

kontakten



FOTO: ECKE KÜLLER

Uppåt för svenska 3G-nät

10



FOTO: J-BILD GÄVLE

Göte – en viktig länk i TTC-kedjan

5–9



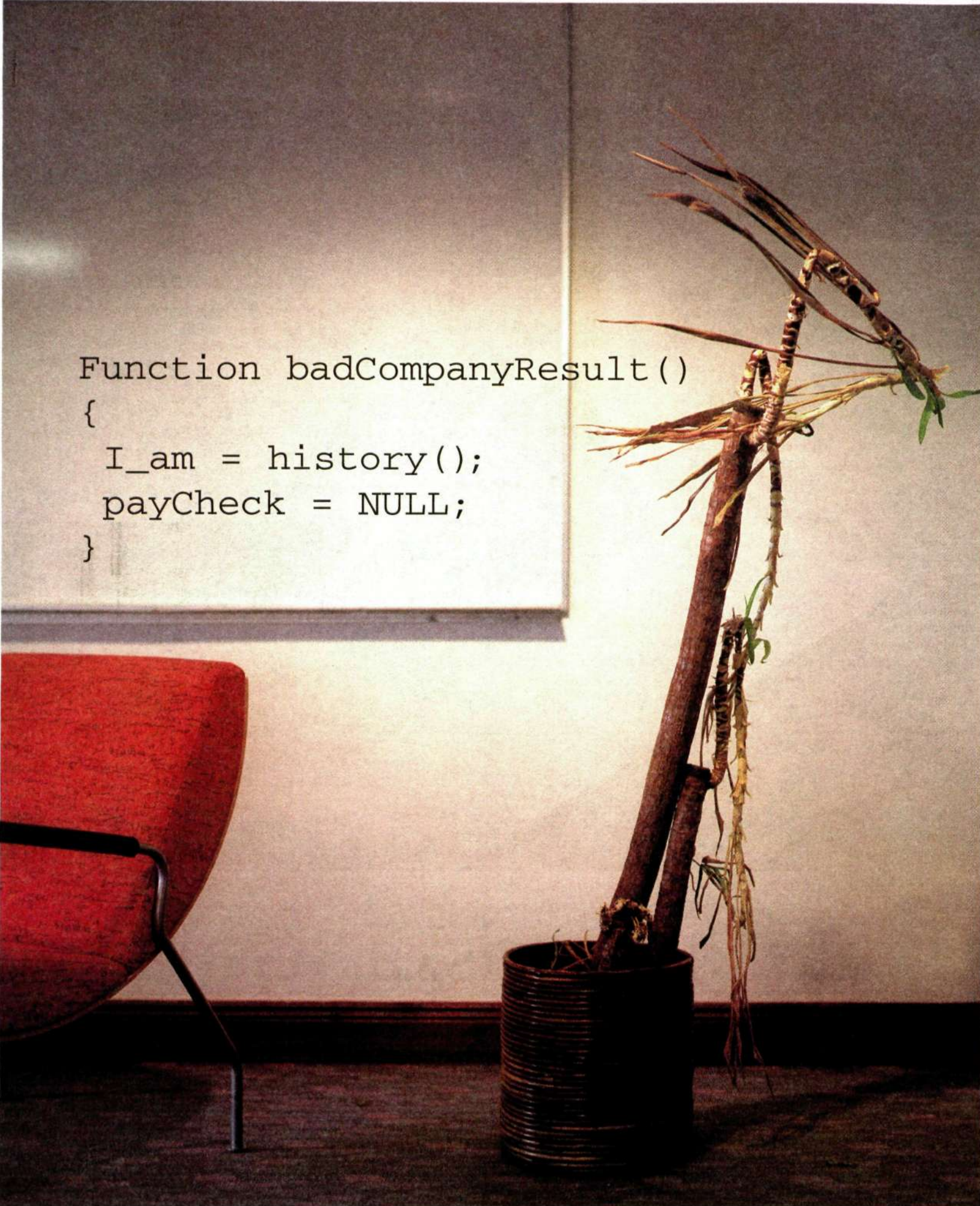
FOTO: MARGARETA JONILSON

Bilder i mobilen lockar japaner

12–13

nr
17 januari
2002

- Ulf Berg chef för nya Sverigebolaget 4
- Ny GSM-version ute på rekordtid 17
- Full fart framåt för Sony Ericsson 18–19
- EPAC och Accenture i fördjupat samarbete 22

A photograph of a whiteboard with code on it, a red chair, and a potted plant. The whiteboard is on the left, the red chair is in the foreground on the left, and the potted plant is on the right. The code is written in a monospaced font.

```
Function badCompanyResult()  
{  
  I_am = history();  
  payCheck = NULL;  
}
```

Ambitionen är att göra ett bra jobb. Men hur lyckas man med det när man måste byta hela tiden? Många av de IT-företag som expanderade och var framgångsrika för ett par år sedan är idag historia. Tyvärr är deras medarbetare det också. I det läget är det många som upptäcker att A-kassan, som ju ska ersätta 80% av lönen, bara gör det upp till det lagstadgade inkomsttaket på 18 700 kronor i månaden. Det betyder att den maximala ersättning man kan få ut är 14 960 kronor (före skatt), oavsett vilken lön man har. Därför har vi beslutat att införa en *inkomstförsäkring* för våra medlemmar, som innebär att de som tjänar lite mer också kan få 80% av lönen om de skulle bli arbetslösa. Läs mer på www.sif.se eller ring 08-508 970 00.



Inkomstförsäkring:- Den största nyheten sedan A-kassan. www.sif.se



Marianne Nivert, vd för Telia, och Steinar Tveit, Ericssons chef för marknadsområde Norden och Baltikum, signerade det viktiga Engine-kontraktet.

FOTO: ECKE KÜLLER

Engine-lösning ska stärka Telia

Ericssons ledande ställning inom multitjänst-nätverk stärks nu ytterligare genom ett av de viktigaste och största Engine-kontrakten hittills. Kontraktet innebär att Ericsson och Skanova ska modernisera Telias fasta nät i Sverige genom en uppgradering till Engine.

Kontraktet är ett genombrott för Ericsson på den svenska marknaden och ett viktigt steg i moderniseringen och migrationen av Telias fasta nät mot ett multitjänst-nät baserat på IP.

– Det här kontraktet är ytterligare en viktig bekräftelse på att Ericsson är ledande när det gäller multitjänst-nätverk, säger Karl Thedéen, Ericssons försäljningschef för Telias fasta nät inom Norden och Baltikum.

Det här är Ericssons 64:e Engine-kontrakt och

Ericsson har nu 35 procent av marknadsandelarna inom den sektorn. Om man räknar bort den amerikanska marknaden är siffran 70 procent.

Skanova ansvarar för att driva Telias fasta nät, vilket kommer att moderniseras genom att den gamla access-utrustningen byts ut mot Engine Access Ramp, samt att nya telefoniservrar installeras. Totalt handlar det om 600 000 nya linjer.

– Engine-lösningen representerar en vinstbringande lösning för Skanova, eftersom den rationaliserar deras fasta nät och möjliggör fullständig användning av den existerande infrastrukturen, utan att kompromissa med varken pålitlighet, flexibilitet eller säkerhet, säger Karl Thedéen.

SARA MORGE

sara.morge@lme.ericsson.se

Billigare konferenser

Ericsson Global IT Services har tagit fram ett telefonkonferenssystem som beräknas spara 30 miljoner kronor om året enbart i samtalskostnader åt koncernen. Deltagarna får dessutom en personlig säkerhetskod som gör det mycket svårt för obehöriga att avlyssna telefonmötena.

Besparingsåtgärderna inom Ericsson och det oroliga världsläget har tillsammans gjort att tjänsteresorna minskat och antalet telefonmöten ökat markant inom företaget. Detta i sig innebär en besparing på åtskilliga miljoner kronor för Ericsson. Men besparingen kan bli ännu större om man lyckas göra telefonkonferenserna mer kostnadseffektiva.

– Det finns mycket pengar att spara för Ericsson genom att använda ett eget telefonkonferenssystem jämfört med att köpa in tjänsten från en extern leverantör, säger Fred Kudrén, produktansvarig för avdelningen voice and video på Ericsson Global IT Services.

Samtalskostnaderna för telefonkonferenser i enbart Sverige och USA uppgår i dag till omkring 40 miljoner kronor om året. Det nya systemet som Ericsson Global IT Services har tagit fram är redan i drift och tillgängligt för Ericssons personal över hela världen. Samtalskostnaden för detta system är bara 40 öre per minut, vilket är flera gånger lägre än vad Ericsson betalar för motsvarande tjänster från exempelvis svenska Telia och amerikanska AT&T.

– Om det här systemet blir det som gäller inom Ericsson så sparar vi minst 30 miljoner kronor i samtalskostnader per år, om vi håller telefonmöten i samma utsträckning som i dag, säger han.

Den låga samtalskostnaden beror till stor del på att systemet körs över Ericssons globala interna telefonnät, ECN. Den som vill boka ett telefonmöte kan antingen göra detta från sin mobiltelefon eller via intranätet.

Alla nya användare får ett personligt kontonummer och inför varje nytt möte får de inbjudna deltagarna en säkerhetskod för att minimera risken för oönskade mötesdeltagare. När konferensen väl är igång kan deltagarna följa mötet visuellt på en nätsida och även spela in det man tycker är extra intressant på ljudfiler.

– Målsättningen är att senare under det här året integrera systemet med outlook, dessutom ska vi lägga till ytterligare programvaror så att konferensdeltagarna kan dela exempelvis ett powerpoint-dokument, säger Fred Kudrén.

JENZ NILSSON

jenz.nilsson@lme.ericsson.se

För att använda EGIS nya telefonkonferenssystem gå in på:

www.teleconferencing.ericsson.se

Ericsson och Samsung ingår patentavtal

Ericsson har slutit ett världsomfattande licens- och patentavtal rörande mobilteknik med det koreanska elektronikföretaget Samsung. Avtalet innebär att Samsung får rätten att använda Ericssons patent på mobilteknik för GSM, TDMA, GPRS, WCDMA och EDGE i sina produkter. För detta betalar Samsung en royalty till Ericsson, som även får rätten att använda Samsungs patentlösningar i sina produkter.

Nytt avtal för bättre kassaflöde

Ericsson har sålt testutrustning till en grupp finansiella institutioner för närmare åtta miljarder kronor. I avtalet ingår att Ericsson sedan hyr tillbaka utrustningen.

– Det här arrangemanget är ytterligare ett framgångsrikt steg i vår strävan att frigöra kapital, säger Ericssons finanschef Sten Fornell.

För en månad sedan genomförde Ericsson ett liknande arrangemang. Då gällde det test-, mät- och produktionsutrustning vid produktionsenheter i Sverige.



När Plannja Basket spelade mot 08 Stockholm strax före jul direktsändes matchen över Internet i ett teknikttest.

FOTO: STIG EIDEGREN

Direktsänd basket över Internet

När Plannja Basket spelade mot 08 Stockholm i slutet av december direktsändes matchen över Internet. Bakom projektet står IT Norrbotten och Arenaprogrammet vid Mäkitalo Research Center i samarbete med bland annat Ericsson och Telia.

Ännu så länge handlar det om tester som möjliggör för 500 personer runt om i Norrbotten att titta på basket via Internet. Matcherna kan i praktiken ses över Internet från vilken plats som helst i världen.

– Via vårt nya programformat har man även direktkontakt via interaktiva tjänster. Vi hoppas att åskådaren genom detta ska uppleva matchen på ett nytt och spännande sätt, säger Arenas projektledare Tommy Arngren på Ericsson Erisoft i Luleå.

Första roaming samtalen har ringts i Tokyo

Strax före jul genomfördes världens första testsamtal med internationell roaming i ett 3G-nät. Det var Vodafone i Japan (J-Phone) och Vodafone i Spanien som i samarbete med Ericsson ringde detta samtal, som är en viktig milstolpe i arbetet med 3G.

Arbetet med att installera och testa 3G-systemet pågår för fullt och nätet har nu radiotäckning i centrala Tokyo. Den 28 februari ska Ericsson leverera den kommersiella mjukvaruversionen till J-Phone. Mjukvaran är basen för att kunden ska kunna rulla ut sitt system i tid för lansering i juni.

Nytt bolag ska öka effektiviteten

Tydligare ansvarsfördelning, ökad effektivitet samt klarare rapporteringsvägar.

Det blir resultatet när Ericsson skapar ett nytt bolag för all operativ verksamhet i Sverige och samlar 15 bolag under ett tak.

Ulf Berg, idag vd för Ericsson Microwave Systems i Mölndal, blir vd för det nya bolaget. Han förklarar några av fördelarna med att samla verksamheten i ett bolag.

– Det nya bolaget bildar en legal struktur som till 100 procent stödjer verksamheten inom affärs- och kärnheterna. Vi kommer att få en tydligare ansvarsfördelning och ökad effektivitet. Arbetet med exempelvis fakturering och redovisning blir effektivare när det samlas på ett ställe, säger han.

Ytterligare fördelar med den nya organisationen är minskad administration vad gäller exempelvis logistik, leveranser, redovisning och personalfrågor, tydligare rapporteringsvägar samt att det blir enklare att styra, följa upp och mäta ekonomisk effektivitet. Även administrationen vid interna omflyttningar blir mindre, och därmed ökar flexibiliteten.

Ett naturligt val

Per-Arne Sandström, Chief Operating Officer på Ericsson, blir styrelseordförande i det nya bolaget. Han anser att Ulf Berg var ett naturligt val till vd-posten.

– Jag har arbetat med Ulf Berg under tio års tid. Han har rätt erfarenhet och kompetens, dessutom ansvarade han för förberedelserna inför sammanslagningen, därför är det naturligt att han blir vd, säger han.

Bakgrunden till bildandet av det nya bolaget är en snabb tillväxt inom Ericssonkoncernen. Sammanslagningar och uppköp av andra företag har medfört en stor administration och ett visst dubbelarbete. Detta försvinner nu. Under första kvartalet 2002 etableras det nya bolaget där 26 000 anställda kommer att arbeta.

Ingen drastisk förändring

– Det här är en formell, legal förändring och därför påverkas inte det dagliga arbetet för de allra flesta anställda. Samma anställningsvillkor kommer att gälla den närmaste tiden. Och att byta bolag innebär inte någonting drastiskt, det är exempelvis den totala anställningstiden inom koncernen som räknas, förklarar Ulf Berg.

Förändringen innebär att antalet legala bolag kommer att minska kraftigt. De bolag som ingår i företagets huvudsakliga affärs- och kärnområden omfattas av förändringen (se fakturen intill). Första mars flyttas de första bolagen in i det nya bolaget och första april merparten av de övriga.



Ulf Berg har arbetat inom Ericsson-koncernen i sammanlagt 26 år, bland annat på Ericsson Microwave Systems och på Saab Ericsson Space. Han ser fram emot sin nya roll som ansvarig för det nya bolaget som ska samla all operativ verksamhet under ett tak. "Jag har erfarenheter från liknande omstruktureringsarbete på Ericsson Microwave Systems, om än i mindre skala. Dessutom har jag god kännedom om företaget i stort", säger han.

FOTO:
ECKE KÜLLER

DET NYA BOLAGET I KORTHET

- Vd: Ulf Berg
- Styrelseordförande: Per-Arne Sandström
- Antal anställda: 26 000
- Följande 15 företag ska ingå i det nya bolaget: Ericsson Mobile Communications, Edgecom, Ericsson Software Technology, Ericsson Infotech, Ericsson Erisoft, Ericsson Mobile Data Design, Ericsson Radio Access, Ericsson Radio Systems, Ericsson Telecom, Ericsson Billing Software, Ericsson Compitex, Ericsson Utvecklings AB, Ericsson Internet Applications, Ericsson Softlab, Ericsson Microwave Systems (telekomdelen).
- Följande bolag kommer inte att ingå: Ericsson Enterprise, Ericsson Technology Licensing, Ericsson Network Technologies, Ericsson Business Innovation, Ericsson Mobile Platforms, Ericsson Microelectronics, Ericsson Microwave Systems (försvarsverksamheten) och Ericsson Sverige.

Det nya bolagsnamnet offentliggörs inom de närmaste veckorna.

Ulf Berg sammanfattar vad han har att arbeta med under det kommande året:

– Under det första kvartalet ska jag koncentrera mig på det till stor del administrativa arbetet med att slå samman de 15 bolagen. Under resterande delen

av året ska jag och mina kolleger bland annat arbeta med att skapa gemensamma system, exempelvis för IT, HR och så kallade affärssystem.

Jakten på den optimala leveranskedjan är i full gång. Morgondagens affärer kommer att kännetecknas av produktpaketering och direktleveranser till site. De lokala lagren läggs ned.

Inom TTC Global har man rullat ut plattformen för hur arbetet ska bedrivas. Nu återstår att finslipa processerna, metoderna och systemen.

Varje länk lika viktig

De grundläggande kraven är tre, som avgående direktören för TTC Global Program Lars-Göran Hansson, uttrycker det:

– Vi måste säkra vår leveranskedja, förbättra vårt kassaflöde och stärka våra kundkontakter.

För att lyckas krävs interna förändringar. Komplexa och överflödiga processer medför extra arbete och kostnader. I Ericssons lager finns material för betydande värden som försämrar kassaflödet.

– För att säkra vår position på marknaden stänger vi nu våra lokala lager, säger Lars-Göran Hansson. Det kommer naturligtvis att hjälpa oss att skära kostnader, men kanske ännu viktigare tvinga fram de nödvändiga förändringar som måste till för att få TTC-processen på plats.

Mycket arbete kommer också att läggas på försäljning och införande av produktpaketering – kunden köper funktioner och egenskaper och Ericsson levererar produkter som motsvarar kundens önskemål.

– Produktpaketeringen är en förutsättning för att kunna standardisera och förenkla leveranskedjan, förklarar Lars-Göran Hansson. Men det räcker inte med att vi paketerar våra produkter. Våra kundansvariga, Key Account Managers, måste arbeta aktivt med försäljningen och få med våra kunder i processen.

En effektiv leveranskedja innebär flexibel kapacitet, korta ledtider och ökad leveransprecision. Detta ställer stora krav på samarbete mellan koncernens olika organisationer:

– Om en länk i kedjan brister blockeras hela processen och leveranskedjan blir ineffektiv, säger Lars-Göran Hansson. Vi måste tydliggöra våra roller och vårt ansvar genom hela flödet, bygga förtroende för varandras verksamhetsområden och tala samma språk med varandra. Först då kan vi se resultatet av förändringsarbetet i sin helhet.

Det här blir en av utmaningarna för Karin Färenmark som nu ska driva TTC Global. Arbetet går in i en ny fas under 2002.

– Nu när grundarbetet är gjort, processerna på plats och verktygen att arbeta med finns tillgängliga, är tiden mogen att koncentrera oss helt på att införa de förändringar som är nödvändiga.

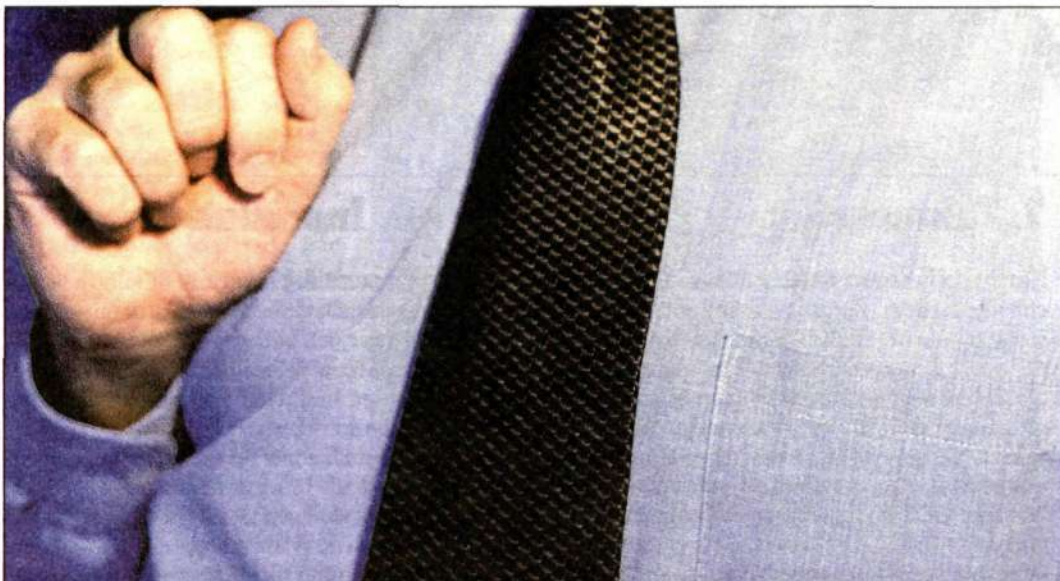


Karin Färenmark

Organisatoriskt flyttas nu TTC Global till linjeorganisationerna. Ansvar för att förverkliga förändringarna ligger hos marknadsenheterna, affärsenheterna och kärnheterna och Flow Control center som administrativt knyter samman det hela. Koncernfunktion Supply & IT koordinerar och följer upp arbetet.

Tyngdpunkten ligger på att införa produktpaketering, direktleverans till site och metoder att effektivt hantera mjukvaran i försörjningsflödet.

– Vi får inte glömma att det är marknaden, våra kunders krav, som driver TTC Global framåt, säger Karin Färenmark.



Avgående TTC Global-generalen Lars-Göran Hansson är tydlig: "Om en länk i kedjan brister blockeras hela processen."

Att ha en produktportfölj i världsklass räcker inte. När kunden lagt sin order måste Ericsson kunna leverera till rätt plats, i rätt tid och till rätt pris.

Vägen från order till fakturering kan se olika ut beroende på produkt, kund och var i världen vi befinner oss. För dem som arbetar med att förändra och förbättra Ericssons leveranskedja är målet tydligt - att öka kundtillfredsställelsen och minimera kostnaderna. Låt oss ge ett exempel på hur de olika momenten i kedjan ser ut:



- karta över Ericssons leveranskedja

1. Kunden beställer

En kund lägger en order på en basstation. Kunden konfigurerar produkten utifrån egenskaper som kapacitet, frekvens och sektorer. Precis som när du köper en bil är det behovet som styr. Tidigare har kunden i samarbete med Ericsson sammanställt långa orderrader där varje komponent beställts separat. Det har krävt djupgående kunskaper hos såväl säljare som köpare och sammanställningen av ordern kunde ta månader i anspråk. Precis som om du själv var tvungen att beställa ratt, fyra hjul och kamaxel när du köper en ny bil.

Genom att kunden beställer på egenskaper sparas resurser både hos kunden och Ericsson.

Om Ericsson vill förändra ingående delar i en basstation utan att dess egenskaper förändras går det bra att leverera en sådan basstation utan att för den skull behöva omförhandla kontraktet.

För marknadsenheterna innebär den förenklade processen att de kan lägga mer tid på att vårda kundrelationen och på så sätt säkerställa och förbättra långsiktiga och kortsiktiga prognoser över kundens behov. Information som skapar möjligheter för de senare leden i leveranskedjan att förbereda sig inför kommande utmaningar.

Kunden

Orderhantering



Fakturering



Installation



Distribution

7. Fakturering

När installationen är klar fakturerar marknadsenheten kunden. Tidigare var det vanligt att en installation medförde flera veckor av pappersarbete då handlingar skickades fram och tillbaka för godkännande. Genom att effektivisera processen och skicka fakturan elektroniskt kan tiden kortas markant. Tiden är en viktig faktor då varje veckas fördröjning innebär betydande kapitalkostnader för Ericsson. Bara genom att aktivt följa upp betalningarna har man gentemot vissa kunder lyckats minska kundfordringarna med närmare 80 procent på mindre än ett år.

6. Installation

En samtidig leverans till kund leder till att installatören slipper åka ut till site flera gånger och vid eventuella fel på en produkt finns det rutiner för ersättningsleveranser. Kvaliteten ökar och installations-tiden kortas.

Installationen är utlagd på av Ericsson godkända underleverantörer men godkänns slutligen av Ericssons egen personal. Genom att arbetet sköts av underleverantörer ökar Ericssons flexibilitet att serva kunderna.

5. Distribution

För att säkra att utrustningen från de olika leverantörerna kommer fram samtidigt, utan att mellanlanda i lokala lager, har Ericsson knutit fyra regionala och globala företag till sig för att sköta transporterna.

Genom att undvika lokala lager förhindrar man att produkterna hinner bli gamla och måste skrotas. Dessutom minimeras kostnaderna för lokalhyra, personal och utrustning.

2. Orderhantering

Kunden skickar ordern elektroniskt till ett av Ericssons Flow Control center. Här omvandlas kundens krav på egenskaper till fysiska produkter. Listan på innehållet såsom kablar, transcievrar och kabinet med mera tas fram med hjälp av en konfigurator som innehåller Ericssons produktportfölj.

Inom ett dygn har en medarbetare på Flow Control centret kontrollerat att ordern kan levereras enligt tidigare överenskomna villkor och därefter går orderbekräftelsen iväg till kund.

Ordern splittas och skickas till berörda leverantörer inklusive det Node Production Center som ska utföra slutmontering och test.

Transporten till kund förbeställs och koordineras så att all utrustning kommer fram till site samtidigt.



3. Produktion

Leverantörerna till Node Production-centret producerar modulerna till basstationen som sedan monteras till färdiga produkter. Leverantörerna har ett nära samarbete med Node Production-centret dit leveranserna går dagligen. De täta leveranserna minskar behovet av lokala lager hos Ericsson vilket genererar lägre kostnader.

Ericssons volymproduktion är oftast outsourcad, då tillverkningsföretagen har större möjlighet än Ericsson att uppnå skalfördelar. Ericsson kan tack vare detta minska kostnaderna i produktionsflödet.



Montering

Produktion

4. Montering

Basstationen monteras på Node Production-centret som tack vare prognoser kan få delarna levererade från tillverkarna på mycket kort tid. Modulerna som monteras är standardiserade, vilket genererar stordriftsfördelar, men möjligheten att kombinera dem är stor och medför att Ericsson kan erbjuda en bred produktportfölj. Samtliga produkter testas före leverans för att undvika att eventuella fel upptäcks först vid installation på site.



Produkterna kan hela tiden följas under leveransen via ett uppföljningssystem som redovisar vilka moment som är avklarade, till exempel kan man lätt se när en last har lämnats av eller hämtats vid en flygplats. Även medarbetarna på Flow Control centret och de anställda på lokalbolaget kan gå in i systemet och kontrollera vad basstationen befinner sig. Det ökar förtroendet, förbättrar planeringen och minskar osäkerheten.



– här är de som gör jobbet

1. Kunden beställer

Tiago Pereira arbetar hårt för att alla kunder i Portugal ska beställa varor i form av produktpaket. Idag fungerar det redan för vissa 3G-produkter.

– För att lyckas genomföra förändringsarbetet krävs engagemang från samtliga medarbetare, betonar Tiago Pereira.

Och det kan vara svårt när det samtidigt är ett högt arbetstempo och det ständigt finns brådskande uppgifter att ta itu med.

– Som TTC Global Driver ser jag som min främsta uppgift att få alla att inse vilka vinster som finns i det nya arbetssättet – både för oss och för kunden.

Tiago ser inga egentliga nackdelar med produktpaketering. Det som först kan verka som en svaghet, att kunden inte har full flexibilitet i sin beställning, är samtidigt en fördel. Standardiserade produkter leder till förbättrade leveranser, lägre kostnader och att mindre tid går åt till problemlösning.

Tiago Pereira säger att kunderna inser och uppskattar fördelarna med produktpaketering, även om de under en övergångsperiod känner sig osäkra på vad det är de betalar för när de köper funktionalitet istället för komponenter.

– Det som är roligast i mitt arbete är att se möjligheterna och att få vara med om förändringsarbetet, säger Tiago Pereira.

2. Orderhantering

Det mest stimulerande med arbetet på ett Flow Control center är de internationella kontakterna och när det märks att man genom att samarbeta kan få saker och ting att fungera perfekt.

– Det är den största kicken, säger Helena Lundberg. Vi är navet i hjulet som koordinerar processen.

Helena Lundberg och hennes kolleger behöver därför ha en bred kunskap om Ericsson. De kan produkterna, de vet hur en site ser ut, och de kollar av så att prognoserna stämmer.

Att ha bra kundkontakt, hålla sig informerad om vad som händer och vidarebefordra den kunskapen ser Helena Lundberg som det viktigaste i sitt arbete.

De interna ledtiderna hjälper henne att räkna ut hur tidsschemat ska gå ihop. Men ibland blir det strul i leveranskedjan. Via uppföljningssystemet får Helena Lundberg en varning "Ett förväntat moment är inte avklarat" Felet kan till exempel uppstå då packarna på

Bangkok flygplats helt enkelt glömt att lasta Ericssons lådor. Då gäller det att hon försöker hitta en alternativ lösning.

Även om mycket sker automatiskt och elektroniskt är det ofta småsaker som kan ställa till problem. Nyckeln till vinden där en basstation ska installeras kanske finns hos dammen på andra våningen i huset mitt emot. I så fall vet Helena Lundberg det.



3. Produktion

Flextronics tillverkar en stor del av de komponenter som ingår i Ericssons produkter. För att leva upp till de krav Ericsson ställer är det viktigt med riktiga underlag i form av prognoser och snabba kommunikationsvägar.

– Eftersom Flextronics är ett så stort företag är det egentligen inte något problem för oss att öka eller förändra kapaciteten i produktionen. Vi kan snabbt ta in mer personal och omfördela resurserna, säger vice vd Stefan Lager. Det som oftast kan begränsa oss är tillgången på material eller produktutrustning vid snabba uppgångar.

Just vid de tillfällena är det extra viktigt med tidig information.

– Flextronics har fabriker i hela världen och därför kan vi förlägga tillverkningen där det lämpar sig bäst efter omständigheterna.

I ett läge där det viktigaste är korta ledtider kan tillverkningen ske nära marknaden; är första prioritet att optimera efter kostnader förläggs tillverkningen till det land som ger bäst ekonomi.



Kunden

Orderhantering

Produktion



Fakturering

7. Fakturering

Astrid Grohn och hennes arbetskamrater i Tyskland har arbetat med elektroniska fakturor utan mellanhänder i snart ett år.

– I början var vi entusiastiska, berättar hon. Vi tyckte att det var fantastiskt och pratade mycket om hur enkelt och snabbt det gick. Nu har det blivit rutin och det känns självklart att jobba effektivt.

Kunden har fem dagar på sig att invända mot installationen därefter går fakturan iväg automatiskt. Tidigare skickades papper kors och tvärs för godkännande; bara postgången slukade mycket tid och hade någon dessutom glömt att signera blev det ytterligare fördröjning. Både kunden och Ericsson vinner på den här förenklade faktureringsprocessen.



Astrid Grohn tycker att hennes kunder sköter sig bra men visst händer det att en betalning blir sen. Då gäller det att höra av sig till kunden och fråga vad som har hänt för att kanske kunna hjälpa till med att reda ut något problem. Vilket har visat sig vara ett enkelt och effektivt sätt.

Installation

6. Installation

Installationen görs av underleverantörer. Sait Eryilmaz och hans medarbetare på Ericsson i Turkiet utbildar och sköter kontakterna med underleverantörerna. Själv har Sait Eryilmaz arbetat i två år med den handbok för installatörer som beskriver vad som ska göras på site.

– Allt är standardiserat och specificerat. Det står till och med vilka verktyg som behövs.

Sait Eryilmaz tycker det fungerar bra att lägga ut installationerna. – Eftersom våra underleverantörer verkar på en konkurrensutsatt marknad går arbetet snabbt och kvaliteten är hög, förklarar han.

Det finns underleverantörer som enbart sysslar med att leta rätt på och skaffa hyreskontrakt på lämpliga sites för basstationer. Andra företag står för själva installationen eller eldragningen.

Sait Eryilmaz och hans kolleger övervakar arbetet – hur snabbt det går och vilka kontraktörer som sköter sig bäst – och ansvarar för den slutliga kvalitetskontrollen.

– Det roligaste är naturligtvis att klara installationen så fort som möjligt, säger Sait Eryilmaz. Det räcker inte att vara bäst. Man får aldrig vara helt nöjd utan måste hela tiden bli bättre.

Distribution

5. Distribution

Inom två dygn kan transportkoordinatören Cecilia Törnberg på UAE Logistics i Märsta ha en basstation upphämtad i Gävle och levererad till valfri plats i Holland. Till kontoret får hon en distributionsorder från Ericsson.

– På ordern står vilket klockslag kunden vill ha sin basstation levererad. Allt plus minus en halvtimme är okej, annars måste jag rapportera det som en avvikelse. Men det händer sällan. Bara om det händer en olycka eller om bilen går sönder brukar det bli bekymmer, säger Cecilia. I de lägena ställer kunderna krav. De behöver ha sina produkter levererade i tid och tar ingen större hänsyn till vad vi råkat ut för.

Cecilia Törnberg behöver själv ingen detaljkunskap om vad som finns i försändelserna utan kan koncentrera sig på att boka bilar, personal och ordna med alla papper som behövs när produkter ska fraktas över gränser.

Med hjälp av fasta upphämtningstider, datoriserade rutiner och en hel del erfarenhet tycker Cecilia Törnberg att det oftast går smidigt att pussla ihop transporterna.

– Mycket finns i huvudet och det är inte förrän jag måste förklara för någon annan som jag inser hur krångligt det är.



Montering

4. Montering

Stativmontören Göte Olsson och hans kolleger på Node Production Center i Gävle vet alltid exakt vart de produkter de arbetar med ska ta vägen.

– Jag känner mig fullt delaktig och jag trivs väldigt bra med mitt arbete, säger Göte Olsson. Jag är väl lite av en sådan där skruvsnisse, så det här har alltid varit drömmen för mig.

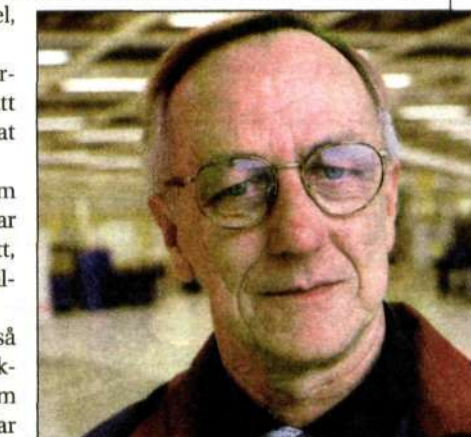
Själva monteringen går till så att Göte Olsson får in en order, hämtar delarna och monterar enligt ett noggrant schema.

– Vi arbetar efter ritningar och kollar dessutom av varandras arbete så det ska egentligen inte behöva bli fel, säger Göte Olsson.

Trots att de monterar standardiserade produkter går det lätt att urskilja vem som har monterat vilket skåp.

– Jag kan se på ett skåp vem som har monterat det, avslöjar han. Vi gör alla på lite olika sätt, det är de små detaljerna som skiljer dem åt.

Arbetsbelastningen varierar så att lugna dagar varvas med hektiska. Det är ett arbetstempo som Göte Olsson och hans kolleger har vant sig vid.



3G så in i Norden

3G är här. I Norden pågår utbyggnaden för fullt i tre av fyra länder och Ericsson har ett stort ansvar för utrullningen av kundernas nät.

Det handlar inte längre om en vision eller förhoppning. 3G är här och fungerar redan idag, om än i begränsad omfattning. I Sverige har alla fyra licensstagarna startat sina nät och nyligen gjorde Post- och Telestyrelsen, PTS, mätningar för att se att näten uppfyllde licenskraven.

Ericsson är i dagsläget leverantör till två av näten: Hi3G, som ägs av Hutchison Whampoa och Investor, samt Svenska UMTS Nät, som är samägt av Telia och Tele2. Näten öppnas kommersiellt senare i år och utrullningen är i full gång. Ett flertal basstationer installeras varje vecka i Stockholm, Göteborg och Malmö och om knappt två år, den 31 december 2003, ska allt vara klart. Då har licensstagarna lovat att i det närmaste varje svensk ska kunna använda 3G.

Ericsson är ensamleverantör till näten och i högsta grad inblandat i utbyggnaden.

Ericsson har ansvaret

När det gäller Hi3G har Ericsson ansvar för leverans och installation av basstationer, kärnnät, transmission samt drift- och underhållssystem. Ericsson tillhandahåller även bland annat tjänster för implementation och nätplanering.

Thomas Norén, kundansvarig chef för Hi3G inom marknadsenheten för Norden och Baltikum, är ansvarig för det hela:

– Projektet går bra och Hi3G är en mycket spännande kund vars enda och totala fokus är 3G. Vi ligger till och med lite före vår tidplan och håller nu på att bygga basstationer i storstäderna. Nu gäller det att snabbt få ett kommersiellt nät i drift med ett stort utbud av spännande tjänster.

Nätet för Svenska UMTS Nät är också ett mycket stort och avgörande projekt. Till att börja med består nätet av ett mindre system i Stockholm. Nätet täcker Kista, Nacka och centrala Stockholm. En av basstationerna är för övrigt placerad vid Stureplan, där PTS har sitt kontor.

Redan om ett par månader ska nätet täcka Stock-

holm, Göteborg och Malmö och snart inleds även den sista fasen för att täcka övriga landet med basstationer – drygt 10 000 enligt licensansökan.

– Det är mycket viktigt att vi lever upp till våra åtaganden för att behålla statusen som ensamleverantör. Hittills har allt gått över förväntan och självklart räknar vi med att kunna leva upp till de mycket stora förväntningar som vår kund har. Vad gäller de båda kontraktens ordervärden har detta inte offentliggjorts, men helt klart är att det rör sig om miljardaffärer, säger Staffan Henriksson, kundansvarig för Svenska UMTS Nät.



Staffan Henriksson

Nya funktioner hela tiden

Så här i början har 3G-näten inte full funktionalitet, men nya funktioner läggs till kontinuerligt.

Telia och Tele2 var de första operatörerna i världen som tecknade kontrakt för att bygga ett gemensamt nät.

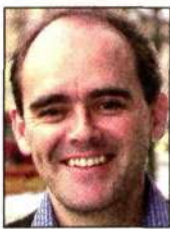
– Det ställer en hel del krav på systemet och det krävs av nätet att operatörerna sinsemellan ska kunna konkurrera fullt ut med unika tjänsteutbud, säger Staffan Henriksson.

Till exempel har både Telia och Tele2 sedan tidigare GSM-nät, nät som måste klara att lämna över en abonnent på rätt sätt och till rätt nät när användaren rör sig från det ena systemet till det andra.

Samtidigt kan det vara en fördel att operatörerna också har GSM-nät. Många gånger kan redan befintliga siter användas för att sätta upp basstationer och antenner. Därigenom kan man till exempel slipa att ansöka om särskilt bygglov.

– Vår uppskattning är att man borde kunna återanvända runt två tredjedelar av det existerande site-beståndet, vilket borgar för en snabb utrullning, säger Johan Ekblom, ansvarig för utrullningen av Svenska UMTS Nät.

Hi3G, å sin sida, ska samarbeta om nätutbyggnaden med Europolitan/Vodafone. Enligt licensvillkoren får högst 70 procent av nätet byggas gemensamt av licensinnehavarna.



Johan Ekblom

Norden långt framme

Marknadsenheten för Norden och Baltikum, NOBA, arbetar intensivt och tätt tillsammans med operatörerna för att Norden ska vara pionjär inom 3G. System finns, förutom i Sverige, igång i Norge och Finland. Utöver de två svenska näten levererar



Ännu en av de drygt 10 000 basstationer som ska tjäna Svenska UMTS Nät, installeras på ett hustak i Stockholm.

FOTO: ECKE KÜLLER

Ericsson till de finska operatörerna Suomen 2G/3G, Sonera och Ålands Mobiltelefon samt till norska Telenor.

I Danmark har myndigheterna nyligen delat ut licenserna och därför har utbyggnaden ännu inte kommit igång.

Bara två 3G-nät har öppnats kommersiellt i världen: Japanska DoCoMo Foma och Manx Telecom på Isle of Man. DoCoMo har dock en egen version av 3GPP-specifikationen och på Isle of Man finns bara ett fåtal terminaler.

LARS-MAGNUS KIHLLSTRÖM

lars-magnus.kihllstrom@lme.ericsson.se

BUFAB BIX HÅLLER IHOP ELEKTRONIK & TELEKOMINDUSTRIN



Globalt nätverk
Lokal service

Lang erfarenhet av
gangpressande skruvar





2001 var året då Kina blev världens största mobilmarknad. Nu satsar bland andra Ericsson och Motorola extra mycket pengar på produktion i Kina. Här basstationsproduktion på ENC, ett samägt bolag mellan Ericsson och Panda Electronics, i Nanjing.

FOTO: LARS ÅSTRÖM



För att möta ökad efterfrågan vill regeringen i Indien öka antalet fasta linjer från 3,7 till sju per 100 invånare.

FOTO: ELIN DUNÄS

Kinaeffekten satte Asien i topp

Det var i Asien och Stillahavsområdet det hände förra året. Jämfört med Västeuropa slöts här nästan dubbelt så många avtal om leverans av mobil infrastruktur, visar en ny rapport. Och allt beror på "Kinaeffekten".

Tvärtemot vad man skulle kunna tro har 2001 varit ett aktivt år för tunga telekomleverantörer världen över. "De främsta leverantörerna av infrastruktur har alla upprätthållit en stark aktivitet på infrastrukturmärket, med Nokia och Ericsson i topp när det gäller antal vunna kontrakt", skriver analysföretaget EMC i sin granskning av mobilåret som gick.

EMC konstaterar att Ericsson kapade åt sig de mest värdefulla avtalen totalt sett, medan hårt drabbade Lucent säkrade det största enskilda kontraktet – att uppgradera Verizons CDMA-nätverk i USA. Värde över 50 miljarder kronor.

Men det är inte längre USA som är störst. Sista april seglade Kina förbi med 106,5 miljoner mobilabonnenter jämfört med USA:s 105,9 miljoner. Vid årets slut hade Kina över 140 miljoner användare.

Nära hälften av de kontrakt som tecknades under året i Asien och Stillahavsområdet gällde just Kina. Även här ledde Ericsson ligan, tätt följt av Nokia, Motorola, Siemens och Nortel.

CDMA kommer

Kinamarknaden domineras av GSM till 99 procent. Av de nya avtalen var dock hela 20 procent CDMA-kontrakt för China Unicom's nya nätverk Horizon som lanserades i liten skala i början av 2002.

– Men inför 2002 finns det spekulationer om att de nya CDMA-kontrakten kommer att ges till kinesiska leverantörer snarare än utländska, kommenterar Michèle Scanlon, forskningschef på EMC.

Ericsson var inte ensam om att bestämma sig för att satsa pengar på Kinamarknaden. Motorola tänker investera drygt 66 miljarder kronor där under närmaste femårsperiod – en tredubbling av investeringarna hittills. Motorola överväger också

att flytta sitt regionala huvudkontor från Singapore till Beijing, berättade styrelseordföranden Christopher Galvin i november.

Och Kina kommer att fortsätta vara av stor betydelse de närmaste åren för alla företag på den mobila marknaden, inte minst på grund av inträdet i WTO och de två nya mobillicenserna som ska utfärdas inom kort.

– Andra marknader att titta närmare på är USA, där övergången från TDMA påverkar leverantörernas agendor, och Brasilien, säger Michèle Scanlon.

Måste välja väg

Slaget om TDMA är onekligen intressant. Dagens TDMA-operatörer måste bestämma om de vill gå över till nästa generations nätverk via GSM eller CDMA.

Israeliska Cellcom har redan valt GSM. Operatören BCP i Brasilien tar det säkra före det osäkra och testar båda varianterna. Men de flesta dröjer med beslutet. Vilket det blir är något telekomleverantörer världen över lär följa med spänning i år.

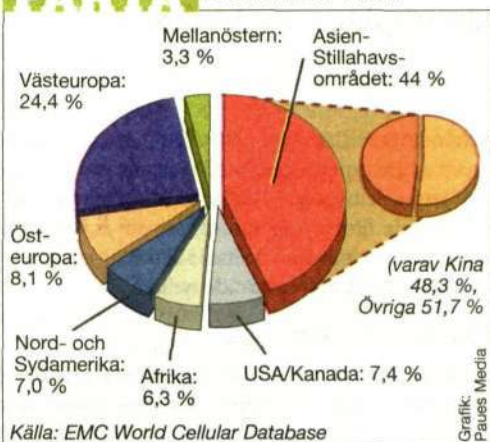
ELIN DUNÄS

elin.dunas@lme.ericsson.se

Rapporten World Cellular Review 2001, EMC, finns på:

www.bic.ericsson.se

KONTRAKT 2001



Diagrammet visar hur stor andel av de avtal om mobil infrastruktur som tecknats i olika delar av världen 2001, men tar inte hänsyn till värdet av avtalen.

Snabbare telebeslut i Indien

Indien slår samman departementen för IT och telekom. Målet är en snabbare beslutsprocess. Indiens telekomsektor öppnades för konkurrens i mitten av 1990-talet, men tillväxten har hämmats av att privata spelare och regeringen har olika uppfattning om hur intäkterna ska delas och om licensavgifternas storlek. Kapaciteten har ändå mer än fördubblats de senaste två åren till 3,7 fasta linjer per 100 invånare. Regeringen vill öka antalet till 7 linjer per 100 invånare fram till 2005 genom att investera drygt 250 miljarder kronor.

Nya mobiloperatörer i Kina ser dagen

Kinas regering ska stuva om på den inhemska telemarknaden. Dagens två mobiloperatörer, China Mobile och China Unicom, får konkurrens av fastnätoperatörerna China Telecom och China Netcom. Samtidigt ska de två tidigare mobiloperatörerna även börja sälja fastnättrafik. Kina får således fyra operatörer som säljer tele- och datatrafik oberoende av nät.

Nokia når sina mål för fjärde kvartalet

Finska Nokia räknar med att nå eller till och med överträffa sina mål för fjärde kvartalet. Försäljningen väntas öka med 20 procent jämfört med tredje kvartalet, men minska med lika mycket jämfört med året innan. Högst blir tillväxten i Nord- och Sydamerika samt i Europa, säger Nokia. Resultatet ska presenteras den 24 januari.

Patricia Russo tar över Lucent

Lucent Technologies har utsett en ny vd, Patricia Russo. Hon har över 20 års erfarenhet av ledande positioner på Lucent och AT&T. Närmast kommer hon från Eastman Kodak Company där hon var vd och operativ chef.



Patricia Russo

– Pat har alla de kunskaper och färdigheter Lucent behöver just nu, säger tidigare vd:n Henry Schacht, som nu blir styrelseordförande.



"Foma är här, kom och pröva, se dig själv i bild!" Nu är hårdlanseringen av NTT DoCoMos 3G-tjänst Foma i full gång i Tokyo. Det sker i samma hörn i Shibuya där i-Mode salufördes förra året. Detta hörn passeras av tre miljoner människor varje dag.



De flesta handlare har inte hunnit få ut Foma-terminaler i sina ställ. Utbudet är stort ändå. Detta är enbart NTT DoCoMo-telefoner.



"Men titta, där är du ju!" Joachim Brolin och Nobuo Ogaku testar bildsamtal över 3G-nätet. Bakgrunden är Akihabara, stadsdelen som fungerar som testmarknad för all japansk elektronik.

FOTO: MARGARETA JONILSON

Foma sätter fart på 3G-användningen

Förra året var det i-Mode. Nu står DoCoMos reklamflickor på samma vältrafikerade plats utanför Shibuyas tunnelbanestation i centrala Tokyo och vräker ut budskapet: Foma är här! Kom och pröva, kom och se din bild i mobiltelefonen!

Foma är varumärket för världens första upplaga av tredje generationens mobiltelefoni.

Foma står för Freedom Of Mobile multimedia Access och lanseras av Japans förra "Televerk" som redan gjort succé med paketdatatjänsten i-Mode.

Foma baseras till stor del på i-Mode som redan öppnar många fler möjligheter än vad GPRS och wap hittills har gjort i Europa. Det som har tillkommit i Foma är möjligheten till bildsamtal, ännu så länge med hastigheten 64 kilobit per sekund och helst på rätt nära håll och stillastående. Man kan också prata och tanka över paketdata samtidigt.

Sedan början av december 2001 går det att med

strömmande mediateknik överföra korta videosekvenser av tre typer: video med ljud (avsett för reklam, trailers och nyheter) ljudlagda stillbilder av till exempel kända filmscener samt filer som innehåller enbart ljud. Den tjänsten kallas i-Motion, så släktskapet med i-Mode är fortfarande tydligt.

Nya regioner varje månad

Foma rullades ut första oktober förra året med täckning innanför Tokyos ringled, Route 16, men är redan på väg ut i Tokyos storregion i hög fart. Varje

månadsskifte inlemmas nya regioner i täckningsområdet, och i höstas var det Ericssons tur att sätta sina två första basstationer i bruk en bit utanför Tokyos stadskärna.

NTT DoCoMo är inte kända för att slarva med sin tekniska utrustning, så det var efter två månaders ihärdig provkörning Ericssons basstationer fick klartecken och kunde sättas in i kommersiell drift.

En smutt historisk händelse eftersom det innebar premiär för Ericssons 3G-utrustning i skarp kommersiell drift. De 400 Ericssonanställda i en rad olika länder som har varit med om att slipa detaljerna på basstationerna kunde äntligen pusta ut.

Kontakten besöker Akihabara, den stadsdel som kallas Electric City och utgör provmarknad för all elektronik som tillverkas i Japan. Där demonstrerar Joachim Brolin, utlånad till NTT från Ericsson Microwave Systems för att leda arbetet med DoCoMos 3G-basstationer, och Nobuo Ogaku, marknadsansvarig för Ericssons 3G-basstationer i Japan, hur det går till att ringa bildsamtal i 3G.

Och visst fungerar det. Kanske inte med knivskarp

bild och perfekt färgåtergivning, men man ser i alla fall vem det är man pratar med.

En rent estetisk invändning kommer dock upp omedelbart. Kameraögat sitter i vecket mellan den övre delen av telefonen, den som viks upp och innehåller displayen, och den nedre delen som fungerar som tangentbord.

Det naturliga greppet är att man håller telefonen en bit nedanför ansiktet när man tittar på displayen. Och då fattar åtminstone vilken kvinna som helst att det blir dubbelhakor i bild även om man inte hade några från början.

En knapp tredjedel av kakan

Sven Eriksson, Ericssons kundansvarige gentemot NTT DoCoMo, bekymrar sig inte över dubbelhakor. Han är nöjd över att de första basstationerna är i drift.

– Nu är vi igång, säger han. Nu är vi en av DoCoMos fyra leverantörer av basstationer. Men det betyder inte att vi nöjer oss med en fjärdedel av kakan. Vi tror att vi kommer att kunna få trettio procent av marknaden.

Det är inte en siffra gripen ur luften. DoCoMo har

signalerat att Ericsson har lyckats väl kvalitetsmässigt enligt de noggranna utvärderingar operatören gör hela tiden.

– Och så arbetar ju den svaga svenska valutan för oss, konstaterar Sven Eriksson. Vi kan erbjuda både hög kvalitet och lågt pris. Det bör vara ett svårslaget säljargument.

De andra leverantörerna av 3G-basstationer är Nec, Fujitsu och Panasonic. Den kaka leverantörerna har att fördela består det första halvåret i år av 2 000 basstationer, varav Ericsson räknar med att leverera 650. Därefter kommer utbyggnadstakten att ligga på cirka 3 000 basstationer per år.

NTT DoCoMo har valt att gå igång långsamt för att sedan rampa upp ordentligt.

– Vi räknar med att ha 150 000 kunder i nätet i mars 2002 och sex miljoner användare i mars 2004, uppger Takumi Suzuki vid DoCoMos informationsavdelning.

Än så länge är det främst "early adopters" som använder Foma. Under en vecka i Tokyo såg Kontakten kanske tio Foma-terminaler i bruk. Dessa såg vi främst på flygplatser, bland folk i karriären.

Det finns tre terminaler att välja på. En som kallas standard och kan operera på 384 kilobit per sekund, en som heter visual-type och har större display och ett kameraöga, och en terminal som mer liknar en handdator.

Priset på terminalerna varierar med olika typer av abonnemang och floran av abonnemang är rik. Men mellan tummen och pekfingeret kostar en telefon 60 000 yen, cirka 4 700 kronor. Det är inte mycket pengar för en japan med normalinkomst, och DoCoMo ser ingen anledning att rikta sig till någon särskild målgrupp.

– Foma kan bli en lika bred tjänst som i-Mode, menar Takumi Suzuki. Vi ser inga begränsningar.

Då kan vi för att sätta uttalandet i ett marknads-sammanhang repetera i-Modes historia: Tjänsten lanserades i februari 1999 och har i dag 29 miljoner användare. Det totala antalet mobilanvändare i Japan är 46 miljoner, på underlaget 125 miljoner invånare.



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

Ericsson University

Ericsson University kopplar ett globalt grepp

Ericsson University samlar alla möjligheter till internutbildning under ett tak. Nyligen sammanträdde den globala ledningen för första gången för att påbörja organisationsarbetet. Tanken är att återspegla Ericssons företagsstruktur, effektivisera samt underlätta för de anställda att höja sin kompetens.

Ericsson University har sin bas i Stockholm men har också ett antal virtuella regioner. Carola du Rietz, projektledare för globaliseringsatsningen, förklarar att det enklaste sättet att betrakta den nya organisationsmodellen är som en ingång.

Carola du Rietz berättar hur det fungerade tidigare när Ericssonanställda behövde vidareutbildning.

– Det var som ett stort svart hål, säger hon. Om du behövde säljträning var du tvungen att veta vilken organisation som erbjöd det och hitta intranät-adressen för att anmäla dig. När vi fullföljt globaliseringsprocessen kommer samtliga tillgängliga möjligheter rymmas på webbsajten.

– Detta är ett mycket viktigt initiativ för Ericssons framtid, säger Peter Dicksson, chef för Ericsson University i Nordamerika.

– Globalisering tillåter oss att bli mer enhetliga när det gäller tillgänglighet och fördelning av utbildningsmöjligheter.

Mer än en belöning

Enligt Peter Dicksson har chefer tidigare sett utbildning som belöning för de anställda. Även om det inte är helt fel tänkt, modifierar Peter Dicksson den inställningen.

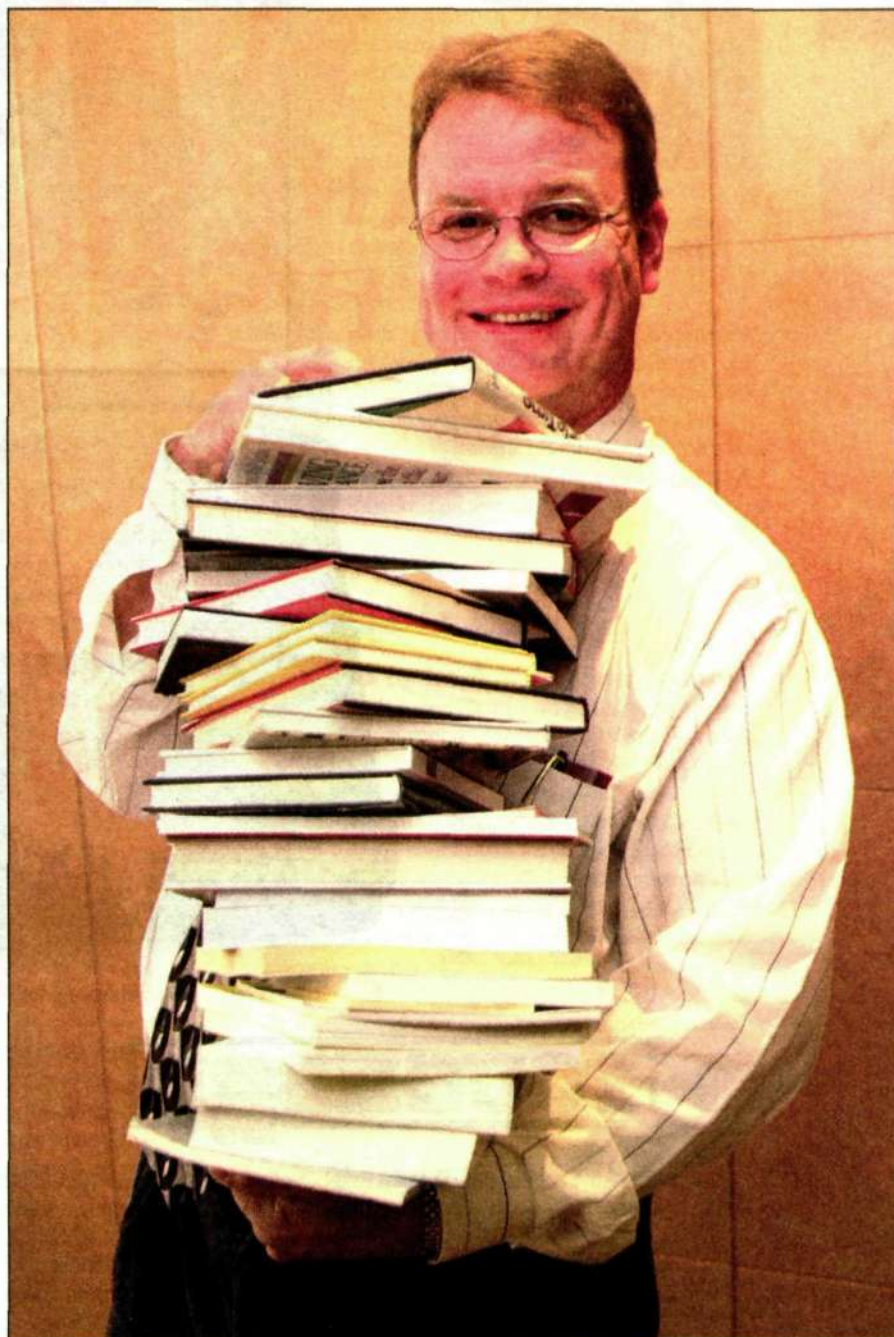
– Vi vill koncentrera oss på målorienterad utbildning baserad på bestämda behov i företaget. Jag har en styrgrupp bestående av viktiga representanter för centrala nordamerikanska enheter som berättar för mig vilka resultat de önskar från utbildningen i företaget.

Peter Dickssons omedelbara målsättning är att förena de utspridda utbildningsprogrammen i Nordamerika.

Carola du Rietz påpekar att globaliseringen kommer att resultera i ett Ericsson University med enhetligt utseende och känsla på nätet, i redovisningsmaterial och studentunderlag.

Peter Dicksson, ansvarig för Ericsson University i Nordamerika, förbereder sig för den globala utvecklingen.

FOTO: ECKE KÜLLER



Globala program kommer att skötas centralt och fördelas lokalt. Det gäller till exempel Ericssons centrala ledarskapskurser. Peter Dicksson understryker även vikten av lokalt inflytande.

– Det vore ett stort misstag att tro att vi kan erbjuda utbildningsmöjligheter som är identiska. De måste anpassas efter lokala behov, säger han.

Extern utbildning intakt

Ericsson University blir den enda ingången för internutbildning, eftersom externutbildningen även i fortsättningen kommer att skötas antingen av Ericssons lokala enheter – som China Academy – eller ske i andra organisationers regi.

Joyce Ma, rektor för China Academy och Ericsson

University region Kina, är övertygad om att globaliseringsatsningen är riktig.

– Ericsson University ser som sitt uppdrag att utgöra en kunskapskälla för företaget. Delad kunskap skapar ett högre värde och kommer att berika själva kunskapen, tillägger hon.

Joyce Ma är ansvarig för Kinaregionen inom det globala universitetet. Samtidigt behåller hon jobbet som ansvarig för China Academy. China Academy bevaras som en aktiv utbildningskälla för externa kunder och andra intressenter.

DODI AXELSON

dodi.axelson@qlm.ericsson.se

I alla väder.

**DO NOT
HANDLE
WITH CARE**



Uppfyller milstandard MIL-STD-810E 510.3 samt klassad enligt IP54

TOUGHBOOK 28

Ett aktivt arbete ute på fältet innebär stora påfrestningar på din bärbara dator. Stötar och väta kan sätta både din dator och dig ur funktion.

Panasonic Toughbook är framtagen för extrema förhållanden. Militären använder Toughbook för att säkert kunna kommunicera i regn och snö, sol och damm. ABB, Volvo och andra företag värdesätter den tåliga konstruktionen eftersom den ger lägre driftskostnader.

CF-28 är det senaste tillskottet i Toughbook-serien. Det lätta höljet i magnesiumlegering är 20 gånger hårdare än vanliga höljen i plast. Tangentbordet är förseglat mot vatten och smuts. Hårddisken är inkaplad i stötskyddande gel. Touchscreen är standard. LCD-skärmen är ljusstark och anpassad för utomhusbruk.

Så om du verkligen är rädd om den information du bär med dig, är du välkommen att ta en titt på Toughbook CF-28. Säker i alla väder.

Läs mer på www.panasonic.se

Panasonic PC's använder äkta Microsoft® Windows®
www.microsoft.com/piracy/howtotell



Panasonic

Stegvisa test ger ny rekordtid

Tack vare ett nytt arbetssätt med små grupper har Ericsson lyckats få ut den nya mjukvaruversionen för GSM, R9.0, till kunderna på rekordtid. Framför allt har de tidsödande testningarna mer än halverats i tid.

GSM-systemet rullar på med ständigt nya versioner med nya funktioner. Efter den stora GPRS-versionen R8 arbetar man nu med R9 som av tidsskäl delats upp i två. R9.0 har fokus på positionering och handover mellan GSM och UMTS, det vill säga 2G och 3G. R9.1 handlar om EDGE, AMR (adaptiv talkodning), GSM för 800 MHz och den nya AXE-generationen AXE810.

– Vi blev färdiga i tid med 9.0 och till bättre kvalitet och på kortare tid än någonsin, säger projektledaren Mårten Pehrson. Detta främst tack vare ett nytt arbetssätt som visade sig förbluffande effektivt. Vi visste redan i förväg att vi skulle spricka i tidsplanen om vi arbetade som vanligt.



Mårten Pehrson

Radionätet i GSM består av fyra noder. Base Station Controller (BSC) som bygger på AXE, radio-basstationer (RBS), Operation Support System (OSS), samt Mobile Positioning Center (MPC) för positionering. I den nya arbetsmodellen delade man upp projektet i ett antal små "feature teams" med varsin representant för varje nod samt några från testningen. Feature-grupperna svarar för varsin fråga, till exempel GSM/UMTS-handover, hela vägen ut till kund och arbetar med nätverk tvärs över noderna.

Minskar testberget

– Vi har skapat ett nära samarbete mellan system-design och testning med gemensam chef för varje feature, berättar systemprojektledaren Linda Abrahamsson.

Samma personer som är med om design följer upp till testning. Genom att varje feature tidigt lämnar testbara delar av systemet har man kunnat börja testa hela systemet på ett tidigt stadium. Eventuella fel har också hittats mycket tidigare än annars. Resultatet har blivit att man sluppit berget av tester som i slutfasen brukar bromsa projekten genom att ta ett halvår eller mera. Nu kommer man undan med mellan två och tre månader.

– Visserligen lägger vi ner mer pengar på implementeringen, men vi sparar enorma summor på testningen och vi får bättre kontroll på hur vi ligger till, säger Ralph Magnusson, biträdande projektledare. Dessutom uppmuntrar vi till nya initiativ där man inte alltid skickar frågorna uppåt i hierarkin utan samarbetar mellan grupperna.

Snabbhet är ett nyckelord på dagens marknad. Ett projekt som R9 är mycket stort med personer inblandade från designcentra världen över.

Ericsson har haft två FOA-kunder (First Office Application) för R9.0. Dels tyska D2 Vodafone (före detta Mannesmann Mobilfunk) dels amerikanska Cingular West. Utrullningen av mjukvaran för 9.0 har skett över nätet och gått betydligt snabbare än normalt. Man har kunnat följa tidplanen och för D2 Vodafone uppgradera hela nätet på en dryg månad.

Håller hög klass

Det som gjort detta möjligt är att man håller mycket hög kvalitet på mjuk- och hårdvara, vilket gör att man vågar uppgradera flera stationer parallellt. Det här är ett bevis på att mjukvaran för AXE och basstationer håller mycket hög klass.

En utrullning av en ny GSM-version sker på natten, när trafiken är som lägst, då man har några timmar på sig. Tidigare skedde detta på plats ute på siten, med några problemlösnare beredda att rycka in om något skulle gå fel.

Idag sker allt på avstånd från OM-centralerna (Operation and Maintenance) och för D2 Vodafone har Ericsson haft åtta grupper med två man i varje som kört fyra BSC parallellt varje natt.

En BSC har, som all AXE-utrustning, två centralprocessorer för att garantera driften. Vid byte till ny version tar man ner den ena processorn och laddar den med ny programvara och för sedan även över informationen till den andra processorn.

– Det är det här som är det riskfyllda momentet, säger Mårten Pehrson. Om man gör det för snabbt kan det uppstå fel i nätet.

En snabb utrullning är dock avgörande eftersom hela omställningsproceduren kostar pengar för operatören, som inte heller kan använda den nya funktionaliteten förrän hela nätet är uppgraderat. För Ericsson betyder snabbhet snabbare betalning.

LARS CEDERQUIST

lars.cederquist@lme.ericsson.se

Operatörerna bekräftar förstärkarnas effektivitet

TMA, Tower Mounted Amplifier, monteras i radio-masterna för att förstärka den inkommande signalen från mobiltelefonerna. Med TMA ökas talkvaliteten samtidigt som man minskar antalet tappade samtal. Ericsson beräknar att trafiken i näten på det sättet kan öka med cirka fem procent. Nu har kunderna själva mätt trafiken i sina nät och konstaterat att kalkylerna stämmer.



Frank Lin från TAT, som utförde testerna och gjorde utvärderingen.

TAT i Taiwan, Trans Asia

Telecom, kom i sin "Test Report of TMA in GSM 900 Network" från oktober fram till att den genomsnittliga

samtalslängden ökar med 6,6 procent på landsbygden och 5,7 procent i förorterna. Eftersom det är svårt att direkt mäta signalstyrkan från mobil-

telefonerna valde man ut några celler med kända problem på grund av låg signalstyrka och tog statistik på skillnaden när TMA installerats. Det visade sig då att tappade samtal på grund av svag signal reducerades med ända upp till 34 procent på landsbygden. Tyska Mannesmann Mobilfunk har kunnat peka på upp till 50 procents minskning i vissa fall.

Ordnat kaos kan ersätta kisel

Priset för en ny fabrik som tillverkar integrerade kretsar fördubblas ungefär vart tredje år, säger Moore's andra lag. Det kommer därför snart att krävas alternativ till dagens kiselteknik. Man talar om molekylära växlar, kvantdatorer och DNA-datorer. Den amerikanska kemisten James Tour bygger nu en prototyp till ett molekylärt minne som använder skraddarsydda molekyler. Men i stället för att detaljplanera kretsarna låter man dem planera sig själva ur en total oreda. Ungefär som forskarna tänker sig att den mänskliga hjärnan byggts upp. Gordon Moore, Intel, tror dock fortfarande på kisel.

Allt detta enligt den svenska vetenskapstidskriften Forskning och Framsteg.

www.fof.se

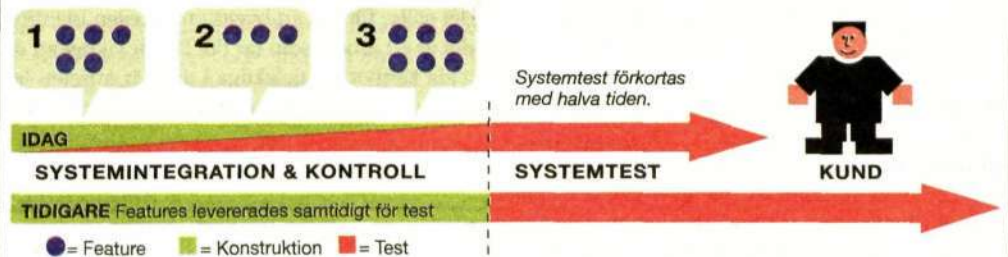
AXE 810 för 3G ute på marknaden

Nu går den nya kompakta AXE-generationen 810 i produktion (till en början i låg volym) för att kunna beställas av kunder. AXE är basen i flera av Ericssons produkter: växlar, mobilväxlar, Base Station Controllers, Home Location Register (HLR), med mera. Både i fasta nät och i mobilsystem som GSM, WCDMA och CDMA.

AXE 810 stöder ATM och paketdata och öppnar vägen för 3G för AXE-systemen. En 810-station är även mycket kompakt med högre kapacitet på bara en tredjedel av ytan. Den bygger nästan helt på kommersiella standardprodukter och är konstruerad för att kunna genomföras mycket snabbt och enkelt. Tack vare generiska magasin, GEM, som kan bestyckas efter önskad användning, reduceras storlek och kablage drastiskt vilket också bidrar till kortare ledtider. Målet är att det inte ska ta mer än tre veckor från order till leverans. AXE 810 borgar även för högre kvalitet i näten.

ORGANISATION VID PRODUKTUTVECKLING

Projektet består av flera feature-grupper med en representant för varje nod. Arbetet sker integrationsdrivet, där grupperna vid flera tillfällen levererar features, eller delar av features, som är testbara på systemnivå.



Grafik: Martin Gradén

Så skapas en ny kultur

1 oktober drog Sony Ericsson igång sin verksamhet. Samtidigt började arbetet med att smälta samman två företagskulturer till en helt ny. Genom enkäter, seminarier och en handlingsplan har företaget kommit en god bit på väg. Malin Boulwood, ansvarig för integrationsarbetet på företaget, anser att det är viktigt att se och dra fördel av olikheter inom företaget.

Företagskultur. Amerikanska Microsoft är känd för sin, likaså svenska Ikea. En företagskultur är i sin bästa form kittet som fogar samman verksamheten och utgör grunden för företagets framgångar. Är medarbetarna motiverade, drivna och sammansvetsade syns det i bokslutet.

Den 1 oktober började arbetet med att skapa en gemensam företagskultur inom det nybildade bolaget Sony Ericsson. Idag har man kommit en bit på vägen, men det tar tid att bygga en företagskultur, berättar Malin Boulwood på Sony Ericsson. Hon ansvarar för integrationsarbetet vad gäller kultur och kompetens.

– Det är viktigt att vi inte sopar olikheter under mattan, vi måste i stället se dem och dra fördel av dem. De anställda som finns inom företaget från bland annat Japan, Sverige, Tyskland och USA, drivs delvis av olika saker och det måste bland annat cheferna känna till, säger Malin Boulwood.



Malin Boulwood

– En företagskultur finns alltid. Men ledningen och de anställda kan välja att arbeta aktivt med den eller inte. Vi har valt det förstnämnda, fortsätter hon.

Företagskulturen definierades

I somras började ett antal blivande anställda på Sony Ericsson arbeta fram en integrationsplan för de båda företagen.

Ett första steg i integrationsarbetet var en webbaserad enkät för de anställda, där de fick svara på frågor som: hur skulle du beskriva företagskulturen på Sony respektive Ericsson? Vad vill du ta med dig till det nya företaget och vad vill du lämna bakom dig? Med vilka nyckelord skulle du vilja beskriva det nya företaget?

– Enkätsvaren blev glädjande nog ganska lika. Det är en bra grund att utgå från. Naturligtvis visade enkäten även vissa skillnader. De anställda från Sony ville exempelvis ha bättre balans mellan arbete och fritid. De från Ericsson var mer nöjda med den balansen, säger Malin Boulwood.

Beslutsprocessen är något annat som skiljer sig något mellan de båda företagen. På Ericsson diskuteras exempelvis beslut oftast både före och efter att de har fattats. På Sony förankrar chefen besluten med medarbetarna före ett möte, klubbar dem på mötet och sedan ifrågasätts de inte.



Arbetet med att skapa en gemensam företagskultur på Sony Ericsson har nu pågått under ett par månader. Idag har man kommit en bit på vägen, men det tar tid att bygga en företagskultur. Olikheter ska inte sopas under mattan, de ska ledningen i stället dra fördel av. På bilden ser vi Ericssons vd Kurt Hellström och Nobuyuki Idei, vd och styrelseordförande för Sony .

FOTO: ROLF ADLERCREUTZ

En annan del i integrationsarbetet har varit ett antal seminarier som handlar om vikten av en gemensam kultur. Seminarierna har hållits i alla städer där Sony Ericsson har sin verksamhet.

När resultatet av enkäten sammanställdes och analyserats, samlades ledningen och fattade beslut om ett antal kulturella värden. I korthet vill företaget att medarbetarna ska arbeta mot ett gemensamt mål, utveckla en gruppkänsla, vara handlingskraftiga, vara hängivna, hålla vad som lovas samt vara nyfikna på nya produkter.

För att begreppen inte ska misstolkas ska chefer och anställda genom olika övningar, så kallade workshops, gå igenom begreppen, deras innebörd och hur de kan integreras i verksamheten.

Tuffa mål

Sony Ericssons ledning anser att en viktig del i att överbrygga kulturella skillnader är kompetensutbyte och kompetensöverföring mellan anställda i olika världsdelar. De ser det som viktigt att anställda i Tokyo arbetar vissa perioder i exempelvis Lund och Research Triangle Park. Malin Boulwood ser fram emot arbetet i den nya organisationen.

– Det känns bra att vi har satt upp tuffa mål och vågar sticka ut hakan. Vårt övergripande mål är ju att bli världsledande inom området multimediala konsumentprodukter. Det finns en tydlighet inom organisationen som jag känner att de anställda upplever som positiv.

SONY ERICSSON

- Bolaget startade den 1 oktober 2001
- Vd: Katsumi Ihara
- Verksamhet bedrivs i 40 länder
- Huvudkontor i London
- Försäljning- och marknadsansvarig samt vice vd: Jan Wäreby
- Utvecklar multimediala konsumentprodukter
- Affärsmål är att bli världsledande inom det området
- Antal anställda: 3 500
- Första produkterna når marknaden andra halvåret 2002
- Produktutveckling i Lund, Stockholm/Kista, Raleigh, Basingstoke, Tokyo och München
- Ägarfördelning: Ericsson 50 procent, Sony 50 procent

– Det gäller för oss att bygga en ny, egen identitet och det är ett arbete som tar tid. Det är viktigt att de anställda känner sig delaktiga i det här arbetet. Jag anser att vi är på rätt spår, avslutar Malin Boulwood.

ULRIKA NYBÄCK

ulrika.nyback@lme.ericsson.se

Två månader efter att Sony Ericsson officiellt dragit igång sin verksamhet säger företagets vd Katsumi Ihara:

”Vi har fått mycket lovande stöd från operatörer och kunder. Men det betyder inte att vi kan luta oss tillbaka.”

Katsumi Ihara blickar framåt och talar om produktutveckling, kvalitet, varumärke och hur nya tjänster kommer att påverka utvecklingen av mobiltelefoner och andra terminaler.

Sony Ericsson på rätt spår

Sony Ericssons vd Katsumi Ihara har talat med stora operatörer runt om i världen och förklarat företagets affärsidé och strategi. Han har även lyssnat på vad kunderna har att säga, och kan återigen bekräfta att de flesta operatörer förväntar sig att Sony Ericsson ska leverera unika produkter som kombinerar kärnkompetensen i de båda moderbolagen. Även om alla operatörer uppskattar dessa starka sidor, anser de ändå att en förbättring av produkternas design är nödvändig om Sony Ericsson ska lyckas.

Globala operatörer har mångskiftande krav på design, teknik, applikationer och varumärke, erfar Katsumi Ihara. Därför måste Sony Ericsson samordna verksamheten på sina marknadsförings- och affärsenheter för att bättre kunna möta dessa krav och prioritera sina resurser.

Det tar tid att utveckla nya telefoner och tillhörande applikationer, och detta drabbar både tillverkare och operatörer. Med tanke på SMS popularitet och framväxten av MMS, blir det allt nödvändigare att ta itu med dessa frågor.

– Vi måste stärka våra kontakter med operatörer ytterligare, så att vi på ett tidigt stadium kan dela en vision om utvecklingen av produkterna. På så sätt kan vi identifiera och dra nytta av de möjligheter till tillväxt som finns, säger Katsumi Ihara.

Med den japanska marknaden för ögonen har Japans näst största operatör KDDI meddelat lansering av den första Sony Ericsson-telefonen C1002S i slutet av december. Telefonen är den Sony Ericsson-produkt som man satsat hårdast på i julhandeln.

– Jag tycker att telefonen har en mycket elegant design, och den har fått starkt stöd från KDDI.

På GSM-fronten har Ericssons T68 sålt så bra att man fått göra en omvärdering av leveranskedjan för att möta efterfrågan. En viktig fördel med T68 är att den har färgskärm.

Katsumi Ihara anser också att slutanvändare är mer intresserade av vad de kan göra med ny teknik och nya applikationer än av tekniken i sig. De flesta användare förstår inte tekniska termer som GPRS och UMTS, utan vill bara veta vilka typer av tjänster som de får tillgång till – med andra ord hur kul de kommer att kunna ha när de köper sina telefoner.

– Hittills har satsningen på applikationer och innehåll saknats i utvecklingsprocessen. Men i takt med att efterfrågan på helhetslösningar som integrerar applikationer och innehåll blir större, måste vi satsa hårdare på detta.

När det gäller kvalitet förklarar Katsumi Ihara att dålig kvalitet snabbt raserar det

förtroende man byggt upp hos kunden, och har en negativ effekt på företagets ekonomi. Både Sony och Ericsson har erfarenhet av de konsekvenser som följer på dålig kvalitet.

– Detta är något som inte får upprepas i Sony Ericsson. Allt eftersom mjukvaran i telefonerna blir mer avancerad och de olika faserna i utvecklingsarbetet blir kortare, blir det svårare att upprätthålla kvaliteten. Trots detta vill jag betona att god kvalitet är ytterst viktigt för att nå framgång.

Det är viktigt att företagets varumärke uppfattas positivt, och det har man också lyckats med i och med den nya Sony Ericsson-logotypen, anser Katsumi Ihara. När man frågar honom vilken pr-byrå som ligger bakom logotypen, svarar han stolt:

– Den gjorde vi själva.

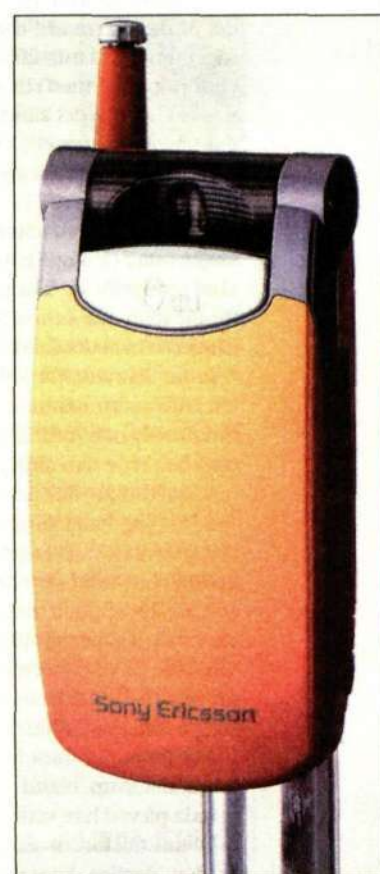
Sony Ericsson-logotypen talar för sig själv – symbolen är tredimensionell, formgiven för att göra sig bra på webbsajter och i mobila produkter.

– Vi är på rätt spår. Nu gäller det bara att alla jobbar vidare för att Sony Ericsson ska bli världsledande på mobila multimedia-produkter, avslutar Katsumi Ihara.



Katsumi Ihara vill stärka kontakterna med operatörerna och där hitta en delad vision om produktutvecklingen.

FOTO: ANNA SCHORI



Sony Ericsson-telefonen C1002S.

TED KANNO

kontakten@lme.ericsson.se

Stort ansvar vilar på den som säger upp

Kontaktens tredje del i serien om utbildningar handlar om uppsägningar ur olika perspektiv.

Nedan berättar Eva Andreassen och Jonas Schmidt om sina erfarenheter inom området: hur beskedet kan lämnas så att det upplevs som mindre smärtsamt. Hur det känns att få beskedet samt tankar kring hur man kan gå vidare.

Från 250 e-brev om dagen till 20 i veckan. Från en ständigt ringande telefon till en som tystnat. Från 50-60 timmars arbetsvecka till arbetslös. De kontrasterna har Jonas Schmidt upplevt. Han gick utbildningen "Det svåra samtalet" och blev kort därefter uppsagd. Enligt honom spelar det stor roll hur man får beskedet om uppsägning.

Jonas Schmidt har arbetat sammantaget sex år på Ericsson. Det första jobbet var på Cellular Transmission Systems på Ericsson Radio Systems. Efter ett par år hade han avancerat till rollen som linjeförare på TDMA Systems. När ett nytt, intressant erbjudande dök upp, som marknadschef på en annan enhet inom företaget, tog han det jobbet. (Vi väljer att inte nämna vilken enhet det var, för att inte peka ut någon.)

Några månader efter att han bytt arbete kom konjunkturnedgången tätt följd av besparingsprogrammet och så gott som alla marknadsförare på enheten där han just börjat sitt nya jobb, blev varslade om uppsägning. Beskedet om varsel kom inte som en chock, Jonas Schmidt och hans kolleger hade känt på sig att någonting var på gång eftersom arbetsuppgifterna var få.

Närmaste chefen viktig

Jonas Schmidt berättar hur det gick till när han själv blev uppsagd.

– För det första är det viktigt att det är den närmaste chefen som säger upp dig. I mitt fall hade min chef valt att ta med sin egen närmaste chef och det kändes fel. Var det någon i rummet som behövde stöd, så var det väl jag, betonar Jonas Schmidt.



Jonas Schmidt

– Det andra som kändes fel var att jag inte fick några konkreta besked om varför jag blev uppsagd, vilket är nödvändigt för att man ska kunna förstå och bearbeta det hela. Cheferna bara ursäktade sig.

Jonas Schmidt har själv erfarenheter från ledarrollen i olika sammanhang, i sitt yrke och som tränare i innebandy och fotboll. När han arbetade som linjeförare behövde han aldrig säga upp någon, men i rollen som tränare fick han ofta lämna tunga besked.

– När jag hade olika tränaruppdrag var jag ofta tvungen att förklara varför en spelare inte fick delta i en match. Under den perioden lärde jag mig verkligen att det alltid är viktigt att ange konkreta skäl till varför man väljer som man gör. Att någon inte tränat tillräckligt kan vara ett exempel. Då ger man personen en chans att förändra sig till nästa gång eller på längre sikt, jämför han.

När Jonas Schmidt blev uppsagd valde han att gå Framtidsforum, bland annat för att ge sig själv tid att ta reda på vad han verkligen ville göra.

– Framtidsforum är bra av flera skäl. För mig är den dagliga kontakten med människor viktig. Precis när jag blev uppsagd var det väldigt skönt att

kunna tala med människor som befann sig i samma situation som jag själv.

– Även min så kallade rådgivare, som fungerar som bollplank vad gäller min framtida karriär, har varit ett stort stöd. Jag hade velat träffa den personen oftare, berättar han.

I Jonas Schmidts fall stämmer det något slitna uttrycket "inget ont som inte för någonting gott med sig" ganska väl in. För honom innebar uppsägningen ett tufft men värdefullt sätt att stanna upp i tillvaron och fundera på vad han verkligen ville göra i livet. Idag har han formulerat tydliga mål för framtiden.

– Mitt främsta yrkesmässiga mål är att leda ett företag. Det måste inte nödvändigtvis vara vd-posten. För att komma dit vet jag att jag måste bredda

min kompetens, jag behöver arbeta med marknadsföring, försäljning och ekonomi. Vad gäller teknik och ledarskap har jag redan tämligen goda kunskaper, säger Jonas Schmidt.

Lärorik utbildning

Han känner sig inte bitter på Ericsson som företag, men är besviken på de personer som sade upp honom. Utbildningen "Det svåra samtalet" var väldigt bra och lärorik, menar han, men det räcker inte att ha gått utbildningen en gång. För att kunna använda det man lärt sig på ett bra sätt krävs repetition och övning.



ILLUSTRATION: SYSTER DIESEL

– Det vore väldigt bra om man kontinuerligt följde upp det man lärt sig under kursen, föreslår Jonas Schmidt.

Innan vi avslutar intervjun ger han några råd till de personer som sägs upp eller har blivit uppsagda nyligen.

– Du måste förstå att det inte är ditt eget fel att du blivit uppsagd, i alla fall inte nu när hela enheten med anställda varslas och sägs upp under en konjunkturnedgång. Du arbetade på fel avdelning vid fel tillfälle. Försök att se uppsägningen som en möjlighet att stanna upp och verkligen tänka efter: vad är det du vill göra här i livet?

ULRIKA NYBÄCK

ulrika.nyback@lme.ericsson.se

Att öva inför det svåraste

Att säga upp anställda är och blir aldrig enkelt. Men chefer som tvingas säga upp personal kan förbereda sig, så att det svåra samtalet blir mindre smärtsamt för alla involverade.

Efterfrågan på utbildningen "Det svåra samtalet" ökar varje gång Ericsson måste säga upp anställda. Vanligtvis ingår den som en del i ledarskapsprogrammet Leadership Core Curriculum, men vid förfrågan ges den även som enskild kurs. Utbildningen är global och ges av Ericsson University.

Kursmomentet "Det svåra samtalet" bygger mycket på att deltagarna själva, utifrån olika teorier, väljer tänkbara situationer som de vill öva sig inför. Valen varierar från tid till tid, i dagsläget vill de allra flesta förbereda sig inför uppsägningar. För ett år sedan upplevdes andra problem som mer aktuella, exempelvis samtal om missbruk på arbetsplatsen eller att någon anställd inte ville ingå i gruppen.

Eva Andreassen är programdirektör för det globala chefsprogrammet Leadership Core Curriculum och arbetar på Ericsson University. Hon har själv vid ett flertal tillfällen varit med om att säga upp anställda. Ett sätt att klara sig igenom dessa tuffa perioder är att försöka se verksamheten i sin helhet och inse att företaget måste ändra inriktning för att kunna fortsätta eller att tiden inte var mogen för vissa tjänster eller produkter, menar hon.

– En tumregel är att alltid behandla de anställda med respekt. Själva uppsägningstillfället får aldrig vara det sista samtalet med personen. Hör dig för hur han/hon mår. Orka lyssna, du behöver inte hålla med om allt, men du måste vara tillgänglig och orka lyssna, menar Eva Andreassen.

En annan tumregel vid uppsägningar är att se till att ge beskedet om uppsägning i början av en vecka och sedan finnas där och vara beredd på att möta olika reaktioner.

– Gör dig tillgänglig efter svåra samtal, det är väldigt viktigt. För mig fungerade det exempelvis att dröja mig kvar en stund i matsalen. Då kom de personer fram som inte vågade eller orkade boka tid.

– Vi måste dra lärdom av dem som framför kritik. Jag håller exempelvis med om Jonas Schmidts påpekande (se artikeln intill) att vi kan bli ännu bättre på uppföljning av utbildningen "Det svåra samtalet", säger Eva Andreassen.

Just nu lägger hon den största delen av sin tid på att utveckla olika ledarskapsprogram, men ibland leder hon själv kurser, bland annat för att fånga upp stämningar inom företaget. Efter avslutad kurs av "Det svåra samtalet" brukar hon alltid kontakta deltagarna och stämna av hur det gick. Hur var det, bättre eller värre än vad han/hon förväntat sig? Svaret är alltid entydigt: det är värre.

I samband med uppsägningar blir reaktionerna väldigt olika. Ibland kommer problem upp till ytan som inte varit märkbara förut.

– När man säger upp anställda kommer ofta även andra saker upp som fungerar dåligt på enheten eller avdelningen. Många chefer förundras över detta, "varför talar han/hon om dataservern just nu". Jag är inte säker på orsakerna till detta, men det kan vara bra att vara förberedd på dessa reaktioner, förklarar Eva Andreassen.

Hon berättar om sina egna erfarenheter av uppsägningar.

– Chefsrollen har många fördelar, men att säga upp anställda hör definitivt till baksidan av den rollen. Det är och blir aldrig lätt att säga upp folk. Skulle jag vara tvungen att göra det idag skulle jag säkerligen också ligga sömlöst under några nätter, säger Eva Andreassen.



Eva Andreassen

ULRIKA NYBÄCK

Nytt samarbete ska stärka EPAC

Ericssons konsultbolag EPAC fördjupar sitt samarbete med den globala IT- och management-konsultfirman Accenture. Alliansen ska tillföra global kompetens till EPAC och ytterligare sänka Ericssons kostnader.

EPAC är kompetent på många områden men måste bredda sitt kunnande ännu mera för att hävda sig i den knivskarpa konkurrens som råder mellan konsultbolag inom IT-sektorn.

– Vi har gedigna kunskaper när det gäller applikationer och en stor förståelse för hur dessa passar i Ericssons verksamhet. Däremot måste vi bli bättre på att hantera de förändringar inom IT som sker inom hela koncernen, säger Jens Knobe, vd för EPAC, och fortsätter:

– Utvecklingen går allt snabbare och nya trender dyker upp med tätare intervaller. Den kompetens som krävs för att snabbt genomföra dessa förändringar på global nivå har vi inte i dagsläget.

Global partner

Att utbilda EPAC:s egen personal på varje ny applikationstrend är heller inget alternativ då detta skulle bli dyrt och alltför tidskrävande.

– Det är inte ekonomiskt försvarbart att bygga en alltför stor och heltäckande intern konsultorganisation. Därför är det viktigt att hitta bra samarbetspartners inom olika områden, säger Jens Knobe.

Som en lösning bestämde sig EPAC:s ledning att ta hjälp av en samarbetspartner med global affärsverksamhet. Valet föll på det amerikanska konsultbolaget Accenture. Tillsammans ska de inte enbart koncentrera sig på införandet av applikationer utan även på processarbete.

Från och med den 1 januari 2002 har EPAC och Accenture ett alliansavtal som löper tills vidare.

– Accentures styrka är att de har ett internationellt affärskunnande inom nämnda områden. De har också sedan tidigare en gedigen erfarenhet av Ericsson och de kan snabbt ställa upp med personal, överallt där Ericsson finns, säger Jens Knobe.

Inget joint venture

Han betonar dock att det inte är frågan om att skapa ett samriskbolag, så kallat joint venture.

– I ett joint venture delar parterna på riskerna och på den eventuella vinsten. Genom den här alliansen vill vi säkerställa att affärsnyttan med våra stora implementeringsåtaganden kommer Ericsson till godo och samtidigt föra över relevant kunskap till våra anställda. Båda parter får större marknadsande-



Ericssons konsultbolag EPAC har ingått ett alliansavtal med IT- och management-konsultfirman Accenture. Enligt Jens Knobe, vd för EPAC, och Jörgen Lenz på Accenture innebär samarbetet att båda parter får en större kontroll över de uppdrag som utförs och att Ericssons totala konsultkostnad sänks.

FOTO: ECKE KÜLLER

EPAC

Ericsson Process & Application Consulting, EPAC, är koncernens eget konsultbolag med 1 400 anställda. EPAC uppstod när flera olika typer av konsultverksamheter inom Ericsson slogs ihop och delades upp i EPAC och Ericsson Global IT Services, EGIS. EPAC drog i gång sin verksamhet i slutet av 2000 och konkurrerar med externa konsulter om Ericssonuppdrag över hela världen.

lar och därmed större kontroll och ansvar över de uppdrag som utförs.

Alliansen stöds fullt ut av Ericssons IT-ledning. Håkan Liedman, chef för Corporate IT, förstår dock att man kan uppfatta det som att samarbetet strider mot Ericssons målsättning att minimera antalet konsultuppdrag inom koncernen.

– I själva verket minskar den här alliansen både antalet konsultbolag och den totala konsultkostna-

ACCENTURE

Accenture är ett amerikanskt konsultbolag med drygt 70 000 anställda över hela världen, fördelat över närmare 200 kontor.

Accenture är specialiserat på entreprenad, strategier, investeringar och ledarskap inom både IS och IT.

Accenture har tidigare anlåtts av Ericsson för kostnadsbesparingar inom bland annat Mobil System.

den inom IT. Vi har idag flera hundra olika konsultbolag i vår verksamhet inom Ericsson. Vad vi gör är att ta bort mellan 200 och 300 av dessa konsulter och ersätta dem med en ytterst kompetent huvudleverantör, dessutom till en totalt sett lägre kostnad för Ericsson, säger Håkan Liedman.

JENZ NILSSON

jenz.nilsson@lme.ericsson.se

Bästa arbetsplatsen i San Diego

Ericssons enhet Mobile Systems CDMA är ett av de bästa ställen man kan arbeta på i San Diego. Detta enligt en utvärdering som San Diego Work Force Partnership, ett stadsunderstött informationsorgan för arbetsmarknaden, har gjort i samarbete med San Diego Business Journal.

Bedömningen görs bland annat utifrån det utbildnings- och belöningssystem som företagen har för sina anställda. Man tittar även på mångfald i personalstyrkan, anställdas känsla av att de har makt över sin arbetssituation, och vilka metoder som finns för att mäta nöjdheten bland personalen.

Till viss del tillskriver vi denna utmärkelse enkäten Dialog, som vi använder som mätinstrument. Där finns det särskilda index som mäter hur nöjda de anställda är med sin arbetssituation, och hur mycket de upplever att de kan påverka den, säger Tony Chartrand, vice vd för personalavdelningen.

Ett talande exempel är enhetens nöjdhetsindex, som förra året steg med 585 till 647. Genomsnittet i hela koncernen ligger på 591.

I dessa utmanande tider är det mycket roligt



Medarbetare från personalavdelningen på Ericsson Mobile Systems CDMA var på plats för att ta emot utmärkelsen "En av San Diegos bästa arbetsplatser". FOTO: MICHELLE GEREVAS

att bli utnämnd till ett av de bästa företag man kan jobba på i San Diego, avslutar Tony Chartrand.

GUNILLA TAMM

gunilla.tamm@lme.ericsson.se

Några nyårslöften...

Årskifte innebär för många en fräsch start och goda föresatser, både på jobbet och privat. Kontakten frågade några medarbetare vad de har för mål.

Marin Guina, Systems expert, Kroatien:

Jag skulle vilja avsluta min magisterexamen i ekonomisk vetenskap på universitetet i Zagreb. Jag reser mycket i mitt arbete så det är svårt att få tid att kombinera med studier, så mitt mål är att försöka få ihop schemat så att det fungerar. Sedan vill jag gärna resa mer privat, till exempel vandra i Alperna i Schweiz och Österrike.



Elina Ahlberg, Global LMS Consultant, Sverige:

Jag skulle vilja få lite mer struktur på min arbetstid, jobba mindre övertid och få mer tid över för privatlivet. Gärna gå några kurser för att utvecklas på jobbet och helt enkelt bli mer fokuserad. På det privata planet har jag som mål att bli riktigt riktigt bra på att rida.



Per-Arne Sandström, Chief Operating Officer, Sverige:

År 2002 blir ett intressant år och jag tror att Ericsson kommer att visa sin styrka och potential. Jag ska fortsätta arbetet med att sänka kostnaderna för forskning och utveckling och se över företagets produktportfölj. Ett mer personligt löfte är att jag ska gå ned i vikt.



på nya jobb

Från och med den 1 februari 2002 kommer **Per Zetterqvist** att anta rollen som chef för Internkommunikation på koncernnivå. Han kommer att ersätta Henrik Brehmer som gått vidare till andra utmaningar utanför Ericsson.

Kristian Teär har utnämnts till vd för Ericsson i Tyskland från och med den 1 januari 2002. Han kommer även fortsättningsvis att ha rollen som chef för marknadsområdet DACH.



ur arkivet



Haremsdamer och trollkonstnärer inledde det nya året 1948 för de anställda på Ericssons dotterbolag Alpha i Sundbyberg, Stockholm. Över te och smörgås kunde anställda njuta av sång, dans och roliga sketcher i en nyårskabare, arrangerad av fritidskommittén. Till höjdpunkterna hörde Tore Rönngrens solodans i en haremsparodi och Svea Anderssons roll som trollkonstnär, stod det att läsa i Kontakten. Efter föreställningen följde dans till klockan ett.

kontakten

KONCERNREDAKTÖR, ANSVARIG UTGIVARE

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



341 Tryckark 068

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

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

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

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

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

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

Sara Morge, 08-719 23 57
sara.morge@lme.ericsson.se

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

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

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

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

LAYOUT OCH WEBBDESIGN
Paués Media, 08-665 73 80

EXTERNA ANNONSER
Display AB, 090-71 15 00

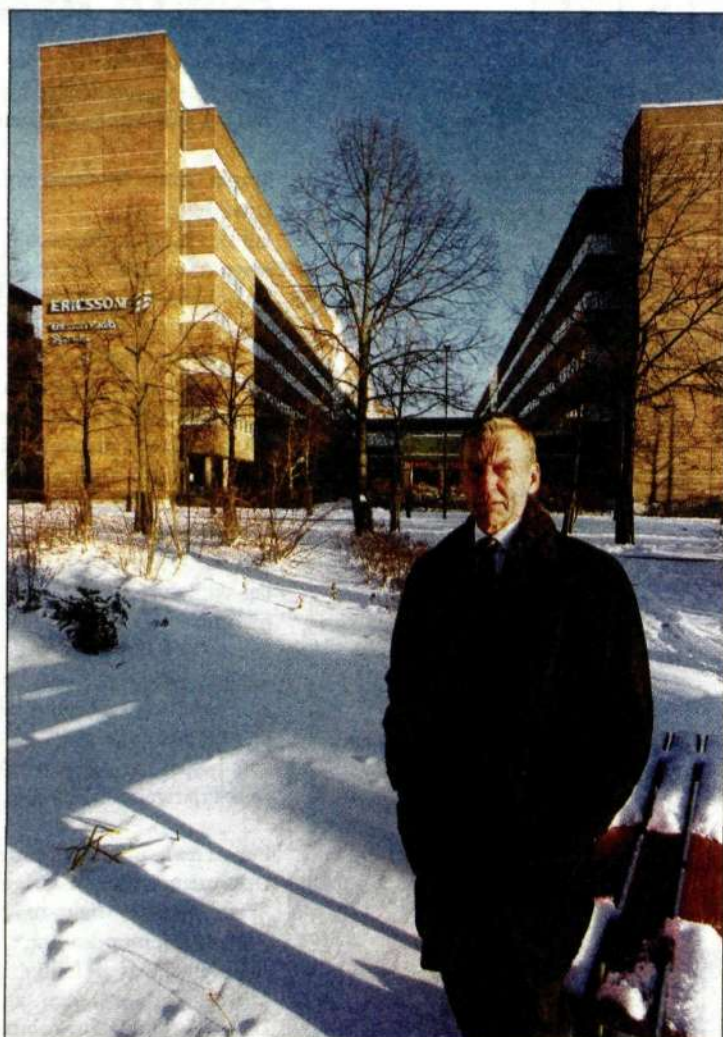
DISTRIBUTION
PressData
Box 3263
SE-103 65 Stockholm
tel: 08-799 63 28
fax: 08-28 59 74
contact@pressdata.se

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

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

Anställdas adressändringar för tidningen görs till lönekontoret.



Anders Larsson på Ericsson Mobile Communications var med för 25 år sedan då Svenska Radio AB, SRA, som första företag flyttade till Kista. Även om det första huset är sig likt har omgivningarna förändrats mycket.

FOTO: ECKE KÜLLER

Först på plats i Sveriges Silicon Valley

I februari i år är det 25 år sedan dåvarande landshövdingen Hjalmar Mehr invigde Ericssons första hus i Kista. Fast bolaget hette Svenska Radio AB, SRA, och var det första företag som flyttade till Kista, där det då varken fanns tunnelbana eller centrum.

Efter 55 år på samma adress på Kungsholmen hade SRA vuxit ur lokalerna. I utbyte mot tre av sina fastigheter på Kungsholmen och i Ulvsunda fick SRA ett markområde i Kista. Enligt Stockholms Mark- och Lokaliseringsbolag var SRA det första företaget som allvarligt funderade på att etablera sig i Kista.

I april 1976 var huset färdigbyggt och först att flytta in var företagets växel. Sedan flyttade avdelning efter avdelning och i september hade hela företaget inklusive produktionen flyttat till Kista. 1 300 medarbetare hade då fått nya arbetslokaler. I februari året efter var det högtidlig invigning.

Någon tid efter SRA flyttade Ericsson Components, som då hette Rifa, till ett hus på tomten intill. IBM var tredje företaget på plats.

– Kista verkar bli en motsvarighet till Silicon Valley, känt elektronikcentrum i Kalifornien, sa SRA:s dåvarande vd Ivar Ahlgren, i en intervju i

företagets personaltidning i början av 1977. Föga anade han väl då hur rätt han skulle få.

– Det fanns varken tunnelbana eller något centrum när vi flyttade hit. Naturen hade vi utanför knuten och vi gick ofta skogspromenader under lunchrasten. Vi visste var det fanns svampställen och rävgryt, berättar Anders Larsson på Ericsson Mobile Communications. För 25 år sedan jobbade han med reklammaterial för produkter som mobilradio, personsökare, radiolänk, motmedel och flygelektronik.

– Jag tillhörde Sundbybergs Skidklubb och där var man inte så glad åt SRA, eftersom man byggt ett hus på klubbens femtonkilometersspår och således förstört detta. Men närheten till naturen gav oss SRA:are goda möjligheter till träning och motion. Så vi hade stora framgångar i den tidens koncernmästerskap. Nybyggarandan skapade också en speciell gemenskap och alla kände alla.

– Under många år var vi omgivna av byggarbetsplatser, men att Kista skulle växa så som det har gjort kunde nog ingen ana när vi flyttade hit, avslutar Anders Larsson.

GUNILLA TAMM

gunilla.tamm@lme.ericsson.se



krönika

LARS-GÖRAN HEDIN
koncernredaktör

En bra början på ett spännande år

God fortsättning på dig, käre läsare! Det spännande året 2002 började fint – med vita vidder långt ner i Sydsvetige. I Mariefredstrakten, där jag bor, öppnades skidspår som inte varit farbara på många år. Pulkabackarna fylldes av småtingar som nästan inte sett snö förut. Och i kungliga huvudstaden fick man så mycket snö på sig att till och med lapplisorna tyckte det var alldeles för jobbigt.

När detta skrivs tårar det igen. Förhoppningsvis gäller det också affärsklimatet på telekom-marknaden. Det har varit bistert de senaste månaderna, men vi hoppas alla på att temperaturen höjs efter hand under året.

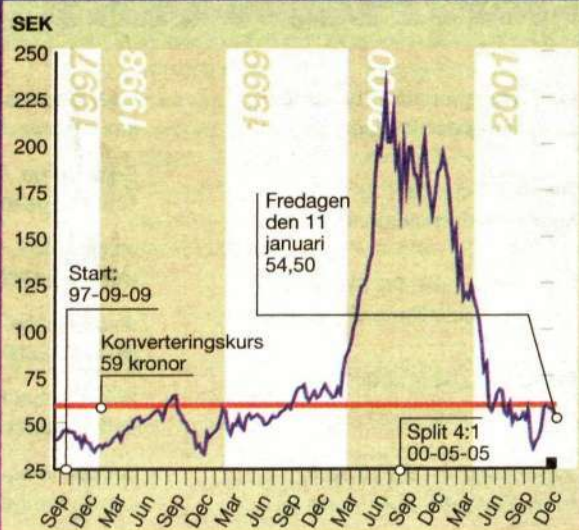
För Kontaktens del ser vi fram emot året som kommer. Det blir mycket spännande att rapportera om. I det här numret har vi varit i Japan för att kunna ge läsarna en försmak av 3G i kommersiell drift, något som vi om några månader hoppas kunna rapportera om också från mer närbelägna marknader. Och så fortsätter förstås Ericssons arbete med att bli ett ännu mer effektivt företag, bland annat genom den stora omdaning av leveranskedjan som vi ägnar en stor del av detta nummer åt.

För att minska våra distributionskostnader sänder vi från och med detta nummer ut Kontakten som B-posttidning. Vi trycker på tisdagar och kommer att vara hos läsarna senast fredag. Nu när tidningen fått mer magasinsskärakt är det fullt tillräckligt, tycker vi. De snabba nyheterna hittar du ju som tidigare bäst på Inside.ericsson.se.

En liten förändring till märker den uppmärksamme: Vi har Svanen-märkt tidningen (se redaktionsrutan) för att markera att vi också gör vårt bästa för miljön. Vi trycker på miljövänligt papper, producerat på ett av världens bäst miljöanpassade pappersbruk – Munkedals bruk i Bohuslän – och vi trycker på ett miljömedvetet tryckeri – Nerikes Allehanda i Örebro.

Det är viktigt att värna naturen och miljön, så att vi kan njuta av stärkande skidturerna i friska skogar också i framtiden.

aktien



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