De 15 bolag som omfattar Ericssons kärnenheter och affärsenheter slås samman i ett bolag. Syftet är att skapa en legal struktur som bättre speglar Ericssons operativa verksamhet. Ulf Berg har utsetts till vd för det nya bolaget.

**Ulf Berg**, idag chef för Ericsson Microwave Systems, leder den arbetsgrupp som driver övergången till den nya strukturen. Han förklarar att Ericssons bolagsstruktur och den operativa verksamheten stämde väl överens för ett antal år sedan, men efterhand har bolagen växt, nya bolag har köpts upp och samriskföretag har bildats. Orsaken till dagens legala struktur är regionalpolitiska beslut under 1980- och 1990-talen och Ericssons kraftiga expansion, i kombination med bristen på arbetskraft på redan etablerade orter. I takt med det har även organisationen omstrukturerats, vilket har lett till ett oklart ansvarsförhållande.

– Avsikten med strukturförändringen är att skapa en legal organisation som ger stöd till vår operativa organisation. Den ska spegla sättet vi jobbar på, säger Ulf Berg.



Ulf Berg

Ericsson räknar också med att minska kostnaderna och öka effektiviteten genom att strömlinjeforma den administrativa processen och gemensamma funktioner.

## 26 000 berörda

Första kvartalet 2002 beräknas arbetet vara klart, totalt berörs 26 000 av Ericssons anställda.

– De flesta anställda påverkas inte i någon större utsträckning. För dem fortsätter arbetet precis som vanligt. Personalen inom vissa stödfunktioner kan eventuellt påverkas något mer, säger Ulf Berg.

Arbetsgruppen har sedan september analyserat den rådande situationen. Gruppen har haft kontinuerlig kontakt med vd för respektive bolag samt med representanter för de lokala facken. Det kommer även i fortsättningen att behövas en lokal platsorganisation på de orter där Ericsson har verksamhet. För att leda verksamheten på varje ort kommer personer med platschefsroll att utnämnas. Det kommer att röra sig om en "tillika-roll", det vill säga personen kommer att ha en annan huvuduppgift.

## Enhetliga anställningsvillkor

Alla berörda kommer att få information som bekräftar övergången, men anställningsvillkoren förändras inte vid överflyttningen. På sikt kommer enhetliga anställningsvillkor att antas i det nya bolaget. Medarbetarna kommer också att få nya ID-brickor och en ny bolagsbeteckning. Information till de anställda kommer att finnas tillgänglig på Ericssons intranät. Per-Arne Sandström, COO, blir ordförande i bolagets styrelse. Namnet på det nya bolaget har ännu inte fastställts och det är heller inte klart vem som blir vd.

JESPER MOTT

jesper.mott@lme.ericsson.se

## DET NYA SVERIGEBOLAGET

### Bolag som omfattas av sammanslagningen:

- **Edgecom, EOM:** Stockholm
- **Ericsson Billing Software, EHS:** Stockholm, Göteborg
- **Ericsson Compitex, EGS:** Göteborg
- **Ericsson Erisoft, EPL:** Umeå, Luleå, Skellefteå
- **Ericsson Infotech, EIN:** Karlstad, Stockholm
- **Ericsson Internet Applications & Solutions, EIP:** Stockholm, Linköping, Karlstad, Sundsvall, Karlskrona
- **Ericsson Microwave Systems, EMW:** Göteborg, Stockholm, Borås, Lysekil
- **Ericsson Mobile Communications, ECS:** Stockholm, Linköping, Lund
- **Ericsson Mobile Data Design, ERV:** Göteborg
- **Ericsson Radio Access, RSA:** Stockholm
- **Ericsson Radio Systems, ERA:** Stockholm, Gävle, Katrineholm, Kumla, Linköping, Nynäshamn
- **Ericsson Softlab, SOL:** Lund, Linköping
- **Ericsson Software Technology, EPK:** Ronneby, Karlskrona, Hässleholm
- **Ericsson Telecom, ETX:** Stockholm, Karlstad, Göteborg, Norrköping, Vänersborg
- **Ericsson Utvecklings AB, UAB:** Stockholm, Östersund



Marknadsbolaget Ericsson Sverige (ESE) berörs inte av sammanslagningen.

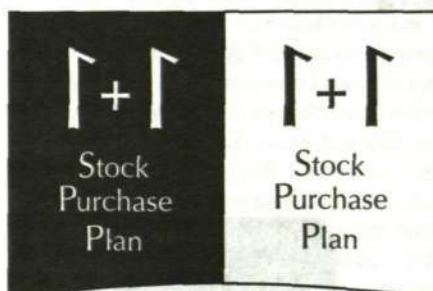


ILLUSTRATION: JOSEFIN W-M

## Delaktighet skapar motiverade medarbetare

Ett företag med motiverade och engagerade anställda har goda förutsättningar att växa sig starkare.

– Vi vill att alla inom Ericsson ska ha förtroende för företaget. Vi tror att aktiesparplanen kan få de anställda att känna att det är deras företag, säger Marcus Sheard, koncernansvarig för kompensationer och förmåner.



**Företagets prestation** återspeglas oftast i aktiepriset. Går företaget bra brukar aktiepriset gå upp och vice versa. De som är med i aktiesparplanen har då chans att få lön för mödan, samtidigt som de ser att deras prestation kan ge utdelning.

Tanken är att aktiesparplanen ska motivera de anställda till ett långsiktigt förtroende och engagemang i företaget.

– Alla kan påverka Ericssons resultat genom sitt arbete. Motiverade anställda skapar bättre produkter och ska också belönas därefter, säger Marcus Sheard.

Många stora företag har någon typ av aktie- eller bonusprogram för de anställda.

– Men det unika med Aktiesparplan 1+1 är nog omfattningen. Den är världsomspännande och har ett

generöst upplägg jämfört med många andra företag. Vi känner att sparplanen reflekterar Ericssons värderingar, som handlar om människors förmåga att fatta egna beslut och uppmuntrar engagemang, anser Marcus Sheard.

Förhoppningen är också att aktieägandet ska sammansvetsa Ericssonanställda över hela världen. Men Marcus Sheard påpekar att det alltid måste vara ett personligt och väl genomtänkt beslut att bli aktieägare.

– Det är alltid förknippat med risker att äga aktier. Men vi tror att det här är ett väldigt förmånligt erbjudande och att Ericsson har mycket goda utsikter att gå starkt ur krisen.

Lite olyckligt är det kanske att aktiesparplanen lanseras i samma andetag som många Ericssonanställda sägs upp.

– Självklart är det viktigt att vi tar hand om dem vi måste säga upp. Men det är också viktigt att ta hand om och motivera de som är kvar. Ska vi vänta med att starta aktieprogrammet tills läget är helt stabilt kan vi kanske få vänta länge, förklarar Carl-Gustaf Leinar, personaldirektör för Ericsson Sverige.

SARA MORGE

sara.morge@lme.ericsson.se

# Aktieköp kräver eftertanke

Nu är det dags för flertalet Ericssonanställda att tänka över om de är villiga att satsa pengar och bli delägare i företaget. Aktiesparplan 1+1 går ut på att företaget belönar den som är villig att långsiktigt investera i Ericssonaktier. Ericsson kommer att matcha med lika många aktier som den anställda har köpt själv.

Sparplanen startar efter nyår och riktar sig till anställda över hela världen. Redan i december inleds en informationskampanj med broschyrer och affischer. Syftet är att de anställda ska ta ställning till om de är villiga att satsa pengar i Ericssonaktier.

– Man måste fundera på vad man tror om framtiden för branschen, för företaget och inte minst för aktiesparande i sig. Och man ska inte satsa pengar som man inte kan klara sig utan, säger Anna Surtevall, global projektledare för aktiesparplanen.



Anna Surtevall

Det här handlar om stora beslut och väcker självklart många frågor. Kontakten har försökt hitta svaret på några av de viktigaste frågorna.

**Vad innebär matchning i det här sammanhanget?**  
Det betyder att företaget ger dig lika många aktier som du själv har köpt och behållit under tre års tid.

## Hur går matchningen till?

Exakt tre år efter varje inköpstillfälle kommer Ericsson att matcha de aktier du köpte vid just det tillfället. Om de pengar du hade satt undan till första inköpstillfället i maj 2002 räckte till 30 aktier, så får du 30 aktier av företaget i maj 2005. Tre månader senare räckte pengarna kanske till 25 aktier, vid nästa matchningstillfälle får du 25 aktier av Ericsson och så vidare. Om du jobbar kvar på Ericsson efter fem år, kommer banken att ha köpt aktier åt dig vid åtta tillfällen och har du behållit dina aktier, kommer dessa att ha matchats vid lika många tillfällen.

**Vad behöver jag göra för att sätta igång och spara?**  
Först och främst måste du bestämma hur mycket

pengar du själv tycker att du kan sätta undan varje månad. Sedan måste du skriva under de avtal som du kommer att få med posten senast den 10 januari nästa år.

## Får jag spara hur mycket eller hur lite jag vill?

Du får spara högst 7,5 procent av din bruttoinkomst varje månad. Sparandet ska vara kontinuerligt och långsiktigt och det går alltså inte att sätta in klumpsummor. Oavsett lön får ingen medarbetare spara mer än 50 000 kronor per år i programmet. Lägsta sparbelopp varierar från land till land.

## Är det här en säker sparform?

– Nej, det är inte riskfritt och vi garanterar inte att alla kommer att tjäna på att gå med i sparplanen. Det är också anledningen till att vi har begränsat sparbeloppet till 7,5 procent av lönen. Men vi tror och hoppas förstås att det här är något som de anställda kommer att göra en bra förtjänst på, säger Anna Surtevall.

## Har alla anställda möjlighet att gå med?

I första omgången kommer nästan 79 000 anställda i 79 länder att få erbjudandet. Av olika anledningar kommer inte riktigt alla bolag att kunna erbjuda sina anställda att gå med. Exempelvis tillåter inte Kinas valutastiftning medborgarna att föra pengar ur landet.

## Måste jag gå med från början, eller kan man vänta?

– Nej, men först till kvarn... Vi har 35 miljoner aktier som ska användas inom aktiesparplanen, vi tror att det ska räcka. Men tar de aktierna slut så avslutas sparperioden i förtid, säger Anna Surtevall.

## Vad händer om jag slutar på Ericsson?

Slutar du på eget bevåg eller sägs upp av personlig anledning, avslutas ditt aktiekonto och du har ingen rätt till matchning av dina aktier. Handlar det däremot om outsourcing eller uppsägning på grund av arbetsbrist, matchas de aktier du har omedelbart. Du får inte fortsätta att spara om uppsägningen sker under sparperioden.

## När sker aktieköpen?

Aktierna köps in på tredje månad. Första tillfället blir i maj. Beroende på hur aktiekursen svänger, kan du både tjäna och förlora på upplägget.

– Banken ger ingen ränta på sparbeloppet mellan aktieköpstillfällena. I gengäld har vi kunnat pressa administrations- och transaktionskostnaderna.

**Hur mycket av det jag sparar går till bankavgifter?**  
Banken tar en avgift på 50 öre per aktie de köper åt

dig. Det är lite dyrare när du sedan ska sälja aktierna. Då är minimiavgiften cirka 255 kronor per tillfälle.

## Kan jag ändra mitt månatliga sparbelopp?

Du kan när som helst göra uppehåll i ditt sparande. Vill du däremot ändra ditt sparbelopp eller återuppta ditt sparande kan det bara ske vid två tillfällen per år, i maj och november.

## Hur gör jag om jag är långtidssjukskriven eller tjänstledig och inte får någon lön från Ericsson under spartiden, får jag vara med ändå?

Det varierar från land till land beroende på lokal lagstiftning och hur man har lagt upp administrationen. I Sverige är det inte möjligt att spara under perioder då man inte får någon lön från Ericsson.

– Det fungerar inte eftersom överföringarna sker via löneadministrationen. Däremot påverkas inte rätten till matchning av köpta aktier av en eventuell sjukskrivning under kvalificerings- eller matchningsperioden, förklarar Ake Petersson, som är ansvarig för aktiesparplanen i Sverige.

## Varför ska aktiekontona hanteras av en amerikansk bank?

– Anledningen till att vi valde Salomon Smith Barney är att de är tillräckligt stora för att klara av att hantera en så pass omfattande och global apparat som det här innebär, med transaktioner från världens alla hörn, samt att de erbjuder deltagarna telefonservice via världstäckande kundtjänstcentra och tillgång till aktiesparkontot via Internet, säger Anna Surtevall.

## Kommer jag att få problem när jag ska deklarera?

– Vi kommer att se till att Salomon Smith Barney förser dig med de uppgifter du behöver för din deklaration. Den preliminärskatt som ska betalas på förmånsvärdet av matchningsaktierna kommer vi att dra direkt från lönen vid varje matchningstillfälle. Hur mycket det blir avgörs av aktiekursen vid matchningstillfället, förklarar Ake Petersson.

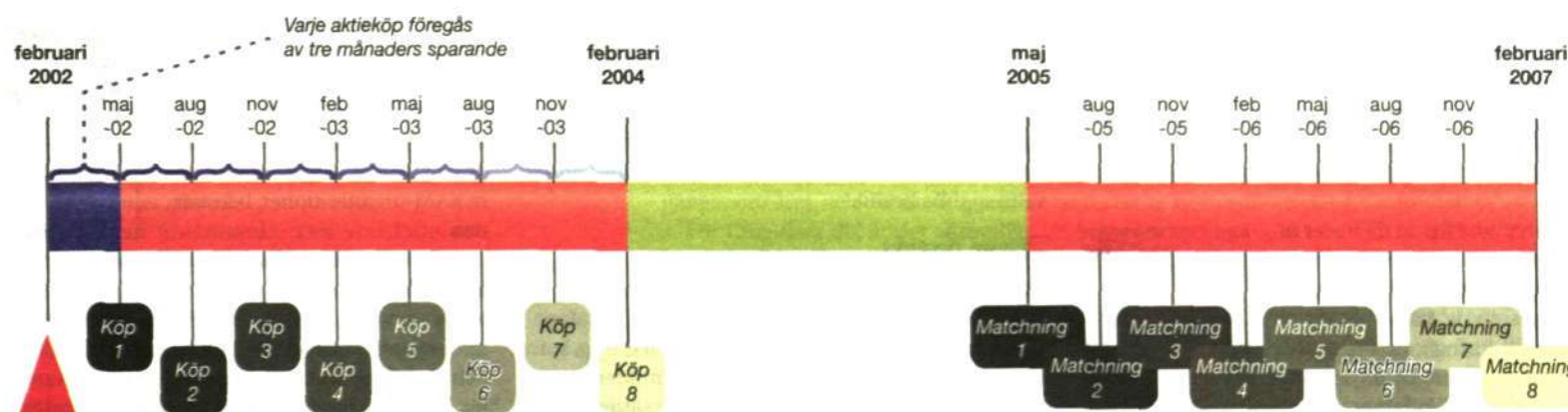
## Varifrån kommer matchningsaktierna, vem betalar för dem?

– Matchningsaktierna kommer från en nyemission som gjordes i våras. Totalt var emissionen på 155 miljoner aktier, 35 miljoner av dessa ska användas till aktiesparplanen. Det är i princip aktieägarna som betalar för kalaset genom den utspädning som nyemissionen har inneburit, säger Anna Surtevall.

SARA MORGE

## AKTIESPARPLANEN

De Ericssonanställdas aktiesparprogram sträcker sig över fem år.



Här görs det första löneavdraget.

Grafik: Paues Media

# Globala kunder i nya enheter

Fem globala kundenheter har bildats inom Ericssons marknadsdimension. De har från och med den 1 november ansvaret för affärsrelationerna med några av Ericssons största kunder. Ericssons marknadsdirektör Torbjörn Nilsson och Peter Olson, ansvarig för verksamhetsutveckling och verksamhetsstöd inom försäljning och marknadsföring, förklarar fördelarna med den här organisationen.

## Varför bildade Ericsson de här globala kundenheter?

Ericssons ambition är att ha en marknadsdimension som speglar hur våra kunders organisationer ser ut. Många av våra kunder har ambitionen att utvidga sin verksamhet i länder utanför sin hemmamarknad. Detta har lett till att vi nu har en handfull kunder som har en global närvaro. Därför har vi bildat en särskild kundenheter för var och en av dessa kunder som enklare kan tillgodose deras krav på globala inköp, avtal och tjänster. Vi vill också ge dem tillgång till en serviceorganisation som kan hjälpa dem över hela världen.

## Vilka kriterier har Ericsson använt vid urvalet av de globala kunderna?

Kunden ska ha en stor affärsvolym, det ska vara en global aktör och en stor del av affärsvolymen ska ligga utanför kundens klassiska hemmamarknad. Kunden driver ofta också globala synergier, strategier och leverantörsväl centralt. Kunder som i dag faller in i denna kategori är: Deutsche Telekom, France Telecom, Telecom Italia, Telefónica och Vodafone.

## Vad innebär det för fördelar att vara global kund hos Ericsson jämfört med övriga kunder?

Det här är inte en uppdelning av viktiga och mindre

viktiga kunder. Indelningen är ett sätt för oss att bättre hjälpa varje enskild kund utifrån deras individuella förutsättningar. AT&T och China Mobile är exempelvis två av våra absolut största kunder med huvuddelen av sin verksamhet på hemmamarknaden. De kommer i likhet med övriga kunder inom Ericsson att fortsätta servas genom våra regionala marknadsenheter på de marknader där de verkar, av den anledningen att det är så vi hjälper dem bäst. Samordningen av internationella frågor för dessa kunder hanteras av KAM:arna (Key Account Managers).

## Finns det inte en risk att de kunder som inte hamnar i kategorin globala kunder blir besvikna och att detta kan slå tillbaka på Ericssons affärer?

Vi ska undvika missuppfattningen, både inom Ericsson och hos en del av våra kunder, om att man inte får tillgång till Kurt Hellström om man inte är en global kund. Detta är fel – behöver man tillgång till Kurt så får man det, oavsett var man sitter i världen. Så har det alltid varit och så kommer det att förbli.

## Finns det några planer på att ta in flera kunder som globala kunder?

I och med att indelningen styrs av hur global närvaro kunden har, så kommer det säkert att både tillkomma och falla ifrån globala kunder. Om exem-



Införandet av globala kunder innebär inte en uppdelning av viktiga och mindre viktiga kunder. Både China Mobile i Kina och AT&T i Nordamerika kommer i fortsättningen att stödjas regionalt trots att de tillhör Ericssons absolut största kunder, säger Ericssons marknadsdirektör Torbjörn Nilsson och Peter Olson, ansvarig för verksamhetsutveckling och verksamhetsstöd. FOTO: ECKE KÜLLER

plvis Vodafone säljer av en massa bolag och koncentrerar sig på sin hemmamarknad så övergår de till att bli en stor kund som servas från en marknadsenhet. Ett motsatt exempel är om China Mobile skulle få för sig att köpa en massa bolag i Nordamerika, då skulle de säkert snabbt bli en global kund.

JENZ NILSSON  
jenz.nilsson@tme.ericsson.se

# Tolv kundenheter bildar globalt nätverk

Virtuella grupper som samarbetar över marknadsgränserna, ett globalt leveransavtal och gemensamma projekt med kunden. Det är några av arbetsuppgifterna för den globala kundenheter för Vodafone. Kundnöjdhet är det ord som ska genomsyra all verksamhet på de tolv enheter runt om i världen, som ingår i den globala enheten.

Global Customer Unit, GCU-verksamheten, i Storbritannien har nu samlats i Newbury, där Vodafone har sitt huvudkontor.

Vi har just flyttat till huset intill vårt kundkontor för Vodafone UK. Genom att inte finnas i samma hus som de, vill vi betona att vi står till förfogande för alla de tolv enheter som för närvarande finns inom vår "Vodafone - Ericssonklubb", säger Nils Grimsmo, som är ansvarig för den globala kundenheter för Vodafone.



Nils Grimsmo

Praktiskt har den nya organisationen inte inneburit så stora förändringar eftersom vi redan tidigare i stort jobbat i enlighet med tankarna bakom de globala kundenheter, förklarar han.

Nils Grimsmo säger att marknadsutvecklingen inom telekom kräver en kundfokuserad organisation med egna enheter för de globala kunderna. Med den nya organisationen läggs grunden för ett bra internt samarbete, som ska göra det lättare att bland annat fatta snabba beslut.

## Driver projekt

Att arbeta globalt är viktigt. Så leder till exempel de kundansvariga, KAM:arna, på Ericssons tolv Vodafone-enheter runt om i världen var sin virtuell grupp, som driver projekt inom olika kompetensområden.

Genom att dela ut ansvar på det här sättet skapar vi ett verkligt globalt samarbete samtidigt som vi bygger nätverk över bolagsgränserna, förklarar Nils Grimsmo.

Kundnöjdhet är ett viktigt ord för Kaj Snellman, chef för kundrelationer och affärskontroll på Ericssons globala Vodafone-enhet.

Att jobba med en global grupp av kundföretag skiljer sig ganska mycket från att arbeta med lokala kunder. Vi måste agera på ett helt annat sätt för att dra nytta av synergier mellan våra KAM-organisationer, betonar han.



Kaj Snellman

Vodafone vill standardisera sitt arbete så mycket som möjligt för att dra nytta av sin globala täckning och gemensamma samarbetsprojekt. Så till exempel har Ericsson och Vodafone skrivit under ett globalt leveransavtal för infrastruktur. Idag omfattar avtalet infrastruktur för 2G, 2,5 G, alltså GPRS och 3G.

Vodafone är en mycket kompetent kund, både tekniskt och kommersiellt, och vi är mycket stolta

# för Vodafone

över att vara deras huvudleverantör. Vi måste ha stor respekt för deras kunskaper och acceptera vår roll som leverantör. Därigenom kan vi också vidareutveckla vår roll som affärspartner, säger Nils Grimsmo.

## Ägarmajoritet i J-Phone

3G och Japan, där Vodafone nu har tagit ägarmajoritet i J-Phone, nämner han som den stora utmaningen under nästa år.

Med de fem 3G-kontrakt som Vodafone och Ericsson hittills skrivit har vi lagt en bra grund för ytterligare beställningar. Vodafone har ambitionen att förbli världens största mobiloperatör. Vi har ambitionen att förbli deras största leverantör och samtidigt bredda vår verksamhet till nya områden inom Mobil Internet, avslutar Nils Grimsmo.

GUNILLA TAMM  
gunilla.tamm@tme.ericsson.se

# Mer än 20 år av samarbete

Vad har Ericsson och den brittiska staden Newbury gemensamt? Jo, för båda är den globala operatören Vodafone mycket viktig. För Newbury är företaget ortens största arbetsgivare och för Ericsson den största kunden.

1985 tog Vodafone Storbritanniens första mobiltelesystem i drift, ett analogt så kallat Tacssystem. Leverantör var Ericsson och i och med det började samarbetet mellan de båda företagen. Det är ett samarbete som utan tvekan betytt och betyder mycket för bådas verksamhet. Största delen av Vodafones infrastruktur för 2G är levererad av Ericsson. Till Vodafone UK är Ericsson ensam leverantör av systemutrustning.

Idag är Vodafone världens största mobiloperatör med 200 miljoner abonnenter i sina nät runt om i världen.

Från att ha varit ett engelskt företag började Vodafone 1987 bli allt mer globalt genom att gå med i olika konsortier som bildades världen runt för att bjuda på mobillicenser. Idag har företaget intressen i 29 länder och på fem kontinenter.

Vodafones största marknad i Europa är Tyskland, där operatören D2 Vodafone har 22 miljoner abonnenter. Allra flest abonnenter har Verizon i USA, en operatör där Vodafone äger 44 procent.

Ericsson har varit Vodafones leverantör till första, andra och nu också tredje generationens mobilsystem. Fram till idag har fem operatörer i Vodafonegruppen valt 3G-utrustning från Ericsson.

GUNILLA TAMM

# Kundkrav i centrum för Cingular

Cingular är en av Ericssons största regionala kunder. För dem är det viktigast att Ericsson hjälper dem att möta sina kunders behov på bästa sätt.

Samarbetet mellan Ericsson och Cingular går långt tillbaka – redan innan SBC och BellSouth slog ihop sin USA-baserade mobila verksamhet levererade Ericsson till operatörernas GSM- och TDMA-lösningar. Nu är SBC:s och BellSouths samarbetsbolag Cingular, med sina dryga 20 miljoner abonnenter, en av Ericssons tio största kunder.

Anders Olin tillträdde nyligen posten som kundansvarig för Cingular-kontot. Han tycker att den nya uppdelningen mellan globala och regionala kunder är en nödvändig anpassning till marknadsläget.

Som regional kund behöver Cingular stöd främst på lokal nivå. Visst undrade Cingular i början varför inte de också kunde få en egen kundenheter, men efter att vi förklarat varför vi gjorde uppdelningen och försäkrat att de skulle få minst lika bra support som Ericssons globala kunder var de nöjda.

En förutsättning för att samarbetet med de regionala kunderna ska flyta på bra är att de får sin beskärda del av ledningens stöd och uppmärksamhet, säger Anders Olin. Cingulars vd har regelbundna möten med Kurt Hellström, åtminstone två gånger om året, och det är viktigt att de får fortsätta känna det stödet.

För Cingulars del är det väsentliga att Ericsson kan hjälpa dem att hålla vad de lovar sina kunder. Sedan spelar det inte så stor roll hur den interna kundorganisationen ser ut. Michael Pietropola, vice vd på Network Operations Support, är mycket nöjd med samarbetet.

Ericsson har fantastisk support på försäljningssidan, och mycket bra teknisk kompetens. Det absolut viktigaste för oss är att Ericsson kan ge oss det stöd vi behöver för att leva upp till våra kunders krav, säger Michael Pietropola.

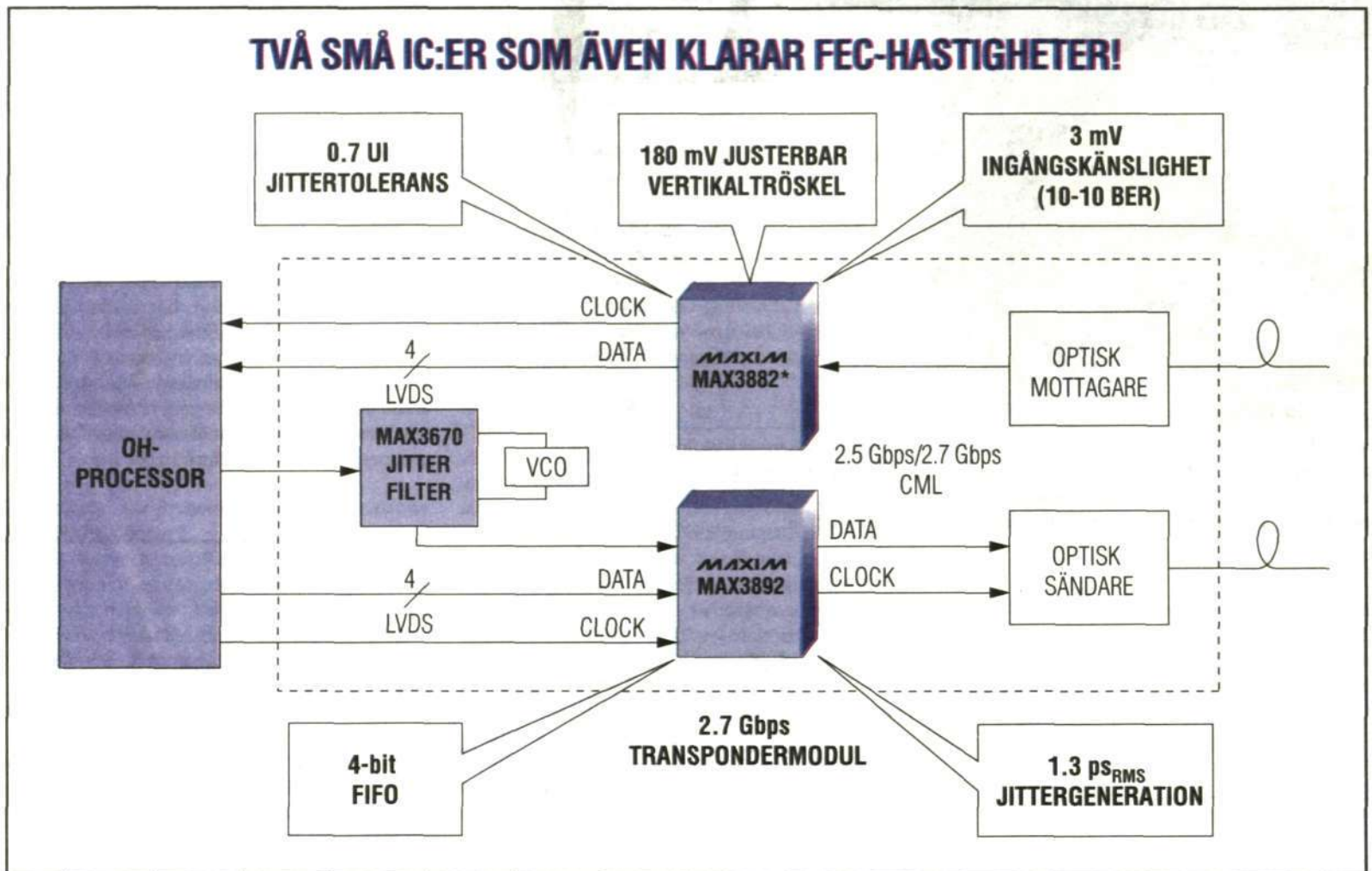
TONYA LILBURN  
tonya.lilburn@tme.ericsson.se



# 2.7 Gbps SÄNDTAGAR-CHIPSET MED BÄTTRE PRESTANDA ÄN SONET-SPECIFIKATIONEN

4:1 MUX och 1:4 Demux med 0.7 UI jittertolerans och 1.3 ps<sub>RMS</sub> jittergeneration

MAX3982 4:1 serialiserare med klocksyntes och MAX3882 1:4 desrealiserare med klockåtervinning är ideala komponenter för omvandling från 622 Mbps till 2.5 Gbps seriell data i SDH/SONET och DWDM-tillämpningar. MAX3892 har en 4x4-bitars ingångs-FIFO, en fullt integrerad PLL och en VCO-frekvens som kan ställas till 2.5 Gbps eller 2.7 Gbps. MAX3882 har justerbar vertikaltröskel, fullt integrerad klock- och dataåtervinningsfunktion med ställbar VCO-frekvens till 2.5 Gbps eller 2.7 Gbps. Kretsarna kommer i 7 mm x 7 mm 44-pins QFN-kapsel för endast \$63 per par.<sup>†</sup>



\*Future product—contact factory for pricing and availability.

<sup>†</sup>1000-up recommended resale. Price provided is for design guidance and is FOB USA. International prices will differ due to local duties, taxes, and exchange rates. Not all packages are offered in 1k increments, and some may require minimum order quantities.



**GRATIS! Fiber Design Guide—inom 24 timmar!**  
**Innehåller datablad och kort för gratisprov**

RING 08 444 54 30 eller FAXA 08 444 54 39  
för Design Guide eller gratisprov

**MAXIM**  
www.maxim-ic.com

2001 EDITION!  
FREE FULL LINE DATA CATALOG  
ON CD-ROM



ISO9002

**E EGEVO**  
ELEKTRONIK AB

— Ingår i OEM-koncernen —

Box 8100, 163 08 SPÅNGA

Tel 08-587 067 00

Fax 08-587 067 39

www.egevo.se

Delar av Maxims  
program distribueras av

**ELFA**

175 80 JÄRFÄLLA

Tel 020-75 80 00

Fax 020-75 80 10

www.elfa.se



2001 var året då 3G äntligen blev verklighet i Japan. Men i övriga världen drevs den mobila datautvecklingen av SMS. Här visar Mariko Wada, anställd på NTT DoCoMo, en 3G-telefon.

FOTO: YOSHIKAZU TSUNO/PRESSENS BILD

## 2001 gav klarsyn

Fallande börskurser och massuppsägningar. 2001 har varit ett tungt år för världens telekomföretag – men också en tid av nödvändig tillnyktring. Det menar branschkännare som Kontakten talat med.

– Året som gick präglades av global nedgång, långsam tillväxt och av att GPRS och 3G försenades. Jag tror att de här sakerna sammantaget har hjälpt till att sänka förväntningarna hos investerare, regeringar och operatörer till en mer realistisk nivå. Det här var verkligen "året då vi återvände till verkligheten", säger Catherine Forster Connolly, chef för Pyramid Research.



Catherine Forster Connolly

Bengt G Mölleryd, analytiker på Evli Bank, håller med. Han talar om en Mobilt Internet-bubbla som spruckit.

– Internet-boomen skulle direkt omdirigeras och bli mobil, trodde man. Det här året har visat att utvecklingen av användandet tar tid, och det är en viktig tillnyktring som skett, säger han.

### Satsar på lönsamhet

Som en följd av nedgången har operatörerna börjat koncentrera sig på lönsamhet.

– Tidigare har de sprungit snabbt för att hålla jämn takt med efterfrågan. Nu har de haft möjlighet att stanna upp och städa i böckerna.

En marknad som kom in relativt sent på den mobila arenan är Tyskland. Ökningen av mobilabonnenter var hela 105 procent mellan 1999 och 2000, berättar Catherine Forster Connolly. Men det

är naturligtvis ohållbart i längden – i år stannar tillväxten på 20 procent. De tyska mobiloperatörerna har därmed kunnat satsa på att öka intäkten per abonnent. En strategi är att omvandla kontantkortskunder till vanliga abonnemangskunder.

– Det är en trend vi ser över hela världen. Abonnemangskunder spenderar mer, därför är detta viktigt för operatörerna.

### Nycklar till framtiden

Året har också präglats av en förändrad syn på 3G. Operatörer som vann licenser i Tyskland och Storbritannien 2000 drog på sig stora skulder för att kunna betala de höga avgifterna. Catherine Forster Connolly anser att avsaknaden av koordination hos de europeiska regeringarna fått förödande resultat.

– Licenserna blir en framtida skatt för alla europeiska abonnenter, vilket kommer att bromsa upp 3G. Den franska regeringens ansats att betala tillbaka 80 procent av avgifterna är i alla fall ett viktigt steg i rätt riktning, säger hon.

Visst finns det andra positiva tecken på den mobila himlen. SMS växer starkt i hela världen och hos norska Telenor Mobil står textmeddelanden för hela 15 procent av intäkterna. Det visar att mobila datatjänster har framtiden för sig, anser Bengt G Mölleryd.

Framgångarna för SMS ger viktiga nycklar till framtagandet av 3G-tjänster, tycker Catherine Forster Connolly.

– Tjänsterna måste vara användbara och enkla. De läxorna kan vi lära oss av SMS-utvecklingen.

ELIN DUNÄS

elin.dunas@ime.ericsson.se

### TRENDER ÅRET SOM GICK

- Tillbaka till verkligheten. Nu har vi lärt oss att "less is more" och att skynda långsamt.
- 3G blev för dyrt. Alla är överens om att licensavgifterna i Tyskland, Frankrike och Storbritannien förra året blev på tok för höga. Årets auktioner i bland annat Hongkong och Singapore visar att intresset för 3G svalnat betydligt.
- Ökad specialisering. Operatörer och telekom-

leverantörer var vana att göra allt själva. Nu lägger Ericsson ut tillverkningen av mobiltelefoner och mobiloperatörer släpper in tjänsteleverantörer i näten.

- Nöden är uppfinningarnas moder. Textmeddelanden stod för den mobila databoomen. 3G-operatörer världen över kom överens om att dela nät.

## AT&T testar trådlös video



Amerikanska AT&T Wireless vill att kunderna

ska kunna få snuttar av musikvideo och sporthändelser i mobiltelefonen. Därför testar operatören nu en lösning för strömmande media, streaming.

Företaget poängterar att det är fråga om tidiga tester. När tjänsten ska börja erbjudas till kunderna är inte bestämt, skriver CNET News.com.

Utanför USA provar tre operatörer redan samma lösning från Realnetworks. Det är finska Sonera, Starhub Mobil i Singapore och spanska Telefónica Moviles.

## Hutchison gör 3G-kupp

Storbritanniens nyaste och minsta mobiloperatör ska hyra 3G-kapacitet av BT Cellnet. På så vis kan operatören lansera 3G i september, tre månader före konkurrenterna. Hutchison ska samtidigt bygga ett eget nät. Avtalet mottogs med viss förvåning, då många trott att Hutchison skulle välja Vodafone snarare än BT Cellnet.

hålla där...



**John Fletcher**, seniorkonsult inom det mobila området på Analysis Consulting, London.

Vad tycker du var det intressantaste som hände på telekomfronten i år?

– Definitivt lanseringen av 3G i Japan – äntligen fick vi se att det fungerar. Många i industrin har befarat att 3G skulle bli kraftigt försenat och på tok för dyrt. Nu var det visserligen tio månader sent, men folk tycks ha glömt att färg-tv fördröjdes ett år när den kom. Jag tror inte att det orsakat några långtgående skador för tv.

– Samtidigt har inställningen till 3G ändrats. När Singapore och Hongkong auktionerade ut licenser i år var intresset betydligt svalare än när det begav sig i Storbritannien och Tyskland förra året. Det speglar den tvekan marknaden känner inför 3G.

– En annan viktig händelse var samarbetsbolaget Sony Ericsson. Traditionella leverantörer av mobil telekomutrustning har tappat marknadsandelar till företag inom konsumentelektronik det senaste året. Sony och Ericsson har kompletterande kompetenser, vilket borde göra det till ett "win-win-venture".

Vad tror du om nästa år?

– Jag tror att marknaden kommer att återhämta sig. Men bara förutsatt att operatörerna lyckas sälja Mobilt Internet till massmarknaden. Nästa år blir avgörande för GPRS. För om GPRS går snett kommer det att få konsekvenser för 3G.

ELIN DUNÄS

I förra numret av Kontakten inleddes en serie om utbildningar. I det här numret berättar Maria Khorsand, ansvarig för Ericsson Technology Licensing, om sina erfarenheter av ledarskap. Här kan du dessutom läsa en kort beskrivning av vilka utbildningar som krävs för att bli en av de högsta cheferna inom företaget.

## Redo för stort ansvar

Maria Khorsand har gått de ledarskapsutbildningar som krävs för att bli en av de 200 högsta cheferna på Ericsson. Som ledare har hon ett starkt engagemang och höga ambitioner.

Att se verksamheten utvecklas och få hela organisationen att arbeta mot samma mål är hennes drivkrafter.

Maria Khorsand leder företaget Ericsson Technology Licensing, som bildades i december förra året och utvecklar Bluetooth-lösningar. Eftersom verksamheten är tämligen ny och företagsklimatet är hårdare än vanligt just nu, arbetar hon väldigt hårt, 100 timmar i veckan är inte ovanligt.

Vad är det som driver henne att lägga så mycket tid och energi på arbetet?

– Min drivkraft ligger i att se företaget och verksamheten utvecklas och gå bra. Att få hela organisationen att arbeta mot samma mål och att se de anställda utvecklas är väldigt stimulerande. Självklart är det också viktigt att få en bra lön, men det är inte den främsta sporren för mig, förklarar Maria Khorsand.

Hon började arbeta på Ericsson som tekniker 1987 och kände ganska tidigt att hon hade mycket att ge som ledare. Under sitt första och enda PU-samtal (personlig utveckling) med sin dåvarande chef skojade hon om att hon lätt skulle kunna göra hans jobb och hans chefs jobb också för den delen.

– Då ritade min chef upp en kurva och förklarade vad som krävs för att bli divisionschef. Sex månader senare blev jag chef för systemenheten på gamla affärsenheten Datanät, berättar hon.

Maria Khorsand anser att Ericssons chefsutbildningar genomgående håller hög kvalitet, men det var

den första, som handlade om "Self assessment", självkänedom, som gav henne mest.

– Där lärde vi oss att förstå våra egna styrkor och svagheter. Vi arbetade en stor del av tiden i grupper och gav varandra mycket återkoppling på hur vi uppfattade varandras ledaregenskaper. Dessutom bildade jag mig en god överblick över vad Ericsson utvecklar. Några av de personer jag lärde känna under den kursen har jag fortfarande kontakt med.

– Den andra kursen handlade om ledarskapsutveckling i stort. Vi lärde oss bland annat att grunden för allt ledarskap är självkänedom. Jag vill gärna råda andra chefer att gå den här utbildningen ganska tidigt i karriären, samtidigt eller parallellt med det första chefsjobbet. Själv gick jag kursen lite väl sent, jag var inne på mitt tredje chefsjobb och kunde redan stora delar av det vi gick igenom, fortsätter hon.

### Kunderna prioriterades

Ett önskemål och förslag från Maria Khorsand är att Ericssons chefsutbildningar skulle vara lite mer flexibla i upplägget: att deltagaren inte behöver ägna flera veckor i taget, utan kanske några dagar i veckan för att få mer tid att smälta det man lärt sig. Hon upplevde att det var svårt att kombinera chefsrollen med en utbildning som tar veckor.

– När jag själv gick Ericsson Executive-utbildningen, andra modulen som det heter, var jag tvungen att prioritera en kund. Kursledaren blev inte särskilt glad över det. I det fallet hade det varit bra om jag kunnat gå just den delen vid ett annat tillfälle, exemplifierar hon.

1999 tillfrågades Maria Khorsand om hon ville gå med i chefsutvecklingsprogrammet Ruter Dam. Det är ett forum och en mötesplats för kvinnliga chefer, där de möts för att utbyta erfarenheter, inspirera och motivera varandra. De som går programmet arbetar med två mentorer, en från det egna företaget och en



från ett externt företag. Det är deltagarens ansvar att skaffa sig den interna mentorn. Maria Khorsand ringde Kurt Hellström, som då var regionchef för Asien och Oceanien.

Han tyckte mentorskapet var en bra idé och sedan

– Kurt är ett stort stöd och ett bra bollplank för mig, han uppmanar mig alltid att tro på min egen förmåga. Det har aldrig hänt att han försökt bestämma hur jag ska agera i olika frågor, men däremot berättar han om sina egna erfarenheter, exempelvis av olika kunder, berättar Maria Khorsand.

– Kurts styrka som mentor är att han ställer upp när jag behöver tala med honom, fortsätter hon.

### Kvalitet i stället för kvantitet

Att få tiden att räcka till för både arbetsliv och privatliv är inte lätt alla gånger. I synnerhet inte om man är chef. Maria Khorsand satsar på kvalitet i stället för kvantitet när det gäller umgänget med sin man och sin elvaåriga dotter.

– Jag har valt chefsrollen, så jag tänker inte gå runt och ha dåligt samvete, det är bara destruktivt. Den tid jag har med min man och min dotter värdesätter jag väldigt högt, berättar hon.

Maria Khorsand, ansvarig för Ericsson Technology Licensing, beskriver sig själv som drivande, tuff, öppen och varm. "Du måste vilja nå resultat om du ska bli en bra chef och ledare. Och du måste nära dina styrkor, tänka positivt och tro på dig själv", säger hon.

FOTO: TOMAS BERGMAN

Även om Maria Khorsand lever mest i nuet fun-derar hon ibland på var hon befinner sig om ett par år.

– Om fem år hoppas jag att jag driver ett framgångsrikt företag.

På frågan om hon i framtiden kan tänka sig bli vd för Ericsson kommer svaret tveklöst.

– Absolut.

ULRIKA NYBÄCK  
ulrika.nyback@lme.ericsson.se

## Detta krävs för att nå toppen

Grunden för ett bra ledarskap är kompetens. Därför måste de som vill ta ett stort ansvar inom Ericsson gå ett antal utbildningar. De viktigaste beskrivs här i korthet.

För att bli antagen till chefsprogrammen krävs först och främst en god grundutbildning, huvudämnet kan vara exempelvis teknik, ekonomi eller marknadsföring. Den som börjar arbeta på Ericsson och efter ett par år blivit utnämnd till chef måste gå en grundläggande chefsutbildning och ta ett så kallat "chefsörkort". Den utbildningen heter Leadership Core Curriculum och arrangeras av Ericsson University runt om i världen.

Efter ett par års arbete som chef med goda resultat kan den anställde gå vidare till ett test som kallas "Ericsson Assessment Center". Det är som namnet antyder, en prövning på många sätt. Här får den anställde bland annat veta om hon eller han har rätt personliga egenskaper och förutsättningar för att klara en av de högsta positionerna.

De som på ett bra sätt tar sig igenom det programmet får möjlighet att bredda sitt ledarskapsperspektiv på utbildningen "Global Perspectives". Målet för det programmet är att öka kunskap och förståelse för Ericssons strategier, ambitioner, historia, kultur och globala arbete. Allt utifrån ett ledarskapsperspektiv.

För att nå en av de högsta positionerna krävs också minst ett års arbete utanför det egna hemlandet samt erfarenhet från både produkt- och marknadssidan. Efter ytterligare ett par år i olika chefspositioner erbjuds ett antal personer möjlighet att gå utbildningen "The Ericsson Executive", som hålls i Columbia Business School i New York. Här ligger tyngdpunkten på strategifrågor; deltagarna lär sig utveckla strategi, tränas i att genomföra den och att utveckla sitt individuella ledarskap.

Den person som klarat dessa utbildningar och skaffat sig en bred chefserfarenhet är nu redo att ta sig an någon av de 200 toppositionerna inom företaget.

ULRIKA NYBÄCK

© university.ericsson.se/training/leadership/



ILLUSTRATION: BJÖRN HÄGLUND



De nya sedlarna har en gemensam framsida. Baksidan kan däremot variera från land till land, berättar Nina Macpherson, som är koncernsamordnare för Ericssons EMU-arbete. FOTO: PRESSENS BILD

# Välkommen valuta

Ajöss D-Mark, pesetas och gulden. Efter nyår är det euron som gäller i alla EMU-länder.

I snart tre år har den funnits som elektronisk valuta. Nu är det dags att vänja sig vid de nya mynten och sedlarna. På Ericsson har arbetet med att förbereda för den nya valutan pågått sedan 1996.

Det började med en lapp på ett skrivbord. "EMU. Kan du ta hand om det?"

– Ingen visste egentligen någonting, minns Nina Macpherson som numera samordnar koncernens EMU-arbete. Så vi läste helt enkelt på. Vi gick på seminarier och kurser tills vi kände att det inte fanns någon som hade mer att lära oss. Då bestämde vi oss för att dra igång ett pilotprojekt.



Nina Macpherson

Det blev Ericsson Holland, Ericsson Telecommunicatie BV, som fick visa vägen. Redan i slutet av 1997 började deras arbete med att förbereda övergången till redovisning i euro. Mycket behövde göras: datasystem anpassades eller byttes ut, prislister skrevs om, blanketter som hänvisade till gulden försvann, kunder och leverantörer kontaktades angående möjligheten till fakturering i euro.

– Men den största förändringen var nog ändå att börja tänka på ett nytt sätt, minns Siska Meerkerk, som ledde europrojektet i Holland. Det tog tid att vänja sig och i början kunde det ibland uppstå lite förvirring. Är den här summan angiven i gulden eller euro? Men några riktigt stora problem hade vi inte.

De andra EMU-länderna har sedan haft goda möjligheter att dra nytta av holländarnas erfarenheter. Lokalbolagen har själva fått välja när de velat gå över till redovisning i euro. Och precis innan de gamla valutorna försvinner vid nyår kommer de sista lokalbolagen i Österrike och Grekland att ha tagit steget.

– För oss i Holland blir det ingen större skillnad på hur vi jobbar, tror Siska Meerkerk. Men det kommer att märkas på ett personligt plan. Vi får lön i euro och måste vänja oss vid att handla all mat till europriser.

Nina Macpherson tycker att det känns bra att företaget har varit ute i god tid.

– Vi vill ju gärna ligga i framkant inom alla områden, säger hon. Att tidigt kunna erbjuda och acceptera fakturor i euro är en service gentemot kunder och leverantörer.

Ericsson har tagit tydlig ställning för EMU.

– Målen med unionen, som en stabil ränta och sunda statsfinanser, anser vi skapar ett bra klimat för företag att arbeta i, säger Nina Macpherson.

Euron innebär också vissa rationaliseringsvinster, exempelvis möjligheten att ha en gemensam cashpool för alla EMU-länder.

Under de första två månaderna på det nya året kommer de gamla valutorna att leva parallellt med euron. Sedan blir det knepigare att växla in sina gamla pengar. Det kan därför vara dags även för medarbetare utanför EMU att växla in pengar som kanske blivit kvar från tidigare resor.

Svenskarnas inställning till EMU har blivit alltmer positiv den senaste tiden. Det är också ett av skälen till att Nina Macpherson och hennes kolleger nu planerar en rejäl analys av vilka konsekvenser det får för Ericsson om Sverige går med i unionen jämfört med om landet fortsätter att stå utanför.

MARIA PAUES

maria@pauemedias.se

håll där...



FOTO: JESPER MOTT

**Anders Friman**, sedan den 1 oktober projektledare för WCDMA Total Project R1/R2, Ericssons första leveranser av 3G-system som nu befinner sig på upploppet. Han kommer närmast från Ericsson Business Innovation, där han var operativ chef och vice vd.

**Kan du kort beskriva WCDMA Total Project?**

– I projektet arbetar vi med två initialkunder, J-Phone i Japan som ska lansera sitt nät 30 juni 2002 och Vodafone UK som lanserar sitt nät den 1 oktober 2002. Projektet består huvudsakligen av kärnnät och radionät, men vi tar ett ansvar för helheten med mobiltelefoner, applikationer, servicenät och tjänster. Vi har i det närmaste avslutat all design och befinner oss i ett hektiskt arbete med att verifiera. Förutom att leverera till de första två kunderna är det viktigt att förbereda den kommande enorma utrullningen till alla de kunder som står på tur. Både Ericsson och kunderna har gjort stora investeringar i 3G. Vi måste leverera ut systemen i tid för att snabbt börja få igen det vi investerat. Projektet är mycket viktigt för Ericssons framtid. Det här är nästa steg i utvecklingen och missar vi 3G så förlorar vi vår position som världsledande systemleverantör.

**Hur många medarbetare omfattas av projektet och hur många delprojekt består det av?**

– Jag har ingen exakt uppgift på det, men det rör sig om 7 000–10 000 medarbetare inom forskning och utveckling. Vi har elva delprojekt.

**Hur gör man för att överblicka ett sådant jättestor projekt?**

– Det gäller att jobba med helhetsperspektivet och försöka identifiera saker som vi kan ha missat. Man får satsa på det som är avgörande för kunderna och på sådant som kan försena oss. Detaljerna följs upp i delprojekten och ett nära samarbete i projektgruppen borgar för att vi kan hantera även dem.

**Vad är den största utmaningen för dig personligen?**

– Att kunna få alla att rikta in sig på ett fåtal viktiga mål och att få dem att känna sig delaktiga i processen som tydligt leder till slutmålet. Många har jobbat över tre år med projektet och det gäller att alla orkar ge järnet nu på upploppet.

**Vad är det viktigaste som sker härnäst?**

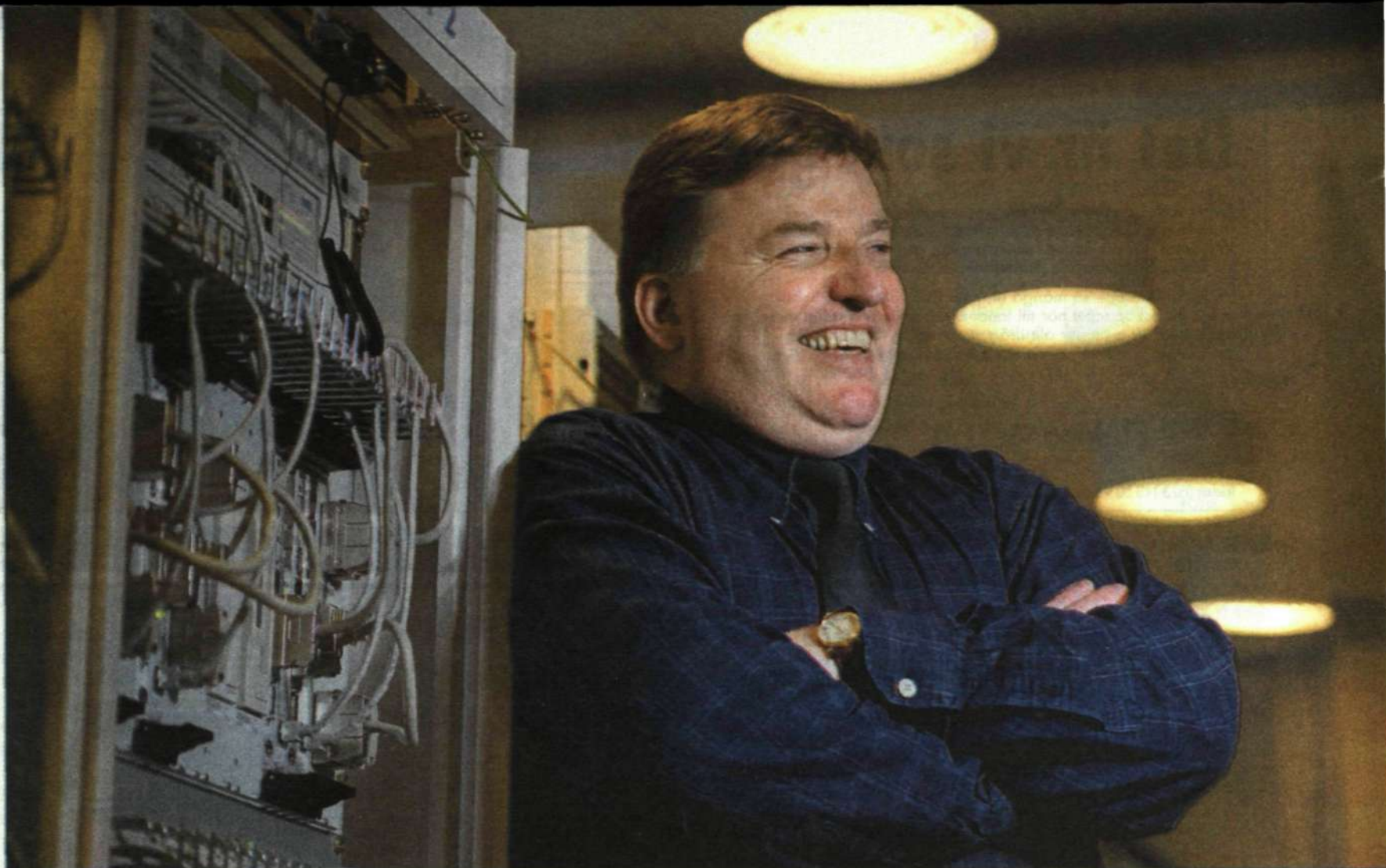
– Det är utan tvekan leveransen av mjukvara till Japan under februari nästa år. Den utgör basen för att vi, tillsammans med kunden, ska rulla ut systemen i tid för lansering den 30 juni.

JESPER MOTT

jesper.mott@ime.ericsson.se

## MEDLEMMAR I EMU

- Belgien
- Italien
- Finland
- Luxemburg
- Frankrike
- Portugal
- Grekland
- Spanien
- Holland
- Tyskland
- Irland
- Österrike



Anders Wänman, ansvarig för kärnenheten Core Network Development ska genomföra stora förändringar under nästa år. Verksamheten ska effektiviseras, samlas på färre orter och ett mindre antal produkter ska utvecklas. Trots de omfattande förändringarna ser han ljusst på framtiden. "Jag är övertygad om att det går bra, vi har mycket kompetenta medarbetare och världsledande produkter", säger han.

FOTO: GUNNAR ASK

# Med effektivare kärna

I början av december installerade den amerikanske operatören Cingular, som första operatör i världen, Ericssons nya växelplattform AXE 810. Kärnenheten Core Network Development utvecklar några av Ericssons bäst säljande produkter. Nu ska verksamheten ses över: den ska bli effektivare, samlas på ett mindre antal orter och färre produkter ska utvecklas.

Det finns de som tror att växelplattformen AXE snart spelat ut sin roll, nu när IP-tekniken blir allt viktigare inom telekomindustrin. Anders Wänman, som ansvarar för kärnenheten Core Network Development håller inte med. Han berättar om det senaste kontraktet med den amerikanske operatören Cingular, som i början av december började använda växelplattformen AXE 810 i sitt nät.

– AXE 810 är otroligt kraftfull, den har en dubbelt så kraftig processor, drar mindre ström, kan hantera dubbelt så mycket data- och teletrafik än dess föregångare. Kostnaden för utveckling och produktion är dessutom lägre, säger Anders Wänman och ser nöjd ut.

Kärnenheten Core Network Development ansvarar för att ta fram och vidareutveckla stamnätet, som även kallas core-nätet. Stamnätet består av servrar och applikationer som dirigerar trafiken i nätet.

Enheten utvecklar även växelplattformarna AXE, CPP och TSP & WPP (se ordlistan nedan).

Trots stora försäljningsframgångar väntar ett tufft år med omfattande förändringar inom enheten.

De flesta känner vid det här laget till att forsknings- och utvecklingskostnaderna inom Ericsson ska reduceras betydligt. Kärnenheten har hittills nått uppsatta besparingsmål genom att bland annat kraftigt minska kostnaderna för konsulter, IS/IT och administration.

## Tre länder får huvudansvar

Besparingar och effektivisering inom enheten fortsätter under nästa år bland annat genom att samla huvudansvaret för verksamheten i tre länder: Sverige, Tyskland och Italien. Detta är ett led i den så kallade koncentrationsstrategin. Utvecklingsverksamhet kommer att bedrivas i fler länder, men i de ovan nämnda samlas alltså huvudansvaret. På kärnenheten arbetar idag 7 000 anställda i 15 länder.

Ytterligare ett led i effektiviseringsprocessen är en översyn av produktportföljen. Det innebär att Ericsson i framtiden endast kommer att erbjuda tre huvudplattformar: AXE, CPP samt TSP & WPP.

– Att erbjuda tre plattformar i stället för de vi er-

bjuder idag kan jämföras med att skapa ett koncernspråk. Ericsson kommer att uppfattas som tydligare och effektivare. Jag är övertygad om att kundernas förtroende för oss ökar, säger Anders Wänman.

## Visioner ska förverkligas

Han ser positivt på framtiden och tror att förändringarna som ska effektivisera verksamheten kommer att gå bra.

– Den här översynen blir i vissa stycken tuff, men jag är övertygad om att det kommer att gå bra, vi har mycket kompetenta medarbetare och världsledande produkter, säger han.

Den största utmaningen för kärnenheten under nästa år är att se till att leveranser och installation av stamnätet, version 2.0, når kunderna i rätt tid.

– Vi är inne i en period där vi måste se till att 3G-näten byggs ut, tas i drift i tid och att de verkligen börjar användas av slutkunderna. Nu gäller det att förverkliga våra visioner innan vi lägger all vår energi på nästa vision: fjärde generationens tele- och datanät.

ULRIKA NYBÄCK

ulrika.nyback@lme.ericsson.se

## CORE NETWORK DEVELOPMENT

### Några begrepp:

**AXE 810:** en växelplattform för krets- och paketkopplade system

**CPP (Cello Packet Platform):** en plattform för ATM- och IP-kommunikation

**TSP & WPP (Wireless Packet Platform):** serverplattformar för tjänster och styrning av näten

Kärnenheten Core Network Development levererar stamnät och noder till affärsenheterna Multi-Service Networks, Mobile Systems WCDMA & GSM och Mobile Systems CDMA. Plattformar levereras både till de egenutvecklade noderna och till noder på kärnenheterna Radio Network Development och Service Network & Applications.

# Det är vi som gör allt

Precis som Du vill ha det. Idé, konstruktion, materialförsörjning, test, packning och distribution till Dina kunder. Vi lyssnar, tar på oss ett helhetsansvar, ger Dig säker kvalitet och reducerade produktionskostnader.

Vi ser kanske inte så många ut, men ElektroMekans produktionskapacitet hör till landets största och absolut mest kompletta. Vi erbjuder allt ifrån ytmontering till montering av kompletta system, både stora och små volymer.



Telefon 0573-143 00 • www.elektromekan.se • e-mail: info@elektromekan.se



MÖT OSS PÅ  
Elektronik/EP-mässan  
monter nr C17:41

BRADY

**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

Brady AB, Karins väg 5, 194 54 UPPL. VÄSBY, tel +46 - 8 - 590 057 30 , fax +46 - 8 - 590 818 68, www.bradyeurope.com

# 5

Missa inte Ericssons  
interna nyhetsprogram

## 5minutes

Uppdateras varje torsdag på  
[inside.ericsson.se](http://inside.ericsson.se)

Produceras av redaktionen på Kontakten

Programmering med Tcl, Tk och Expect

Avancerad UNIX i praktiken

Avancerad Programmering i UNIX-miljö

UNIX/LINUX Grundkurs

Active Server Pages

Distribuerade objekt med CORBA

Java Programmering

C++ Programmering

Design Patterns

CDE och XWindow programmering

Några av Ericssons mest  
efterfrågade utbildningar  
på Init.

Företagsrabatt på samtliga kurser.

**init**

Professional Training  
Box 5618, 114 86 Stockholm  
Engelbrektsgränd 7  
e-mail: info@init.se

För mer information:  
08 - 407 01 00 eller [www.init.se](http://www.init.se)

# Dubbelt så stark GSM-radiobas

Den är ett kraftpaket, den nya GSM-basstationen RBS 2206 som nu rullas ut i Nordamerika. Den har dubbla kapaciteten mot dagens storsäljare RBS 2202 och har flera finesser som gör den unik på marknaden.

– Nordamerika gillar RBS 2206, säger Ulf Wahlberg, chef för basstationsutvecklingen för GSM. Speciellt tycker nya operatörer om vår lösning med dubbla transceivrar i en enhet, eftersom den gör det möjligt för dem att snabbt ge täckning med dubbel sändareffekt för att sedan, när nätet är mer utbyggt, med mjukvara styra om till normal effekt och dubbla antalet kanaler.

RBS 2206 är en inomhusmakrostation för GSM. Utomhusvarianten med skottsäker plåt är RBS 2106. Plattformen är Ericssons tredje för GSM. Den har tre gånger så hög kapacitet per yta jämfört med första 200-generationen och två gånger jämfört med 2000-plattformen som kom i mitten av 1990-talet.

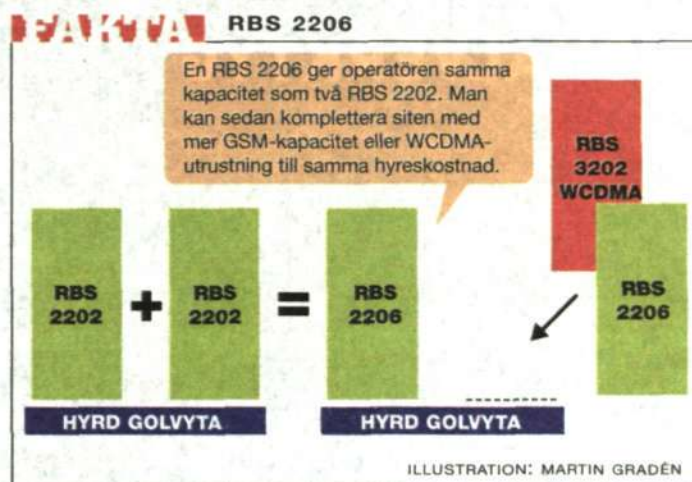
I den nya stationen har man fått in två transceivrar (sändare/mottagare) i en dTRU (double Transmitter-Receiver-Unit) – en av flera tekniska finesser som gör RBS 2206 unik på marknaden. Resultatet blir att en operatör kan ersätta två 2202-stationer med en 2206. Sedan kan operatören utnyttja det tomta utrymmet på siten till ett nytt 2206-skåp, för att klara den ökande trafiken, eller ett tredje generationens WCDMA-skåp. RBS 2206 är alltså en hörnsten för övergången till 3G. Den stödjer också Edge, 3G för utvecklad GSM på befintligt frekvensband.

## Kan anpassas till olika system

Ericsson har arbetat i flera år med sin tredje generation GSM-basstationer.

– Det är svårt med stora teknisksteg, säger projektledaren Mikael Wahlén. Vi har byggt en helt ny hård- och mjukvaruplattform, men allt tyder på att vi tänkt rätt och att vi fått en modulär produkt som vi lätt kan anpassa till olika system.

Utgångspunkten var att priskriget på GSM-



Ulf Wahlberg

marknaden krävde att man fick fram kompaktare stationer till lägre tillverkningskostnad. Den nya 2206 är en mycket effektivare produkt än 2202 och man förbereder en utväxling. Produktchefen Johan Andersson lyfter fram flera exempel på den nya stationens förträfflighet.

Med den nya designen med dubbla transceivrar kan man med ett kommando från BSC:n (Base Station Controller) få de båda TRX:erna att samverka och ge hög uteffekt. Denna lösning är Ericsson helt ensam om. Ett kabinett med upp till tolv transceivrar kan konfigureras på flera olika sätt, i en, två eller tre sektorer. 2206 kan dela site med 2202- eller WCDMA-stationer. RX-signalen för GSM kan också delas med TDMA-system, vilket betyder att många av TDMA-operatörernas bekymmer lösts. En praktisk sak som att man gått över från skruvkontakter till snäppkontakter, betyder både halverad monterings- och minskad risk för fel. Att kablar och kylflöden tas ut på framsidan betyder att man kan ställa skåpen tätare, mot en vägg eller mot varandra.

## Utrullning i Nordamerika

Ursprungligen var planerna att ta fram nya basstationer för i första hand Europa och Asien för 900 och 1800 MHz. Med tiden visade det sig att GSM 1900 i USA och Kanada hade störst behov på grund av den stora expansionen av GSM och Edge.

Tord Klintebäck, ansvarig för utrullningen på den amerikanska marknaden, berättar att Ericsson idag har kommersiella kontrakt med AWS i Dallas, där hela ytan ska täckas med uteslutande 2206-stationer – cirka 500 stycken, och med AT&T Rogers i Kanada, som ska täcka landsbygden med cirka 700 stationer. Samtliga ska vara i kommersiell drift före jul. RBS 2206 och 2106 ingår även i det nyligen påskrivna stora kontraktet med Cingular.

– Vi levererade 1 200 stationer inom nio veckor och installationen av samtliga kabinett kommer att avslutas till jul, säger Tord Klintebäck. Eftersom många skåp bara bestyckas till hälften i första stadiet ser vi en stor potential för tilläggsbeställningar.

Till en början finns RBS 2206 för de existerande GSM-frekvenserna 900, 1800 och 1900 MHz, men även 800 MHz kommer att stödjas.

– Vi har prioriterat Amerikamarknaden och därigenom säkrat en avsevärt högre marknadsandel för GSM i USA, säger Ulf Wahlberg.



Mikael Wahlén och Johan Andersson vid den nya GSM-basstationen som banar väg för 3G och WCDMA.

FOTO: MATHIEU LEGARS

LARS CEDERQUIST

lars.cederquist@lme.ericsson.se

## Vodafone godkänner WCDMA-utrustning

I have had a dream about 3G – and now it is reality, säger Paul Edwards, assistant chief engineer vid Vodafone i Storbritannien, som med två kolleger just meddelat att de är mycket nöjda med Ericssons WCDMA-produkter och att de nu förordar Vodalphones



På besök i Gävle.

FOTO: J-BILD

ledning att godkänna Factory Acceptance Test, FAT.

Den 28–29 november besökte Vodalphones representanter Ericsson i Gävle och Nynäshamn för att göra en processrevision och FAT av radiobasstationer respektive Antenna System Controller.

– Vi ser nu att Ericsson är fullt beredda för volymleveranserna, säger Paul Edwards. Nu kan vi på Vodafone i Storbritannien förbereda oss på nästa steg i vår utveckling, med invigning och utvidgning av nätet.

– Från WCDMA-projektets del ser vi dagens händelse som en milstolpe som bekräftar att våra produkter håller hög kvalitet, säger Johan Frisk, Ericssons projektledare för FOA för Vodafone UK.

Tusentals människor i olika delprojekt har i åratal arbetat med att utveckla radionätet för 3G.

## Konkurrens tvingar fram vackrare väljare

Har det någon betydelse hur en telekomutrustning ser ut? Det skulle man inte tro eftersom den i allmänhet står dold och endast ses av operatörernas tekniker.

Men Ericssons nya ATM-väljare, AXD 305, som är en slimmad variant av succén AXD 301, har utformats av en industridesigner, Martin Sallander från T Design. Han har skapat en front som är både vacker och tekniskt integrerad med mekaniken innanför, på så sätt att den är en del av kylsystemet.



AXD 305 – design och teknik i skön förening.

Skälet är den ökande konkurrensen som följd av avregleringar. När flera leverantörers skåp står bredvid varandra hos en operatör är utseendet ofta det enda som skiljer. Det har också betydelse på mässor och i produktkataloger.

supplytech.ericsson.se/com/flow/2001/1204/

## Basstationer testas för att klara jordbävning

Det är ingen tillfällighet att Ericssons mobilnät med växlar och radiobasstationer brukar klara även de värsta jordbävningar, som den i Kobe, Japan, som mätte 7,2 på Richterskalan.

Visserligen såldes Ericssons gamla testanläggning ut 1996 och ägs sedan mars 2001 av amerikanska Sanmina Developments AB. Men fortfarande genomgår nya konstruktioner hårda skak- och falltester på anläggningen. Här mäts prestanda under drift under våldsamma skakningar och vibrationer för att klara besvärliga transporter och jordbävningar. Jordbävningsskakningarna är realistiskt samplade ur riktiga mätningar. De nya GSM-basstationerna 2206 (se huvudartikeln) har till exempel testats här.

www.sanmina.com

# GET RATIONAL!

## VÄSSA DINA RATIONALVERKTYG

Tidsbesparande, dynamiskt och skarpare än någonsin – Rational Suite v2002 är här. Den sjunde samordnade utgåvan innehåller 15 integrerade produkter i åtta Rational Suite-upplagor.

Några av nyheterna är:

- Rational ProjectConsole, ett nytt redskap för uppföljning och automatisk publicering av ett projekts status.
- Ytterligare plattformstöd och nya funktioner i Rational Unified Process.
- Genomgripande förbättringar i Rational TestRealTime.

Beställ på <http://accelerator.ericsson.net>

**Rational**<sup>®</sup>  
the software development company

## ••The telecom professionals•••

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

### Rittal har lösningen för klimatisering

- Fläktar
- Värmeväxlare
- Kylaggregat

För inomhus- och utomhuskabinett

**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](http://www.rittal.se)



Gå över till det perfekta **RITTAL**



# Ericsson först med globalt miljöcertifikat

**Ericsson har som första bolag i världen** mottagit ett globalt ISO 14001-certifikat av BSI (British Standards Institute). Detta betyder att alla Ericssons fabriker och kontor nu har ett gemensamt miljöledningssystem på plats.

Detta är ett miljöcertifikat som täcker all Ericssons verksamhet, spridd över tre olika världsdelar. Här ingår allt från produktion, konstruktion, inköp, försäljning, leveranser, kundsupport till administrativa stödfunktioner.

– Vi tycker att det är väldigt roligt att vi kan vara pionjärer också när det gäller miljön. Att Ericsson har ett fungerande system för miljöstyrning är ett absolut krav från många av våra kunder, säger Lars Göran Bernau, globalt ansvarig för Ericssons miljöarbete.

Det är miljörevisorer från Bri-



Lars Göran Bernau

tish Standards Institute som har granskat Ericssons miljöstyrningssystem och godkänt det för ISO 14001-certifiering. Det unika med certifikatet är att det täcker Ericssons verksamhet som helhet. De flesta ISO-14001 certifikat täcker endast produktion. Ericsson har dock utvidgat sina miljömål till att gälla alla aspekter av verksamheten. Tanken är att involvera anställda så mycket som möjligt, och att koncentrera sig på de områden som ger högsta positiva miljöeffekt på nedlagt arbete. Exempel på sådana områden är minskad energiförbrukning och reduktion av farliga ämnen i produkter och produktionssystem.

– Vi vill få alla att bidra med sin kunskap och dra sitt strå till stacken för att Ericsson ska ge ett värdefullt bidrag till en hållbar utveckling av vårt samhälle, säger Lars Göran Bernau.

## Enheterna kan jämföra sig med varandra

Miljöstyrningssystemet infördes med hjälp av ett Internet-baserat verktyg vid namn Workbook, som

utgör ett viktigt stöd för miljöarbetet. Workbook beskriver på ett konkret sätt hur systemet ska införas, och hur det kan integreras i befintliga ledningssystem. Verktöget ska användas till att samla information om miljöarbetet i alla delar av koncernen. På så sätt kan olika enheter jämföra sig med varandra och goda exempel sprids, samtidigt som det blir lättare att centralt följa varje enskild enhets framsteg.

## Mindre byråkrati

– Vårt miljöarbete blir mycket enklare, kostnadseffektivare, mindre byråkratiskt och mer stimulerande med hjälp av det här systemet. Det hjälper oss att mäta och förstå var vi står och se var insatser behöver sättas in, och ger även återkoppling på miljöarbetet så att vi kan se till att uppställda mål uppfylls, avslutar Lars Göran Bernau.

TONYA LILBURN

tonya.lilburn@lme.ericsson.se

# Energiförbrukning nyckeln i miljöarbete

Ericsson är inte bara världsledande i sin bransch. Även när det gäller miljöfrågor går företaget i täten, och verkar för en utveckling mot mindre utsläpp och ökad medvetenhet. Michele Schmidt, chef för marknadsföring och kommunikation i miljöfrågor berättar om några av de program som ligger bakom företagets framgångsrika miljöarbete.

– Vi kan inte fortsätta konsumera resurser i samma takt som vi gör idag. Om hela världen skulle komma upp i samma konsumtionsnivå som västvärlden skulle vi behöva minst tio jordklot.

Så säger Michele Schmidt, kommunikationsansvarig för Ericssonkoncernens miljöarbete.

Hon hyser dock stort hopp vid informationstekniken, som hon menar är nyckeln till en hållbar utveckling. Med hjälp av Information och Kommunikationsteknologi (ICT) kan resursanvändningen minskas, fast med bibehållen levnadsstandard.

– Vi jobbar i en industri som möjliggör miljövänligare val. Utvecklingen av exempelvis telekonferenssystem, distansarbete och informationssökning på Internet gör att många resurskrävande resor kan undvikas.

Det finns många trådar att hålla i för en som arbetar med miljöfrågor på ett stort företag som Ericsson. Allt ifrån tillverkning av produkter till företagskultur ska tas med i beräkningen. För att alla ska arbeta mot



Michele Schmidt

samma mål finns ett globalt miljöstyrningssystem, som ger ledning och stöd åt miljöarbetet inom koncernen. Systemet består av riktlinjer och målsättningar som miljöansvariga på varje enskild enhet ska implementera.

– Miljöstyrningssystemet är ett sätt för oss att kontrollera vår miljöpåverkan, och se hur vi kan minska vår energikonsumtion. Det hjälper oss också att se till att våra företag och medarbetare arbetar med rätt saker.

När energi förbrukas släpps koldioxid ut i atmosfären, något som bidrar till växthuseffekten. Därför är grundbulten i Ericssons miljöarbete att spara energi. Inte bara genom att konstruera energisnåla produkter, utan även genom att effektivisera processerna runt produktion, hantering och administration.

– Vi räknar ut hur mycket energi produkten använder under hela sin livscykel, från design till avfallshantering. På så sätt kan vi sätta in åtgärder där det behövs, säger Michele Schmidt.

Ett annat sätt att minska energiåtgången är att öka medvetenheten hos anställda, och uppmuntra dem att ta miljövänliga beslut i sitt dagliga arbete. Ericssons webb-baserade miljöutbildningsprogram, där anställda på ett konkret sätt kan se hur deras beteende påverkar miljön, har fått beröm av Svenska Naturskyddsföreningen.

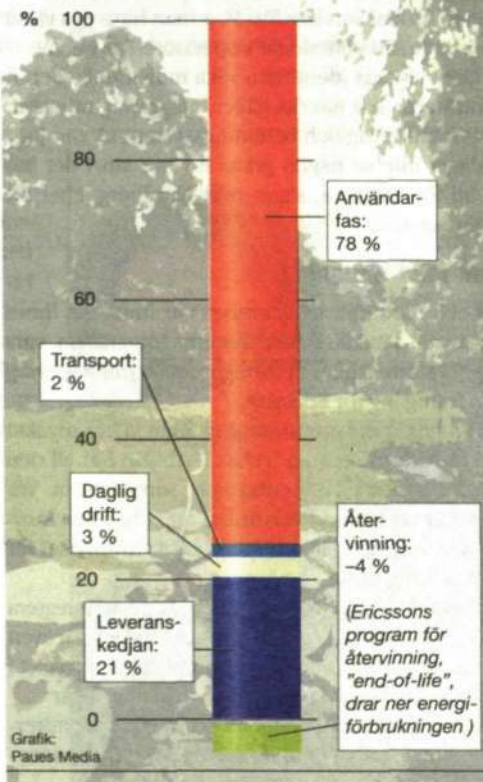
Trycket på Ericsson att bli miljövänligare kommer från många olika håll. Etiska fonder blir allt populärare, och aktieägare och andra investerare vill veta vad Ericsson gör på miljöområdet. Stora kunder ställer krav på alla sina leverantörer att de har ett fungerande system för kontroll av miljöpåverkan, och Ericsson gör likadant med sina underleverantörer.

Allt fler engagerar sig i miljöfrågor, och inte minst anställda har ett stort intresse av att Ericsson är så miljövänligt som möjligt.

– Ingen tycker att det är roligt att jobba på ett företag som bidrar till nedsmutsning och resursslöseri. Vi

## ENERGIÅTGÅNG

Energiåtgång inom Ericssonkoncernen, uttryckt som andel koldioxid (CO<sub>2</sub>).



mår alla mycket bättre om vi vet att vi är bland de världsledande på miljöområdet, avslutar Michele Schmidt.

TONYA LILBURN

# Tillväxten gränslös inom nätintegrering

**Nybildade enheten Systems Integration i Göteborg står i startgroparna med en verksamhet som kan bli en stor framgång för Ericsson. Bolaget har en bred flora av spännande lösningar för nätverksintegrering i både fasta och mobila nät. Nu gäller det att bevisa för operatörerna att man är det bästa alternativet på marknaden.**

I takt med att allt fler GPRS- och 3G-nät installeras hos operatörerna växer deras behov av hjälp med att integrera alla de tjänster som möjliggörs med Mobilt Internet i sina nätverk. För telekomleverantörer som Ericsson innebär detta att en helt ny marknad öppnar sig. Inom koncernen är man väl medveten om vilken affärspotential systemintegration har och på affärsenheten Global Services försöker man hitta nya vägar att på bästa sätt tillfredsställa operatörernas behov.

– Om vi lyckas identifiera vilka individuella behov operatörerna har när det gäller integrering av exempelvis fakturering och betalningssystem så kan jag i dagsläget inte se någon gräns för hur stort det här kan bli för Ericsson, säger Bert Nordberg, chef för Global Services.

## Enhet med utmaning

Från och med den 1 september i år finns det inom Ericsson en särskild enhet, Systems Integration, vars uppgift är att bevisa för kunden att vi har den kunskap de efterfrågar, säger Mikael Bäckström, chef för Systems Integration.

– Det här är en stor utmaning, men vi har mycket goda förutsättningar att lyckas. Ericsson har all den tekniska kunskap och erfarenhet som behövs. Vår uppgift är att bevisa för kunden att vi har den kunskap de efterfrågar, säger Mikael Bäckström, chef för Systems Integration.

Bolaget ska inte enbart tjäna pengar på att integrera mobiltjänster ut hos operatörerna. Affärsidén går även ut på att erbjuda kunderna ett komplett tjänstepaket i vilket också business consulting (rådgivning) ingår.

– Vi har fått klara signaler från nätverksoperatörerna att detta är något de är intresserade av. De koncen-

trerar sig allt mer på att ta hand om sina abonnenter och överlåter skötseln av infrastrukturen till någon med djupare kunskaper, säger Mikael Bäckström.

På kortare sikt tror han att nya applikationer kopplat till billing (fakturering) och service assurance (kvalitetssäkring av servicetjänster) är områden där systemintegration kan bli riktigt stort.

– Inom billing och pre-paid arbetar vi hårt med att hitta individuella kundlösningar. Trenden vi ser är att allt fler mobilabbonenter väljer att förbeta sina kostnader och operatörerna vill ha fungerande system där de exakt kan se vilka tjänster som slutkunden använder, säger han och fortsätter:

– Kvalitetssäkringssystem för servicetjänster lär det också bli en stor efterfrågan på framöver. Vi kan erbjuda system som garanterar att en beställd service från en kund verkligen når fram, även om det skulle inträffa ett oväntat avbrott i telefontrafiken mitt i beställningen.

## Nytt säljsätt

All försäljning som sker inom Systems Integration äger rum ute på marknadsenheterna. Mikael Bäckström påpekar att en affär inom Systems Integration innebär ett helt nytt sätt att sälja inom Ericsson.

– Vi kommer inte att visa upp en färdig produkt för kunden och säga: "det här är vad ni behöver", utan vi och kunden ska gemensamt ta reda på vad kunden behöver hjälp med och sedan ta fram bästa tänkbara lösning.

– Vår uppgift på huvudkontoret är att bistå säljarna på marknadsenheterna med allt det säljstöd och den tekniska expertis som behövs för att tillgodose operatörernas önskemål. Men vi fungerar också som ett utvärderingscenter. Alla misstag och framsteg vi gör i ett säljprojekt dokumenteras noggrant och utvärderas här i Göteborg. På så sätt kan vi lära av misstagen och hela tiden bli bättre.

Mexiko, Brasilien, Italien och Tyskland är länder där Ericssons försäljning av systemintegration har börjat ta fart, säger Daren Mancini, chef för avdelningen Mobility Solutions inom Systems Integration.

– Jag tror det kommer att lossna ordentligt under nästa år. Då räknar vi med att affärerna i Kina och USA ökar. Affärerna har visserligen gått bra i år men vi räknar ändå med att fördubbla omsättningen under nästa år, säger Mikael Bäckström.

JENZ NILSSON

jenz.nilsson@ime.ericsson.se



Många inom Ericsson hoppas på den nya enheten Systems Integration i Göteborg. Mikael Bäckström, (till höger) chef för Systems Integration och Daren Mancini, chef för underenheten Mobility Solution ser ljus på framtiden.

FOTO: ANDERS ANDARVE



# Pålitlighet

**Den kanadensiske mobiloperatören** Rogers AT&T Wireless valde nyligen System Integrations Billing Mediation-lösning i samband med lanseringen av GSM/GPRS-tjänster i sitt TDMA-nät.

Rogers AT&T Wireless är Kanadas största mobiloperatör med 2,5 miljoner abonnenter i sitt landsomfattande mobilnätverk. När företaget för en kort tid sedan beslutade sig för att integrera sitt existerande TDMA-nätverk med röst- och datatjänster inom GSM och GPRS letade man efter en enkel och kostnadseffektiv nätverkslösning för att hantera faktureringen av samtalskostnader. Valet föll på Ericssons Billing Mediation som ingår i Systems Integrations produktportfölj.

– Vi valde Ericsson av främst två skäl. För det första har vi ett mångårigt samarbete med Ericsson och vet att de alltid levererar i rätt tid enligt överenskommitt pris. Det andra skälet var att Ericsson har ett vettigt och ärligt sätt att beräkna och ta hand om sina produkter, med hänsyn till deras livscykel, säger Bob Berner, teknisk chef på Rogers AT&T Wireless.

Integreringsarbetet av Billing Mediation i kundens

# avgörande

nät byggde på ett tätt samarbete och ömsesidig respekt mellan Global Services säljare i Montreal och Rogers AT&T Wireless.

– Jag måste säga att Global Services organisation har varit en stor tillgång för oss. Genom att vi delade upp arbetet är jag övertygad om att vi nådde ett bättre resultat än om var och en skulle ha arbetat med det här helt själv, säger Bob Berner.

JENZ NILSSON

## BILLING MEDIATION

Ett faktureringsystem som gör att operatörerna slipper göra en unik kundlösning för varje nytt nätelement som tillkommer i nätverket. Billing Mediation sorterar datainformation efter olika standarder och protokoll (pre-paid, postpaid med mera) och distribuerar dem som till exempelvis ett interconnect-system eller en fraud-lösning (bedrägeriskydds lösning).

# Viktigare följa regler för exportkontroll

Attentatet mot USA den 11 september har fört med sig en skärpning av reglerna för exportkontroll och USAs kongress håller just på att godkänna "The export administration act of 2001", säger Alan Jansen, ansvarig för exportkontrollfrågor på affärsområdet Global Services.

**Exportkontroll handlar om att** hindra att vissa militära produkter eller civila produkter som även kan användas militärt sprids till fel användare. Ursprunget var kalla krigets front mellan väst och öst. Idag styrs verksamheten från USA och EU och är mer riktad mot terrorismen än tidigare.

Med produkt menas hårdvara och programvara men även teknisk kunskap. Den växande handeln och informationen över Internet är därför en viktig fråga. En viktig definition är att produkter räknas som amerikanska om de till mer än 25 procent har amerikanskt innehåll (eller 10 procent när det gäller USA-embargo-länder). Ericsson är beroende av högteknologiska komponenter från USA och måste därför följa reglerna noga.

## Förbudna partners

Global Services, som bland annat hanterar service och reparation av utrustning globalt, har insett vikten av att höja kunskapsnivån inom området. Alan Jansen arrangerade därför i början av december ett seminarium där han bjöd in experter från USA och Europa.

– För att Ericsson ska få exportera produkter som även kan användas militärt – så kallat dual-use – krävs det att vi har exportlicenser, berättar Alan Jansen. För oss på Global Services som har många samarbetsavtal med företag världen över, är det speciellt viktigt att vi har full kontroll på dessa partners.

Det finns nämligen en lista över svartlistade företag och personer. Listan har efter den 11 september vuxit snabbt och består nu av mer än 60 sidor. På ett seminarium i London i november meddelade USA att 63 nya personer/bolag kommer att inkluderas i listan. En affär med någon på den listan skulle bli ödesdigert för Ericsson. Tredjepartsföre-

tagen måste i sin tur garantera att de själva har kontroll på sina underleverantörer.

## Kontroll före leverans

– Det räcker med att man kontrollerar mot listan vid inköp av komponenterna och framför allt inför varje leverans, säger Per Samuelsson, ansvarig för Distribution Logistics, som även omfattar exportkontroll. Toleransen för misstag är nu i princip noll.

Per Samuelsson ser det som nu också sker inom exportkontrollen som en del av ett större sammanhang för Ericsson.

– Tullfrågor och exportkontroll blir allt viktigare för oss när vi nu får allt fler globala flöden för våra leveranser. Vi måste lösa exportfrågorna tidigt i processen, annars tappar vi fart med våra leveranser och det har vi inte råd med.

LARS CEDERQUIST

lars.cederquist@ime.ericsson.se

inside.ericsson.se/exportcontrol



FOTO: ECKE KÜLLER

## SYSTEMS INTEGRATION

Systems Integration är en del av affärsenheten Global Services och bildades den 1 september i år. Enheten har totalt 130 personer anställda och huvudkontor i Göteborg.

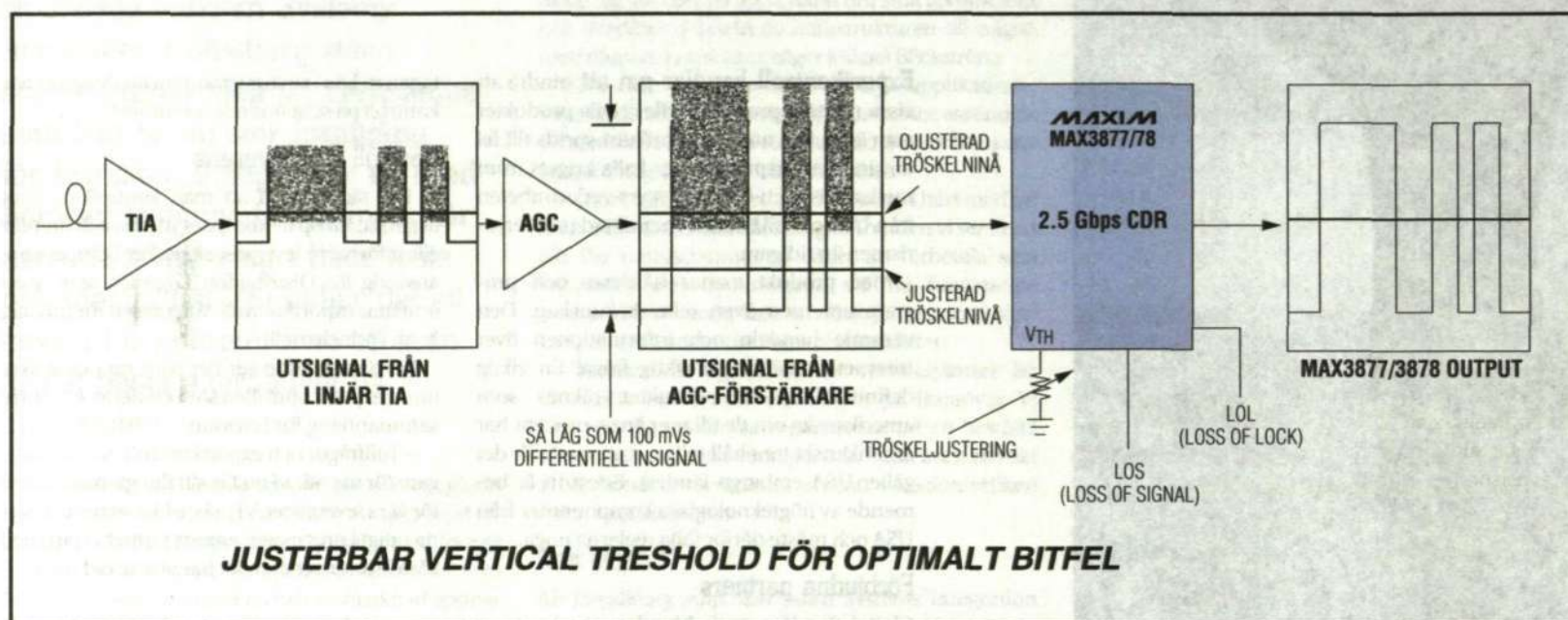
Tidigare var Systems Integration en del av affärsenheten Telecom Management & Professional Ser-

vices inom Global Services. Systems Integration består av delarna Customer Management, Network Management och Mobility Solutions och erbjuder operatörer rådgivning och integrering av färdiga systemlösningar för bland annat fakturerings- och betalningstjänster i telefonnätverk.

# CDR:ER FÖR 2.5 Gbps MINIMERAR BITFEL MED JUSTERBAR VERTICAL TRESHOLD

**Vertical Threshold Adjust (Vth Adj.) så låg som 100 mVs differentiell insignal**

MAX3877/MAX3878 är CDR:er med justerbar vertical threshold, som kan optimera BER genom att ändra den vertikala tröskelnivån hos en optiskt förstärkt insignal. Effektförbrukningen är endast 500 mW och de är ideala för Metro- och Long Haul DWDM-nät med optiska förstärkare.



PART	INPUT SENSITIVITY (mV)	OUTPUT LEVEL	LOL/LOS	V <sub>TH</sub> ADJ.	PHASE ADJ.	EXT. REF CLOCK REQUIRED	HOLDOVER CAPABLE W/ REF. CLOCK	TYPICAL POWER (mW)	JITTER GENERATION (mUI)	PRICE† (\$)
MAX3878	10	PECL	LOL/LOS	Yes	Yes	No	Yes	500	3	40.00
MAX3877	10	CML	LOL/LOS	Yes	Yes	No	Yes	540	3	40.00
MAX3876	50	CML	LOL	No	No	No	No	445	3.7	40.00
MAX3875	50	PECL	LOL	No	Yes	No	No	400	3	40.00

†1k suggested resale. Prices provided are for design guidance and are FOB USA. International prices will differ due to local duties, taxes, and exchange rates. Not all packages are offered in 1k increments, and some may require minimum order quantities.



**GRATIS! Fiber Design Guide—inom 24 timmar!**  
**Innehåller datablad och kort för gratisprover**

RING 08 444 54 30 eller FAXA 08 444 54 39  
för Design Guide eller gratisprov

**MAXIM**  
www.maxim-ic.com

2001 EDITION!  
FREE FULL LINE DATA CATALOG  
ON CD-ROM



**E EGEVO**  
ELEKTRONIK AB  
- Ingår i OEM-koncernen -

Box 8100, 163 08 SPÅNGA  
Tel 08-587 067 00  
Fax 08-587 067 39  
www.egevo.se

Delar av Maxims  
program distribueras av  
**ELFA**  
175 80 JÄRFÄLLA  
Tel 020-75 80 00  
Fax 020-75 80 10  
www.elfa.se

## Tradition som håller

Det var härligt men lite pirrigt att ta emot medaljen, säger Ulla-Britt Eriksson från Ericsson Shared Services. I sin vackra hellånga röda kreation var hon bland de första av årets 312 guldmedaljörer att stiga upp på podiet och få utmärkelsen.

Ulla-Britt Eriksson som alltid jobbat med ekonomi sammanfattar sina år på Ericsson med orden "långt och mycket".

15 värdinnor från Ericsson Events hade timmen innan lotsat in medaljörerna till Gyllene Salen i Stockholms Stadshus, där belöningen för 30 års arbete inom Ericssonkoncernen den 7 december delades ut av kvartetten Kurt Hellström, Per-Arne Sandström, Britt Reigo och Einar Lindquist. Med undantag för förra årets utflykt till Globen har ceremonin hållits här sedan 1952. Sammanlagt har nu 9 767 personer fått Ericssons guldmedalj.

– Det här är en av mitt livs milstolpar, säger Oktay Tezcanli, strategisk inköpare vid Ericsson Network Technologies. Han började vid speditorsavdelningen, var senare logistikchef i Saudi-arabien och deltog i uppbyggnaden av Ericssons bolag i Turkiet.

Kvällens toastmaster Carl-Gustaf Leinar, personaldirektör Sverige, konstaterade att guldmedaljfesten står för tradition och stabilitet, men att de stora förändringar som Ericsson nu genomgår medfört att 4 000 personer fått lämna koncernen i Sverige i år.



Oktay Tezcanli och Ulla-Britt Eriksson fick motta varsin medalj i Stockholms Stadshus.

FOTO:ECKE KÖLLER

– Någon måtta får det vara på sparivern, sade koncernchefen Kurt Hellström i sitt högtidstal med adress till dem som ifrågasatt om det fortfarande finns medel till guldmedaljfesten.

Festmiddagen intogs i Blå Hallen. Som en påminnelse att koncernen i år fyllt 125 år höll grundaren Lars Magnus Ericsson ett vakande öga över det hela i form av ett jätteporträtt på väggen.

Efter middagen följde dans i Gyllene Salen, där den oemotståndliga Leif Kronlund och hans storband såg till att trängsel rådde på dansgolvet till långt in på småtimmarna.

THORD ANDERSSON

### ur arkivet

För femtio år sedan mottog Anna Lundström, den första lackeringskvinnan i Norden, LM Ericsson's guldmedalj för lång och trogen tjänst. Anna Lundström, som arbetat på ytbehandlingsavdelningen med att lacka detaljer på telefonerna sedan 1907, hade en positiv syn på framtiden. "Att vi går mot ljusare tider har jag många bevis för. För skulle allting lackeras svart, men nu däremot dominerar den vita färgen", sade hon till Kontakten.



## Damovo visar vägen i Londons tunnelbana

Pendlare i Londons tunnelbana kan nu glädja sig åt bättre trafikupplysning. Kommunikationsföretaget Damovo har infört en ny installation i kundtjänsten vid St James Park som ger en enda ingång till all trafikupplysning. Den sammanför 40 informationstjänster, som tidigare fanns på fyra olika platser och kontaktades via tio olika telefonnummer. Pendlare kan även få information via e-post från webbsajten [www.tube.com](http://www.tube.com).

Damovo ägs till 20 procent av Ericsson och lanserades tidigare i år efter att delar av Ericsson Enterprise sålts till Apax Partners.

## Mobilen ger apan i oss en chans

En rapport från Social Issues Research Centre (SIRC) i Storbritannien visar att mobiltelefoner främjar apan i oss genom att underlätta skvaller. Att utbyta godbitar om vänner, arbetskamrater och familjen är att jämföra med den sociala "grooming" som förekommer bland våra primitivare kusiner, menar antropologer. Resultatet av rapporten är att mobiltelefoner har ökat och förhöjt denna livsviktiga sysselsättning, eftersom den låter oss skvallra när och var som helst.



Gillar skvaller.

## Bättre kontakt med Företagshälsovården

Det ska bli lättare att komma fram till Företagshälsovården. Fler linjer har öppnats för helpdesk-ärenden, och man kan ringa direkt till ergonomer, arbetsplatsingenjörer, beteendevetare och hälso-pedagoger. Även läkare och sköterskor har speciella telefontider för rådgivning och diskussioner. Tidigare under hösten har tekniska problem gjort det svårt att komma fram på helpdesktelefonen, men problemen är alltså lösta nu. Telefonnumret är 08-568 60 300.

### på nya jobb

Ulf Sjöström har blivit utnämnd till expert inom området ASIC Technologies.

# kontakten

KONCERNREDAKTÖR, ANSVARIG UTGIVARE

Lars-Göran Hedin, 08-719 98 68, [lars-goran.hedin@lme.ericsson.se](mailto:lars-goran.hedin@lme.ericsson.se)

#### REDAKTIONSSEKRETERARE

Lena Widegren, 08-719 69 43  
[lena.widegren@lme.ericsson.se](mailto:lena.widegren@lme.ericsson.se)

#### NYHETSCHEF

Henrik Nordh, 08-719 18 01  
[henrik.nordh@lme.ericsson.se](mailto:henrik.nordh@lme.ericsson.se)

#### TEKNIKREDAKTÖR

Lars Cederquist, 08-719 32 05  
[lars.cederquist@lme.ericsson.se](mailto:lars.cederquist@lme.ericsson.se)

#### OMVÄRLDSREDAKTÖR

Elin Dunås, 08-719 06 21  
[elin.dunas@lme.ericsson.se](mailto:elin.dunas@lme.ericsson.se)

#### REDAKTÖR ERICSSON RUNT

Tonya Lilburn, 08-719 32 02  
[tonya.lilburn@lme.ericsson.se](mailto:tonya.lilburn@lme.ericsson.se)

#### REDAKTION

Lars-Magnus Kihlström, 08-719 41 09  
[lars-magnus.kihlstrom@lme.ericsson.se](mailto:lars-magnus.kihlstrom@lme.ericsson.se)

Sara Morge, 08-719 23 57  
[sara.morge@lme.ericsson.se](mailto:sara.morge@lme.ericsson.se)

Jesper Mott, 08-719 70 32  
[jesper.mott@lme.ericsson.se](mailto:jesper.mott@lme.ericsson.se)

Jenz Nilsson, 08-719 00 36  
[jenz.nilsson@lme.ericsson.se](mailto:jenz.nilsson@lme.ericsson.se)

Ulrika Nybäck, 08-719 34 91  
[ulrika.nyback@lme.ericsson.se](mailto:ulrika.nyback@lme.ericsson.se)

Gunilla Tamm, 08-757 20 38  
[gunilla.tamm@lme.ericsson.se](mailto:gunilla.tamm@lme.ericsson.se)

#### LAYOUT OCH WEBBDESIGN

Paues Media, 08-665 73 80

#### 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](mailto: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](mailto:kontakten@lme.ericsson.se)

#### KONTAKTEN PÅ WEBBEN

[http://www.ericsson.se/SE/kon\\_con/kontakten](http://www.ericsson.se/SE/kon_con/kontakten)

Anställdas adressändringar för tidningen görs till lönekontoret.



Det roligaste med jobbet är att träffa barnen, tycker tomten. Varje dag får han tusentals brev från barn över hela världen.

FOTO: TOMMY LAPPALAINEN/JOULUPUKKI TV

# Trådlös tomte inte rådlös

För tomten är det viktigt att hålla på traditionerna. Men i ett jobb med mycket kontorsarbete och många tjänsteresor är det inte så dumt att ta hjälp av den nya tekniken ibland. Kontakten hälsade på hos tomten för att se hur han klarar julstressen.

I jultomtens hemstad Rovaniemi i norra Finland råder blå decemberrygning. En jättelik julgran lyser upp torget där barnen åker iskana och leker i snön. Julmusik strömmar ur stora högtalare ovanför hustaken. Tomten själv sitter inne på sitt kontor och jobbar. Så här före jul är det mycket att stå i, men än så länge går allt enligt schemat.

– Julen kommer ju samma tid varje år, så det gäller att ha god planering. Då är det inga problem för mig och tomtensarna att hinna med, skrockar tomten bakom sitt långa, lockiga skägg.

## Inte främmande för ny teknik

Då och då kommer det in barn på kontoret för att lämna över en teckning eller en önskelista. En liten lintott står och tvekar i dörröppningen med några papperslappar i ett hårt grepp i den lilla näven, men lockas snart fram till tomtens stora skrivbord. Där lämnar han fram sin önskelista och en teckning som han får mycket beröm för.

Även om tomten håller hårt på traditionerna, så är han inte alls främmande för den moderna

tekniken. Tomten reser ju mycket, och då är det bra att kunna bli nådd. Där har han god hjälp av mobiltelefonen, som gör att det blir lättare för folk att få tag på honom. Och så är det bra att kunna ta emot meddelanden och se vilka som har ringt också, tycker tomten. En tjänst som han gärna skulle vilja se i sin mobiltelefon i framtiden är pålitlig väderrapportering. När man är uppe i luften med renarna är det ju viktigt att vara förberedd om det skulle slå om så man inte fastnar i en snöstorm.

Ännu en klunga barn närmar sig vördnadsfullt och ett knippe färgglada teckningar byter ägare. Tomten skrattar och skojar med barnen innan de troppar av igen för att fortsätta sina lekar.

– Jag har tänkt på en annan sak som inte vore så dum. Det är om barnen kunde skicka sina teckningar och bilder över telefonen. Det vore trevligt, säger tomten med en blick på den växande pappershögen på skrivbordet.

## Eget postkontor

En stor del av tomtens jobb är att gå igenom alla brev med teckningar och önskelistor som strömmar in så här års. Förutom de som överlämnas personligen kommer ungefär 32 000 brev till tomten varje dag under december månad. Så många att han har fått ett alldeles eget postkontor mitt i tomtbyn i Rovaniemi. Flitigast brevskrivare är barnen i Japan, Storbritannien och Polen.

– Ibland får jag önskelistor på mobiltelefonen också, som SMS. Det är väldigt praktiskt. Då blir de inte så långa heller, säger tomten och skrattar så skägget och magen hoppar.

TONYA LILBURN

tonya.lilburn@lme.ericsson.se



LARS-GÖRAN HEDIN  
koncernredaktör

## Nybyggt hus förklarar bonus

Häromdagen när vi rensade i vårt bildarkiv här på redaktionen, hittade jag några bilder från mitten av 1990-talet. På en av dem står 27 av koncernens allra högsta chefer uppradade för gruppfotografering. Det fanns något som kallades 30-gruppen eller Ericsson Executive Team och som Lars Ramqvist kallade in för möten några gånger om året. När fotot togs var alla med, utom tre.

Som jag satt där började jag räkna efter hur många av de 27 som idag är kvar i företaget. Resultatet förvånade mig. Räknat per den 1 januari nästa år är det bara fyra av de 27 som är kvar i Ericsson – Kurt Hellström, Britt Reigo, Ragnar Bäck och Gerhard Weise. Resten, 23 personer har lämnat den aktiva tjänsten i koncernen (inräknat Lars Ramqvist som säkert är aktiv som styrelseordförande, men som nu aviserat sin avgång från den posten).

Snacka om förnyelse! Visserligen är det ett stort antal av de dåvarande höjdarna som gått i pension, men det är också flera som värvats av andra företag – i något fall till och med av en konkurrent till Ericsson.

Med detta i åtanke kan jag inte annat än förvånas över den debatt som pågår i svenska medier om koncernens bonussystem. Ska det vara så svårt att fatta att det krävs rejäla morötter för att hålla nyckelpersoner kvar i ett företag som gjort sig känt som landets förmåligaste chefssmedja och som över hela världen slåss med konkurrenterna om de bästa talangerna?

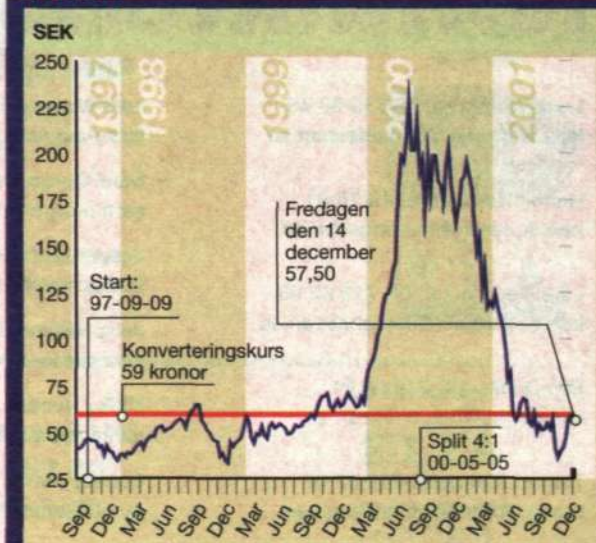
Så här i juletid tänker jag därför avsluta årets krönikerande med att ordligen skicka ett vykort till tidningen Aftonbladets redaktion. Det är ett foto av Nokias nya kontorsbyggnad i Kista. Där finns plats för 100-tals mobilsystemister och annat duktigt folk. Om någon undrar var de är tänkta att rekryteras är det bara att kolla in skyltarna på kringliggande byggnader...

I debatten om bonussystems vara eller inte vara tycker jag den bilden säger mer än 1 000 ord.

Detta var 323. Ord alltså.

God Jul och Gott Nytt År till alla er från alla oss på Kontaktenredaktionen!

## aktien



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