

kontakten



FOTO: MIKE GOLDWATER

GSM-övergång gav starkt position i USA 5



GRAFIK: PAUJES MEDIA

Ett svagt helår för Ericsson 4



FOTO: KARL-BERTIL EK

Stora möjligheter i Nigeria 12-13

nr	2
31 januari 2002	
Isle of Man Europaförst med 3G	9
Internet ger snabbare Racom	10
Mobility World fångar upp idéer	14-15
Säkrare drift i WCDMA-nät	17

</fredagsöl>



Att utvecklingen i IT-branschen skulle se ut som den gör, var det väl ingen som kunde tro för 18 månader sedan. Många har blivit en erfarenhet rikare medan andra har blivit betydligt fattigare. Och i samband med att jobbet försvann upptäckte många att A-kassan, som ju skulle ersätta 80% av deras lön, bara gjorde det upp till det lagstadgade inkomsttaket på 18 700 kronor. Det betyder att den högsta ersättning man kan få ut är 14 960 kronor (före skatt), oavsett vad man har i lön. Och det är då Sifs nya inkomstförsäkring blir värdefull. Tillsammans med A-kassan ser den till att du som tjänar lite mer också kan få 80% av din lön om du skulle bli arbetslös. Läs mer på www.sif.se eller ring 08-508 970 00.



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

Kabul får kontakt med omvärlden

Ericsson installerar ett mobilsystem i Afghanistans huvudstad Kabul. Mobilsystemet underlättar World Food Programs hjälparbete i landet och är en del i Ericsson Responses globala arbete.

Ericssons kompletta GSM-system underlättar hjälparbetet i Afghanistan för Förenta Nationernas World Food Program. Systemet, som täcker Kabul, kan i framtiden även komma att fungera i kommersiell drift.

– Det här är ett unikt projekt och det är den hittills största insatsen från Ericsson Response. Det är helt i linje med vårt långsiktiga engagemang och vårt samarbete med Förenta Nationerna. Vi är stolta över att vår utrustning och vår expertis förbättrar kvaliteten och effektiviteten i FN:s hjälpsatser, säger Ericssons vd och koncernchef, Kurt Hellström.

GSM-systemet har kapacitet att hantera upp till 5 000 abonnenter och inledningsvis kommer 200 personer att ha tillgång till det. Ericsson donerar dessutom hundratals mobiltelefoner av modellen R250.

Ericsson Response genomför insatsen tillsammans med flera partners. Fem volontärer från Ericsson i Turkiet har hjälpt till med installationen av GSM-växeln. Svenska företaget Swe-dish bidrar med all satellitutrustning som installeras i Kabul samt ett modem som möjliggör kommunikation till Sverige via satellit. Operatören Telia Mobile länkar från satellit till sitt befintliga GSM-nät i Sverige. Landskoden för mobilanvändarna i Kabul kommer därför att vara samma som för Sverige, det vill säga +46.

JESPER MOTT

jesper.mott@lme.ericsson.se

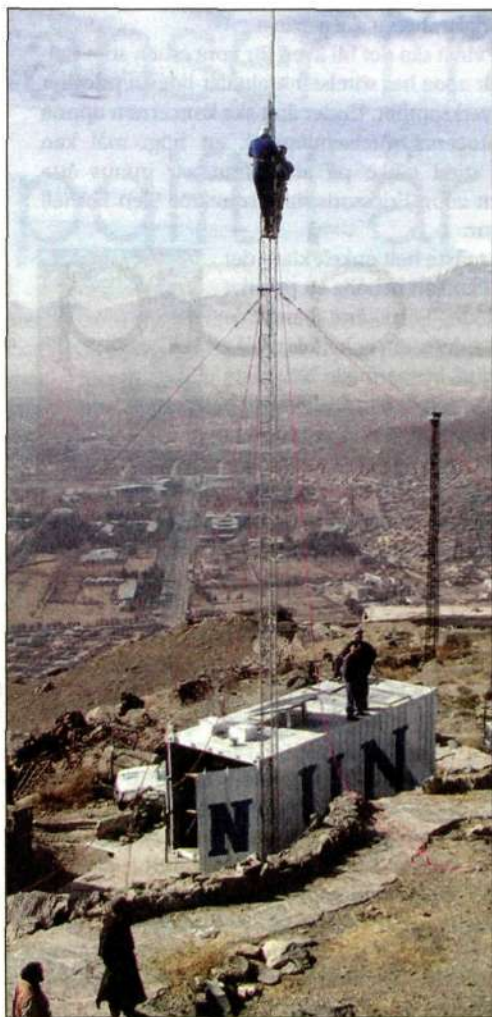


FOTO: WORLD FOOD PROGRAM

Globalt MMS-kontrakt med Vodafone

Multimedia Messaging, MMS, kommer att bli verklighet på nio av Vodafones europeiska marknader under andra hälften av 2002. Det är resultatet av det globala MMS-kontrakt som Ericsson och Vodafone Group Plc nyligen skrivit under.

De länder där Vodafone först kommer att lansera MMS är Tyskland, Grekland, Irland, Italien, Nederländerna, Portugal, Spanien, Sverige och Storbritannien. Detta är Ericssons första globala MMS-kontrakt och kan ses som ett viktigt genombrott när det gäller nästa generations mobila tjänster. Med MMS är det möjligt att skicka meddelanden med text, animationer, foton och ljud mellan mobiltelefoner.

– Tillsammans med Vodafone tar vi nu den mobila kommunikationen upp till nästa nivå. MMS kommer att öka aptiten inför möjligheterna med 3G, säger Jan Lindgren, ansvarig för strategisk marknadsföring på Service Network and Applications på Ericsson.

Under 3GSM-kongressen i Cannes förra våren var Ericsson först med att demonstrera en kom-

plett lösning för MMS. I höstas demonstrerades hur MMS kan skickas från en MMS-telefon till en "vanlig" mobiltelefon. Ericsson har också en lösning för betalkort, det vill säga prepaid.

– MMS används en öppen standard och vi bjuder in olika leverantörer för att tillsammans testa MMS-telefoner med syftet att få en så snabb spridning som möjligt, berättar Jan Lindgren.

Under året kommer Ericsson att ha MMS-telefoner i varje prissegment. Efter uppgradering kan T68 användas för MMS.



FOTO: ECKE KÜLLER

GUNILLA TAMM

gunilla.tamm@lme.ericsson.se

Nytt plattformsavtal för rätten till teknik

Det koreanska elektronikföretaget LG Electronics har ingått ett kontrakt med Ericsson som ger dem rätten att använda Ericssons plattformsteknik för 2,5G och 3G i sina konsumentprodukter. LG Electronics är en av de tio största mobiltillverkarna i världen och kontraktet stärker Ericssons position som ledande leverantör av teknologi till mobiltelefoner och handdatorer.

– Det här ger en välbehövlig puff åt marknaden för 3G-telefoner, säger Tord Wingren, chef för Ericsson Mobile Platforms.

Ericssons Q3-läcka utredd internt

Ericssons internutredning av Q3-läckan är nu klar. Vid förra kvartalsrapporten läckte viktig information ut till pressen flera timmar innan rapporten hade släppts. Ericsson tillsatte en utredning för att ta reda på hur informationen hade kommit ut.

– Vi kan inte avslöja vad utredningen kom fram till, säger Ericssons presschef Åse Lindskog.

Rapporten har nu överlämnats till Stockholmsbörsen som kommer att genomföra en egen utredning. Den förväntas vara klar i mars.

Ny Cingular-order på Jambala

USA:s näst största mobiloperatör, Cingular Wireless, har köpt Ericssons lösning Jambala Mobility Gateway. Lösningen gör det möjligt för Cingular att sammanlänka sina TDMA- och GSM-nätverk i en övergång till ett 3G-nätverk.

– Ericssons Jambala Mobility Gateway hjälper Cingular Wireless att erbjuda sina kunder bättre täckning och bättre tillgänglighet till deras nationella nätverk, säger Anders Olin, chef för Ericssons Cingular-grupp.

Tack vare Jambala Mobility Gateway kommer Cingulars mobilabonnenter att kunna skifta mellan nätverken oavsett om de har en GSM- eller TDMA-telefon. Abonnenterna kommer även att få tillgång till fler tjänster, till exempel tvåvägs-SMS.

Engine Studio till Saudiarabien

Mellan 100 och 150 representanter från det saudiska televerket STC fick nyligen uppleva vad Engine-lösningen är kapabel till när Engine Studio sattes upp i den saudiska huvudstaden Riyadh den 28 och 29 januari. I Engine Studio demonstreras nya moderna tele- och datatjänster bland annat med hjälp av ett uppkopplat multitjänstnät. Tidigare var Saudiarabien en stor kund av AXE, men sedan början av 1990-talet har affärens på fastnätssidan avstannat. Däremot är Ericsson en stor GSM-leverantör i landet. Nu hoppas dock affärsenheten för multitjänstnät att Engine-lösningen ska öppna för nya kontrakt.

– Saudierna ser nu över möjligheterna att modernisera sina telenät. Där vill vi vara med med Engine, säger Anders Eriksson, affärsenhetens Business Manager för Mellanöstern.

Ericssons mobiler bäst i läsartest

IDG.se:s läsare tycker att Ericsson gör de bästa mobiltelefonerna. Av de 1 619 personer som svarade tyckte 54 procent att Ericssons mobiler är bäst. Nokia kom tvåa med 37 procent av rösterna, Siemens fick 5 procent, Samsung 2 procent och 1 procent av de som hade svarat på frågan tyckte att Motorola var bäst.

Ljus framtid trots

– Det har varit det värsta året någonsin, säger Kurt Hellström om 2001.

– Jag är naturligtvis inte nöjd med bokslutet, eftersom vi redovisade stor förlust, men jag är glad över att vi genomfört besparingsprogrammet enligt plan och att kassaflödet är positivt.

2001 går till historien. Det var året då telekommarknaden kollapsade. Året då Ericsson gjorde en förlust på 30,3 miljarder kronor före skatt.

Samtidigt visar siffrorna att bolaget nått en rad viktiga mål. Kostnaderna har skurits ner och kassaflödet har vänts till 4,2 miljarder plus.

– Många trodde inte att vi skulle klara att skära så mycket i kostnaderna, men det gjorde vi. Det känns bra och det kommer att betala sig i år, säger Kurt Hellström.

– Det känns också bra att vi lyckades vända kassaflödet, och särskilt att vi gjort det genom att förbättra vår operativa verksamhet. Det var bara en mindre del som kom från försäljningar av tillgångar.

En sådan förbättring av verksamheten är att Ericsson nu ser till att få betalt snabbare. Under fjärde kvartalet betalades fakturorna inom 88 dagar i genomsnitt mot 102 dagar under tredje kvartalet.

Under året gick marknaden visserligen ner kraftigt, med minskad ordergång som följd, men Ericsson har växt snabbare än konkurrenterna på systemsidan.

– När det gäller systemaffärerna har vi slagit alla våra konkurrenter, och särskilt inom GSM där vi hade en tillväxt på nio procent, långt mer än någon annan, säger Kurt Hellström.

Dessutom har mobiltelefonverksamheten lagts utanför Ericsson, och i år tror företagsledningen att den verksamheten ska ge vinst.

Och vinst ska det bli även för koncernen som helhet. För 2002 har rörelsemarginaler högsta prioritet för all verksamhet. Under året ska koncernen uppnå fem procents rörelsemarginal, ett högt mål kan tyckas med tanke på att siffran var minus åtta procent 2001. Ericssons finansdirektör Sten Fornell förklarar:

– Vi måste helt enkelt klara det för att klara att behålla ett positivt kassaflöde. Förra året handlade om överlevnad och fokus låg mycket på besparingar. Nu måste vi koncentrera oss på affärer och att ta hem order, utan att för den skull förlora greppet om kassaflödet igen.

Vinsten ska Ericsson klara trots att det inte finns någon egentlig tillväxt i sikte. Tvärtom ser Kurt Hellström en rejäl nedgång under första



Sten Fornell

kvartalet, vilket kommer att leda till en förlust på uppemot fem miljarder kronor.

– Vi har anledning att tro att det kommer en vändning under andra delen av året. Och det handlar i stor utsträckning om 3G. Vi räknar med att Ericsson ska tillbaka till vinst under året. Det är helt klart möjligt om inte förutsättningarna ändras radikalt. Det betyder att Ericsson kommer att vara ett starkare företag efter det här året, säger Kurt Hellström.

Utslaget på hela året tror dock Kurt Hellström att tillväxten kommer att vara noll, eller något under.

När det gäller neddragningar vill Kurt Hellström inte lova något.

– Jag har inte som mål att reducera antalet anställda, men vi har tuffa mål för året och det kan inte uteslutas att det kommer att bli övertaligheter även i år, säger Kurt Hellström.

LARS-MAGNUS KIHLLSTRÖM

lars-magnus.kihllstrom@lme.ericsson.se

Begränsad bonus betalas ut

Genom att Ericsson uppnådde ett positivt kassaflöde för 2001 kommer bonus att betalas ut till de anställda som omfattas av bonusprogrammet STI. Den blir dock mycket begränsad, och för Kurt Hellström utbetalas ingen bonus alls.

– Min bonus beräknas på att företaget går med vinst, och det blev det ingen. Jag tycker att det är en riktig princip. Anledningen till att jag bad styrelsen att få ändra bonusvillkoren för de andra var att jag ville att alla krafter skulle ägnas åt kassaflödet.

Tidigt förra året bestämdes att bonusen skulle

baseras på om kassaflödet blev positivt. Detta för att klara Ericsson ur det besvärliga läge man befann sig i.

– Bonusen för de berörda motsvarar mindre än en procent av den totala lönesumman, säger Kurt Hellström.

Besked om eventuell bonus till anställda som omfattas av andra program än STI, lämnas under februari.

LARS-MAGNUS KIHLLSTRÖM

Afrika och Indien spännande områden

– Kina fortsätter att vara Ericssons viktigaste marknad i Asien och Oceanien. Visserligen har abonnenttillväxten minskat något men trafiktillväxten är fortsatt stark, säger Ragnar Bäck, chef för marknadsområde Asien och Oceanien.

Ett annat land där han tror på en bra ökning för mobiltelefonin är Indien. Ytterligare ett exempel på en marknad som kan växa är Vietnam.

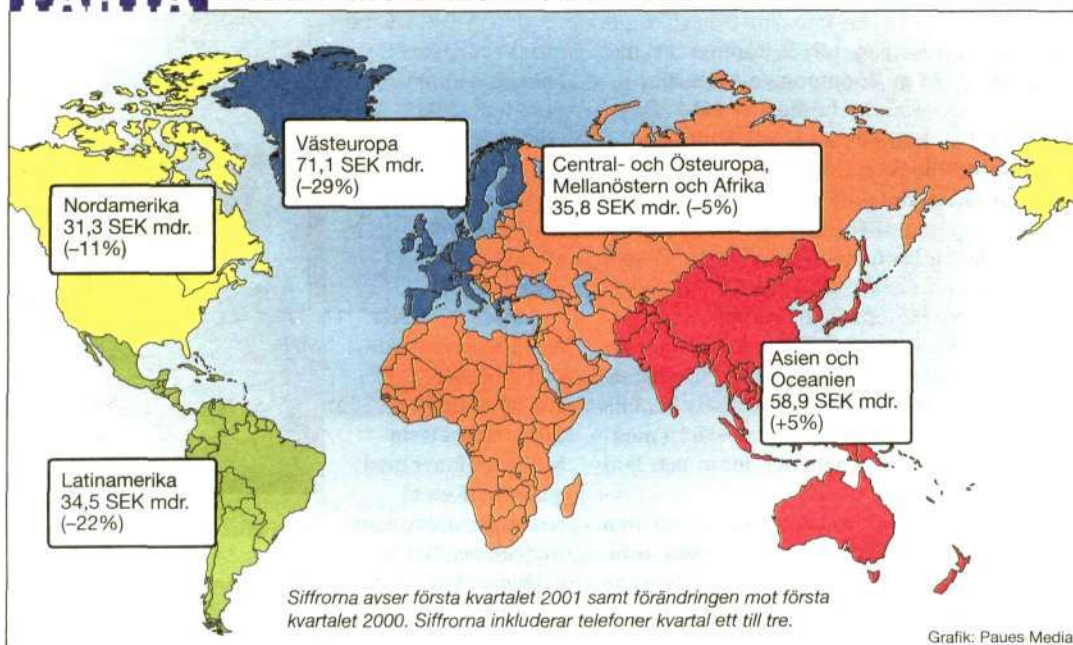
– Även i Indonesien, Malaysia och Thailand ser utvecklingen ut att gå åt rätt håll. I Japan har Ericsson en bra position, men den japanska ekonomin har stagnerat och det gör framtiden lite oviss, säger han.

– Västeuropa är problematiskt eftersom operatörerna här är försiktiga med investeringar. Det är dock positivt att GPRS kommit igång och att vi jobbar på med 3G-leveranserna, säger Mats Dahlin, chef för marknadsområde Europa, Mellanöstern och Afrika.

Han nämner samtidigt att utsikterna för Mellanöstern och Östeuropa ser bra ut. I Afrika har Ericsson lagt grunden och han spår en spännande utveckling. MMS-kontraktet med Vodafone ser Mats Dahlin som mycket viktigt för få igång Mobil Internet på stora europeiska marknader. Området Service har bra tillväxt och blir allt viktigare när det gäller affärsverksamheten.

GUNILLA TAMM

EXTERN FAKTURERING PER MARKNADSOMRÅDE



Ragnar Bäck, chef för marknadsområde Asien och Oceanien, spår en ökning för mobiltelefoni i Indien, och tror även att Vietnam är en marknad som kan växa.

rekordförlust

3G-leveranser i rätt tid viktig uppgift i år

Att få fart på marknaden för Mobilt Internet, leverera 3G-systemen i tid och göra 2G mycket kostnadseffektivt. Det är dessa områden som Einar Lindquist, chef för affärsenheten Mobile Systems WCDMA och GSM, poängterar när det gäller viktiga uppgifter under 2002.

Omorganisation och personalneddragningar gjorde hösten tung för affärsenheten.

– Det har varit en jobbig tid men nu har vi lagt den bakom oss och ser framåt. Några ytterligare omorganisationer är inte planerade. Vår nya kundrelaterade organisation ger oss en bra bas för vårt arbete, säger Einar Lindquist.

Även om hösten varit arbetsam finns det ljusglimtar. Ett intensivt arbete med bland annat kundfordringar har resulterat i att affärsenhetens kassaflöde är positivt. Även i fortsättningen kommer kassaflödet att stå i fokus.

När det gäller marknadssidan nämner Einar Lindquist beställningarna från de stora amerikanska operatörerna AT&T, Voicestream och Cingular. Deras beslut att välja GSM-spåret med GPRS och EDGE

som vägen till 3G-framtiden är mycket viktig. I och med det tar USA ett stort steg närmare Mobilt Internet och Einar Lindquist tror att det kan bli lite av en tävling mellan Europa och USA om att bli först.

Det är mycket uppmärksamhet på 3G inom telekomvärlden just nu och för Ericsson är det nödvändigt att klara de åtaganden som företaget har och det måste ske inom givna tidsramar.

– Med 40 procents marknadsandel för WCDMA är det viktigt för framtiden att vi lever upp till de förväntningar som finns på oss som leverantör, säger Einar Lindquist. "3G On Time" är ett av årets mål.

Även om 3G är i centrum för marknads intresse fortsätter andra generationens mobiltelefoni med GSM att spela en mycket stor roll och ge de stora pengarna. Einar Lindquist ser GSM som storsäljaren många år framöver.

Sämre marknadstillväxt och hård prispress gör det dock nödvändigt att jobba ännu mer kostnadseffektivt med GSM. Förutom "3G On Time" är även "2G On Cost" ett mycket viktigt mål.

Att få fart på marknaden för Mobilt Internet är den

tredje av affärsenhetens viktigaste utmaningar i år.

– Under hösten har jag lärt mig att förstå de möjligheter som Mobilt Internet erbjuder. På olika håll inom Ericsson har vi många bra produkter och lösningar. Nu ska vi sätta ihop och kundanpassa dessa så att våra operatörer kan erbjuda sina slutanvändare vad de upplever som unika lösningar. På det sättet kan vi hjälpa våra kunder att få ut det mesta av sina investeringar i 3G, avslutar Einar Lindquist.



Einar Lindquist, Mobile Systems WCDMA och GSM.

GUNILLA TAMM

gunilla.tamm@lme.ericsson.se

Blandade reaktioner på marknaden

Ericssons bokslut för 2001 möttes av blandade reaktioner. Många analytiker kunde trots den stora förlusten se ljus i mörkret.

– De första reaktionerna var ganska positiva, marknaden i stort är lite besviken över vår framtidsprognos, men det är ju så marknaden ser ut, säger Gary Pinkham, ansvarig för Ericssons investerarerelationer.

– Det första kvartalet är ju säsongsmässigt svagt, så det borde inte komma som en överraskning. Men det i kombination med riktigt svaga orderböcker överraskar nog en hel del, säger analytiker Håkan Wranne till Dagens Industri.

Ingen överraskning

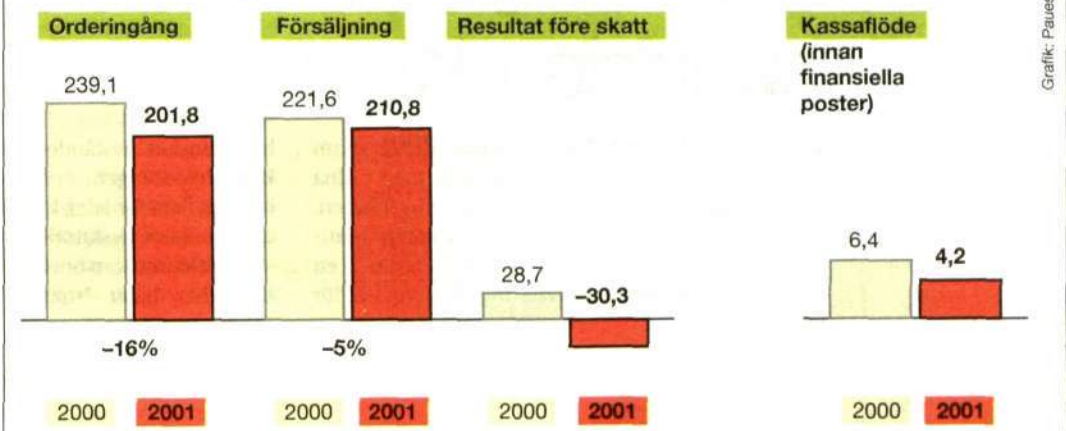
När Stockholmsbörsen stängde den 25 januari hade aktien sjunkit med fyra procent. Förlusten kom inte som någon överraskning för aktiemarknaden. Analytikerna var ganska eniga om att det fanns positiva saker i rapporten.

– Mitt första intryck av rapporten var att det var värre än vad jag hade väntat mig. Men tittar man lite närmare på siffrorna så fanns där en del positiva signaler, som positivt kassaflöde och att det har gått bra för mobilsystemen, säger Lars Söderfjell, analytiker på Handelsbanken.

– I stort sett tycker jag att siffrorna ser bra ut. Förlusten före skatt var mindre än vi hade räknat med. Försäljningen var högre och kassaflödet var ju rejält

BOKSLUT 2001

Ericssons resultat för helåret 2001 jämfört med helåret 2000 (miljarder SEK).



Gräffik: Paues Media

positivt, säger analytikern Mika Paloranta i New York Times.

Analytiker positiv

I en intervju med BBC:s World Business Report uttryckte analytikern Peter Richardson även en del framtidstro vad gällde Ericsson:

– Första halvåret kommer att bli tufft, men under

andra halvåret kommer Ericsson att börja få utdelning på sina investeringar i 3G-näten. Den verkliga vinsten kommer ju först när nätverken börjar användas på riktigt.

SARA MORGE

sara.morge@lme.ericsson.se

Ett spännande år väntar

För affärsenheten Multi-Service Networks kommer 2002 att betyda fortsatta besparingar men samtidigt fler order samt en delvis ny inriktning.

Johan Bergendahl, ansvarig för enheten, tycker att det ibland är problematiskt att både gasa och bromsa samtidigt.

När han tog över ansvaret för affärsenheten i september förra året trodde han inte att han skulle behöva inleda med att genomföra ett så omfattande besparingsprogram.

– Att konjunkturen skulle dyka så hastigt var det ingen som kunde förutspå. Jag kan glädja mig åt att vi i nuläget är väl positionerade på marknaden och att vi vet hur vi ska bete oss för att gå stärkta ur detta, säger han.

2002 tror Johan Bergendahl kommer att bli både arbetsamt och spännande. Besparingarna kommer att fortskrida, bland annat genom fortsatta rationaliseringar.

– Samtidigt vet vi att de olika lösningarna inom Engine-konceptet är väldigt efterfrågade, så när opera-

törerna vågar investera igen, kommer många att välja dessa lösningar. Vi har till och med sett att konkurrenterna börjat utveckla lösningar som liknar Engine, vilket betyder att även de tror på konceptet, fortsätter han.

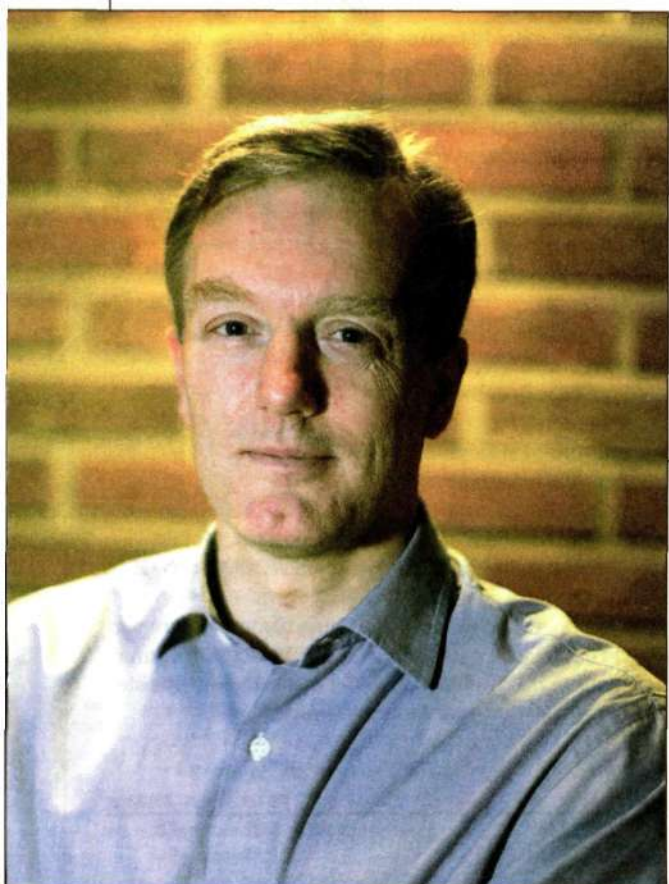
Affärsenheten kommer under året att lägga mer kraft på att utveckla kompletta lösningar.

– Vi kan inte bara arbeta med integration av infrastrukturprodukter, vi måste också arbeta med att definiera och utveckla nya tjänster för slutanvändaren, exempelvis säkra och förbättrade lösningar för distansarbete. På så sätt kan vi erbjuda helhetslösningar, vilket är någonting som de flesta operatörer efterfrågar, säger Johan Bergendahl.

Detta är ett område han gärna vill återkomma till.

ULRIKA NYBÄCK

ulrika.nyback@lme.ericsson.se



Johan Bergendahl,
Multi-Service Networks

CDMA-genombrottet skedde i Kina

Det viktigaste som hände under 2001 inom CDMA-system var det stora kontraktet med China Unicom, säger Åke Persson, chef för affärsenheten. Kontraktet visade inte bara att det finns stor potential för CDMA-tekniken utan också att Ericsson är en av de ledande leverantörerna av infrastruktur för CDMA.

Annars har året för CDMA, precis som för annan mobiltelefoni, kännetecknats av den globala ekonomiska nedgången.

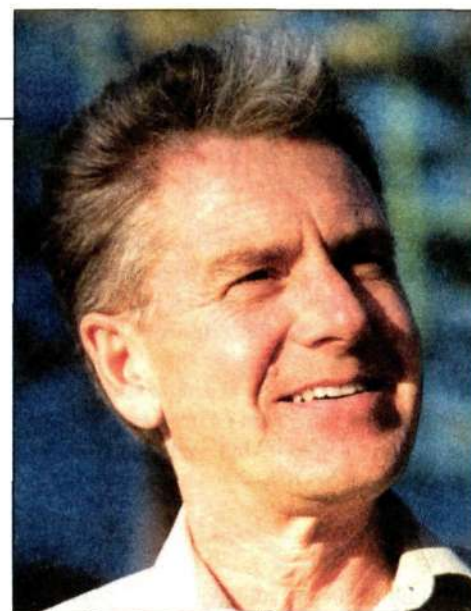
– Många CDMA2000-nät har planerats men det tar tid innan operatörerna kommer till skott, främst beroende på den låga investeringsviljan hos finansierarna. Kina är där det lysande undantaget. Där fortsätter man att investera för fullt och skapar på så sätt en större efterfrågan i resten av Asien-Stilla-havsområdet.

När det gäller den nya organisationen upplever han att övergången från divisioner till affärsenheter

har minskat avståndet till koncernledningen, vilket betyder flera fördelar, bland annat enklare beslutsvägar.

– Det känns som om företaget har blivit "mindre" och lättare att styra.

Slutligen anser Åke Persson att utmaningarna för 2002 är att bevisa att Ericsson har världens bästa CDMA2000-system och, naturligtvis, att se till att alla kunder är nöjda. Och när det gäller den egna organisationen kommer man hela tiden att hålla ett öga på att bemanningen är den rätta i förhållande till behovet.



Åke Persson,
CDMA-system

LARS CEDERQUIST

lars.cederquist@lme.ericsson.se



Björn Olsson, Transmission och transport

Trots de tuffa omställningarna, den krypta kostymen och den allt hårdare konkurrensen på marknaden, tycker Björn Olsson att det har varit ett bra år för hans affärsenhet.

God position inför framtiden

Det har varit ett tufft år för oss. Många av våra anställda har bara arbetat under uppgång och då är det en tuff omställning att plötsligt vakna upp och inse att telekomvärlden inte kommer att fortsätta växa upp i himlen, säger Björn Olsson, chef för affärsenheten Transmission och transport.

På mikrovågssidan är Ericsson marknadsledande med hela 40 procent. Inom optodelen har det varit lite tuffare även om Ericsson har klarat sig bra i förhållande till konkurrenterna. Flera 3G-kontrakt har rotts i hamn under 2001, bland annat i Tyskland och Italien.

– Det har varit ett bra år, vi har ökat omsättningen, stärkt vår position. På vissa marknader är vi väldigt starka, i Spanien är vi ledande både på opto- och mikrovågssidan, säger Björn Olsson.

Björn Olsson har nu hunnit bli varm i kläderna som chef för den nya affärsenheten och han tycker att förändringen av Ericssons struktur har varit positiv.

– Det här är en bra indelning för oss att slå ihop opto- och mikrovågsverksamheterna till en enhet. Tack vare det har vi en kombination av kompetenser som ingen annan leverantör har.

Internt har det varit tufft att slå ihop två enheter med så olika företagskultur, men resultatet är positivt.

På det nya Sverigebolaget har Björn Olsson stora förhoppningar, eftersom han är övertygad om att det

kommer att innebära stora förbättringar och besparingar för hans enhet.

– Nu kommer vi att kunna koncentrera oss på det vi är bra på, nämligen att ta fram nya produkter och jobba mer med kunderna.

Den största utmaningen inför 2002, anser Björn Olsson är att anpassa verksamheten till den rådande marknaden, utan att för den skull tappa stinget. Samtidigt som verksamheten ska effektiviseras måste man bryta ny mark. Marknader som ska bearbetas extra hårt är Kina och USA.

– Vi måste helt enkelt "do more with less". Samtidigt måste vi ha en beredskap för att snabbt kunna hantera en uppgång. Det viktiga är att inte accelerera kostnaderna när marknaden väl tar fart. Men vi har definitivt en god position inför framtiden med det vi har i pipelinen vad gäller nya produkter, avslutar Björn Olsson.

SARA MORGE

sara.morge@lme.ericsson.se

Global Services växer trots branschnedgång

Affärsenheten Global Services fortsatte att växa under förra året trots de motgångar som drabbade telekombranschen. Bert Nordberg, chef för affärsenheten, har stora förhoppningar på 2002. Han tror att det här kan bli året när Ericsson får sitt stora genombrott på marknaden service och tjänster.

Global Services hade en mycket hälsosam tillväxt förra året. En snabb titt i backspegeln visar att verksamheten ökat stadigt i tillväxt sedan enheten bildades för fem år sedan. Bert Nordberg räknar med att den positiva utvecklingen fortsätter under det här året.

– Vår främsta prioritering är att slå vakt om en fortsatt tillväxt. Förutsättningarna för att vi ska lyckas med det är mycket goda. Den stora omorganisationen inom koncernen passade oss sällsynt väl. Vi har nu en tydlig serviceorganisation ute i varje marknadsenhet som bevakar våra intressen och ger oss en god överblick över marknaden, säger han.

Bert Nordberg märker också ett tydligt ökat intresse bland operatörer av att köpa servicetjänster och till och med att lägga ut sin nätverksdrift på entreprenad.

– Operatörerna börjar inse att vi kan driva näten åt dem både billigare och bättre. Det gäller bara för dem att våga ta steget och när de väl gör det öppnar sig en enorm marknad för Ericsson.

JENZ NILSSON

jenz.nilsson@lme.ericsson.se

Bert Nordberg,
Global Services



Brett sortiment TDM-switchar

Högpresterande TSI-kretsar	
IDT typnummer	Beskrivning
72V71660	16Kx16K TSI – 64 in/utgångar@ 2, 4, 8, 16 Mbit/s
72V73260	16Kx16K TSI – 32 in/utgångar@ 32Mbit/s
72V71650	8Kx8K TSI – 32 in/utgångar@ 2, 4, 8, 16 Mbit/s
72V73250	8Kx8K TSI – 16 in/utgångar@ 32 Mbit/s
72V71643	4Kx4K TSI – 32 in/utgångar@ 2, 4, 8, 16 Mbit/s
72V70840	4Kx4K TSI – 32 in/utgångar@ 2, 4, 8 Mbit/s
72V71623	2Kx2K TSI – 16 in/utgångar@ 2, 4, 8, 16 Mbit/s
72V90823	2Kx2K TSI – 16 in/utgångar@ 2, 4, 8 Mbit/s
7290820	2Kx2K TSI – 16 in/utgångar@ 2, 4, 8 Mbit/s
72V70210	1Kx1K TSI – 32 in/utgångar@ 2 Mbit/s
72V70810	1Kx1K TSI – 8 in/utgångar@ 8 Mbit/s

I produktfamiljen finns switchar ned till 128 x 128 in/utgångar



OK IDT.
**Jag arbetar med
konvergerande nätverk.
Låt oss diskutera
switchning.**

Med IDT:s TDM-switchfamilj går konvergeringen av röst- och datanätverk snabbare.

Våra TSI/TDM-switchar switchar upp till 16 384 DSO-kanaler utan blockeringar. IDT erbjuder ett brett sortiment kretsar med olika prestanda och pris från en leverantör. Från 128 x 128 till 16K x 16K – marknadens största lagerförda TSI-familj.

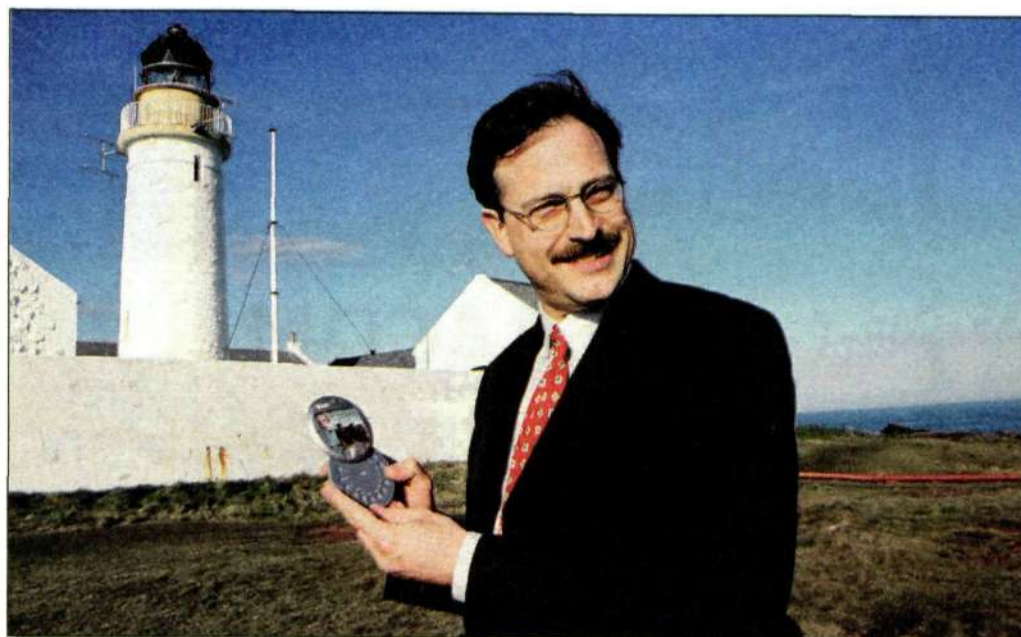
Vi har en växande kretsfamilj som hjälper dig hantera röst- och datatrafik konsekvent och tillförlitligt. Dessa kretsar är nyckelprodukter för nästa generation VoIP-nätportar, accessswitchar för olika tjänster, basstationer och fjärråtkomstkoncentratorer för tjänsteleverantörer.

Söker du kommersiella TSI-switchprodukter med hög hemsida eller mejla oss på ideurope@idt.com.



www.idt.com/telecom

FIFOs | Multiport-minnen | **Telekom produkter** | Kommunikationsprocessorer
IP Co-processorer | PHYs | Klockhantering | Digital logik | ATM-switchar och SAR | SRAM



Den 5 december gick startskottet för Europas första 3G-nät på Isle of Man. Runt 30 sändare ska försörja de 75 000 invånarna med 3G-kapacitet. Här Rudolf Siegert från Siemens som har levererat nätutrustningen.

FOTO: SIEMENS



Med hjälp av tre sådana här satelliter ska 3G-operatörer världen över kunna få täckning i de mest oländiga områden.

FOTO: INMARSAT

Brittiska Inmarsat satsar på 3G

Vodafone och andra mobiloperatörer funderar på att komplettera sina 3G-nät med satellittelefoni. Det säger satellitföretaget Inmarsats vd Michael Storey till The Times. Satellittelefonin skulle kunna användas i områden som står utanför 3G-nätens täckning. Det Londonbaserade satellitföretaget ska därför satsa 16,5 miljarder kronor på tre nya satelliter. De ska tas i bruk 2004 då operatörer förväntar sig massanvändning av 3G-tjänster.

Nortel vill stärka medarbetarna

Nortel Networks räknar med att försäljningen sjunker tio procent det här kvartalet jämfört med föregående. Den ekonomiska nedgången fortsätter att påverka kundernas köpkraft. Under förra kvartalet föll kronor. Totalt blev året det svartaste i det kanadensiska företags historia.

– En av våra högsta prioriteringar nu är att ingjuta kraft i leden efter det vi gick igenom 2001. Jag är personligen mycket ledsen över det som händer och ber aktieägare och personal om ursäkt, sa Nortels vd Frank Dunn under ett konferenssamtal med investerare, uppger nyhetsbyrå Reuters.



Frank Dunn

100 miljoner abonnenter hos Vodafone

Mobiloperatören Vodafone har nu nått den magiska gränsen på 100 miljoner abonnenter. Det betyder att företaget tiodubblat sina användare på tre år och har världens största kundbas. Ökningen har till stor del skett genom uppköp av mindre operatörer över hela världen.

Nokia lanserade lyxbolag under modevecka

Under modeveckan i Paris passade Nokia på att lansera Vertu – ett dotterbolag som ska sälja mobiltelefoner i 200 000-kronorsklassen till världens rikaste. Det handlar om handgjorda telefoner i guld och platina och eventuellt dekorerade med ädla stenar. Även telefonernas innehåll ska specialdesignas för de förmögna.

Men är de rika verkligen beredda att lägga så mycket pengar på en mobiltelefon?

Så här kommenterar analytikern Stuart Jeffrey på Lehman Brothers saken, skriver nyhetsbyrå Reuters:

– Visst finns det en marknad för det här, men det är oklart hur stor. Volymerna blir förmodligen små, medan marginalerna blir astronomiska.

I väntan på dual mode

Nu har Finland, Norge, Sverige och Isle of Man öppnat sina 3G-nät. Och vi lär se många lanseringar i år, eftersom EU satt den 31 december som slutdatum. Leverantörer av infrastruktur kan alltså se fram emot ett ljusare år än det gångna. Användarna däremot får vänta på fungerande tjänster.

När Manx Telecom lanserade 3G-nätet på Isle of Man den 5 december 2001, efter månader av förseningar, fanns ett antal 3G-telefoner i bruk. När de nordiska operatörerna öppnade sina nät erbjöds däremot inga telefoner.

På Isle of Man används rena WCDMA-telefoner. De flesta operatörer vill vänta tills det finns dual mode-exemplar som har både GSM och WCDMA innan de lanserar på riktigt. Det är en nyckelfaktor för 3G att ha sådana telefoner, förklarar Richard Dineen, senioranalytiker på Mobile@Ovum.



Richard Dineen

På Isle of Man handlar det också mer om småskaliga tester än en bred lansering. Vid starten var 25 3G-telefoner med begränsad funktionalitet från japanska NEC i bruk, och nu håller man på att utöka till 200 användare.

Då har NTT DoCoMo varit betydligt mer framåt. Richard Dineen tycker att det varit lite våghalsigt av den japanska operatören att lansera 3G så tidigt, långt före konkurrenterna KDDI och J-Phone.

Olika slutdatum

I Europa har stressen med att få igång näten att göra med EU-beslut om att de ska fungera före

årsskiftet 2002/2003. Olika medlemsländer har sedan valt att sätta slutdatum vid olika tidpunkter dessförinnan. Farid Yunus, senioranalytiker för det mobila Europa på Yankee Group, påpekar att myndigheterna knappast kommer att jaga operatörerna med blåslampa.

– De flesta 3G-licenser är för en tid som villkor när det gäller utrollning. Näten måste täcka en viss andel av landet eller befolkningen före en viss tidpunkt. Men myndigheterna har blivit mer tillåtande med tanke på de svårigheter som industrin mött, säger han.



Farid Yunus

– Det är alltså inte särskilt troligt att operatörer som inte följer avtalen till punkt och pricka blir bötfällda, säger Farid Yunus.

Kraftig utbyggnad i år

Farid Yunus tror att dual mode-telefoner kommer att finnas i begränsat antal mot slutet av 2002. De flesta bedömare anser dock att vi först mot 2003–2004 får se en större användning av 3G-tjänster i Europa. En stor del av utbyggnaden kommer i alla fall att ske under andra halvan av 2002. Därför räknar analysföretaget Dresdner Kleinworth Wasserstein med att den globala försäljningen av mobila system ökar med 23 procent andra halvåret 2002 jämfört med året innan.

Men för hela 2002 blir uppgången blott tre procent. Just på grund av att 3G är försenat.

ELIN DUNÅS

elin.dunas@lme.ericsson.se

3G-LANSERINGAR

NTT DoCoMo, Japan: Lanserades kommersiellt den 1 oktober 2001 i Tokyo-området. Har i dag 30 000–40 000 användare.

Manx Telecom, Isle of Man: Öppnades den 5 december 2001. Cirka 200 testar gratis till slutet av mars.

Sonera, Finland: Öppnade nätet i fyra städer

den 1 januari 2002. Ska bara användas för test och utvärdering.

Telenor, Norge: Öppnade nätet i Oslo den 1 december. Inga telefoner.

Europolitan Vodafone, Sverige: Lanserade 3G-nätet i Karlskrona den 20 december 2001. Inga telefoner.

Omkring 45 000 Ericssonanställda utnyttjar regelbundet uppkopplings-tjänsten Racom för att utifrån komma åt företagets interna nätverk. Ericsson Global IT Services har lanserat två nya tjänster som gör Racom smidigare att använda.

Snabbare Racom med Internet

Nu går det att köra Racom via Internet. Tjänsten gör det möjligt för användaren att utnyttja bredbandshastigheter i samband med uppkoppling mot Ericssons interna nätverk.

Racom (Remote Access Communication) via Internet är utvecklat för ESOE 2000-miljön och bygger på en så kallad VPN-klient (Virtuell Private Network). Klienten gör att användaren, via Internet, kan etablera en säker anslutning och kryptera sig in på Ericssons interna nätverk, ECN. Väl inne på ECN kommer man åt både sin e-post och Ericssons interna nätverk samt kan arbeta som om man vore på kontoret.

– Den här tjänsten kallas också bredbands-Racom, för vad den gör är att utnyttja de vanligaste förekommande lösningarna för bredband i Racom.



Racom-tjänsten används flitigt inom koncernen. Ericsson Global IT Services har tagit fram två nya tjänster som ska göra Racom både snabbare och smidigare att använda.

FOTO: JENZ NILSSON

Det innebär att det blir betydligt snabbare och smidigare att arbeta med den här lösningen jämfört med ursprungliga Racom basic, som ju är en ringtjänst där man ringer en modempool placerad inom Ericsson, säger Kjell Wallin, produktansvarig på Ericsson Global IT Services.



Kjell Wallin

VPN, som teknik, har funnits länge inom Ericsson. Anledningen till att det inte har gått att köra Racom över Internet tidigare beror på att säkerhetsskyddet ansetts för dåligt. Så är det inte längre.

– När det gäller kryptering via Internet är säkerhetsbiten alltid den svåraste att lösa. Men vi har löst

det genom att utrusta varje VPN-klient med en egen brandvägg som förhindrar intrång och virusangrepp.

Racom via Internet ska ses som en tilläggstjänst till Racom basic. För att kunna använda tjänsten krävs det att man redan är Racom basic-användare och har en pc.

Sedan ungefär en månad tillbaka går det att beställa tjänsten på Ericssons interna nätverk. Kostnaden är 1 000 kronor i instegsavgift samt en fast avgift på 150 kronor i månaden.

JENZ NILSSON

jenz.nilsson@lme.ericsson.se

it.ericsson.se/itservices/

Nå ditt e-postkonto från hela världen

Nu behöver du inte längre en pc med ESOE för att komma åt din jobbmejl.

Internet Mail Access, IMA, gör att Racom-användare kan koppla upp sig mot Outlook/Exchange även från externa pc-datorer med Internet-anslutning.

Behovet av att hålla kontakten med sin hemorganisation och arbetskolleger även på resande fot är stort. För kortare frågor och svar är e-post ett oslagbart kommunikationsinstrument som blir allt mera tillgängligt för oss användare. Numera finns det Internet-anslutna datorer att hyra eller låna på de flesta hotell, bibliotek och flygplatser världen över. Dessutom är Internet-caféer en allt vanligare syn i stadsmiljöer. Har du ett e-postkonto hos Ericsson och dessutom Racom kan du sedan en tid tillbaka utnyttja en Internet-ansluten pc var som helst i världen för att komma åt din Outlook/Exchange.

– Internet Mail Access är ett komplement till e-posttjänsten och kostar ingenting extra. Du behöver heller inte registrera dig som användare, det går att använda tjänsten redan i dag om du vill, säger Ronny Johnsson, pro-



Ronny Johnsson

duktansvarig för IMA på Ericsson Global IT Services, (EGIS).

Precis som för Racom via Internet är en stabil och säker anslutning mellan Internet och Ericssons interna nätverk det viktigaste kravet på IMA.

– Vi har löst det genom att placera IMA-servern på Ericssons extranet, alltså zonen mellan Internet och företagets interna nätverk. Användaren går in på en speciell Internet-sida och loggar in sig med hjälp av sitt Racom-lösenord. Godkänns lösenordet etableras en anslutning till IMA-servern som i sin tur kopplar dig vidare till den applikation som driver Outlook/Exchange.

Väl uppkopplad går det att läsa och besvara sin e-post precis som vanligt, däremot kan man inte öppna och läsa e-postbilagor (attachments) med IMA.

– Det är av rena säkerhetsskäl. Microsofts Windows-miljö fungerar nämligen så att om du öppnar en e-postbilaga bearbetas den i en temporär fil på den lokala pc du använder för tillfället. Blir du tvungen att avbryta ditt arbete och snabbt stänga ner apparaten kan filen ligga kvar i pc:n, fullt tillgänglig för vem som helst att läsa, säger han.

Ericsson Global IT Services jobbar dock för att lösa problemet och Ronny Johnsson tror att det inom

några månader blir möjligt att läsa även e-postbilagor via IMA.

Tjänsten togs i bruk första gången tidigt i höstas, men först nu lanseras den brett inom koncernen. Idag drivs IMA från tre olika serverpunkter: Dallas, Kuala Lumpur och Stockholm och systemet klarar av 2 500 användare samtidigt. Nästa utmaning för EGIS är att få IMA-konceptet att fungera även med mobiltelefoner.

JENZ NILSSON

För mer information om IMA, gå in på

racom.ericsson.se/ima/

För att utnyttja IMA, gå in på:

ima.ao.ericsson.net/ (Asien)

ima.eric.com (Amerika)

ima.ericsson.net (Europa, Mellanöstern och Afrika)



"En kvinna som vi stöder blev överfallen av sin före detta sambo. Polisen kom väldigt snabbt till platsen när hon slog larm, och hon tror själv att samtalet kan ha inneburit skillnaden mellan liv och död för henne", berättar Marie McCallum som arbetar med stödprogrammet SupportLink i Kanada. (Kvinnan på bilden har ingenting med personerna i texten att göra).

FOTO: PRESSENS BILD

Ett samtal till räddning

Ericsson i Kanada skänker 400 mobiltelefoner till människor som lever under hot om våld och misshandel. Genom en knapptryckning kan den drabbade larma nödnumret 911.

– Ett telefonsamtal kan göra skillnad mellan liv och död, säger Marie McCallum som arbetar med stödprogrammet SupportLink i Kanada.

– Majoriteten av de människor vi hjälper lever med en ständigt rädsla. Många bor dessutom på landsbygden och har inte ens råd med en fast telefon. Mobiltelefonen gör att de vågar lämna hemmet ibland, exempelvis för att hämta barnen i skolan och hälsa på vänner eller släktingar, berättar Marie McCallum.

Hon ansvarar för en enhet som ingår i Support-



Ericsson i Kanada skänker 400 T18d-telefoner till ett projekt som stöder människor som lever under hot om våld.

Link-programmet i Barrie, en av de städer som först började arbeta med projektet.

Företag stöder projektet

SupportLink startade för tre år sedan, och finansieras av de lokala myndigheterna i Ontario. Två företag stöder projektet – Ericsson har skänkt 400 mobiltelefoner (T18d) och operatören Rogers AT&T Wireless bekostar telefonabonnemangen samt samtalstiden. Marie McCallum tror inte att projektet riskerar att bli beroende av företagets vilja att bidra med pengar.

– Om de företag som stöder oss idag skulle dra sig ur så tror jag att det finns många andra som är villiga att gå in i stället för dem. Jag är väldigt glad över att de här frågorna har blivit mer synliga i samhället och att allt fler parter är villiga att stötta den här typen av projekt, säger hon.

Patricia MacLean arbetar som samordnare för kontakter med myndigheter på Ericsson i Kanada, så kallade Public Affairs. Hon berättar varför lokalbolaget valt att stötta projektet.

– Vi vill bidra till att Kanada blir en säkrare plats att leva på. Det är en av anledningarna till att vi skänker telefoner till människor som lever under hot, i det här fallet är det både kvinnor och män.

SupportLink-programmet har uppmärksammats både av de anställda på Ericsson i Kanada och av medierna.

– Jag upplever att de anställda är väldigt stolta över att Ericsson stöttar detta projekt och jag tror att det stärker arbetsmoralen, säger Patricia MacLean.

Omfattande program

SupportLink har både kort- och långsiktiga mål. På kort sikt prioriteras direkta säkerhetsfrågor som att

installera en säkerhetsdörr och ett bättre lås, vikten av att samarbeta med polisen samt att de drabbade alltid ska ha mobiltelefonen med sig när de lämnar hemmet.

Den drabbade och de som arbetar inom SupportLink-projektet träffas varannan vecka och arbetar även fram en långsiktig plan som omfattar frågor om hur den drabbade kan försörja sig. Har han/hon möjlighet att studera för att få ett bättre arbete? Vilka andra myndigheter kan stötta den drabbade?

De personer som får stöd genom programmet är både kvinnor och män över 18 år.

– Ju mer den här typen av program bli kända för allmänheten desto fler personer söker hjälp hos oss. Idag hjälper vi många äldre personer, allt från nyblivna mödrar i 20-årsåldern till ett par som är 70 år gamla, berättar Marie McCallum.

Har antalet offer för våld och misshandel ökat i Kanada under det senaste året?

– Det har vi inga siffror på. Men jag tror att problemen alltid har funnits, men nu när den här typen av frågor inte är så tabubelagda längre, är det fler som vågar söka hjälp, tror hon.

Om två år ska projektet ha expanderat till 18 städer och mindre samhällen, bland andra Durham, Toronto, Timmins och Niagara.

Ericsson i Kanada är även involverat i andra samhällsstödjande program. Röda Korset i landet stöttas genom lokala Ericsson Response-insatser. Man har utvecklat ett virtuellt bordspel, som spelas med direkt uppkoppling. Alla vinster från spelet går till en organisation som stöder utsatta kvinnor, bland annat med alternativ bostad.



Patricia MacLean

Hårdnande konkurrens för Ericsson i Nigeria

Ericsson i Nigeria levererar just nu system och tjänster till alla tre mobiloperatörerna i landet. Men under de kommande två åren kommer företaget att utsättas för hård konkurrens på grund av avreglering på telekommarknaden och tullfrihet för telekomprodukter. Roland Guillou, lokalbolagsansvarig, berättar om affärsmöjligheterna i Afrikas folkrikaste land.

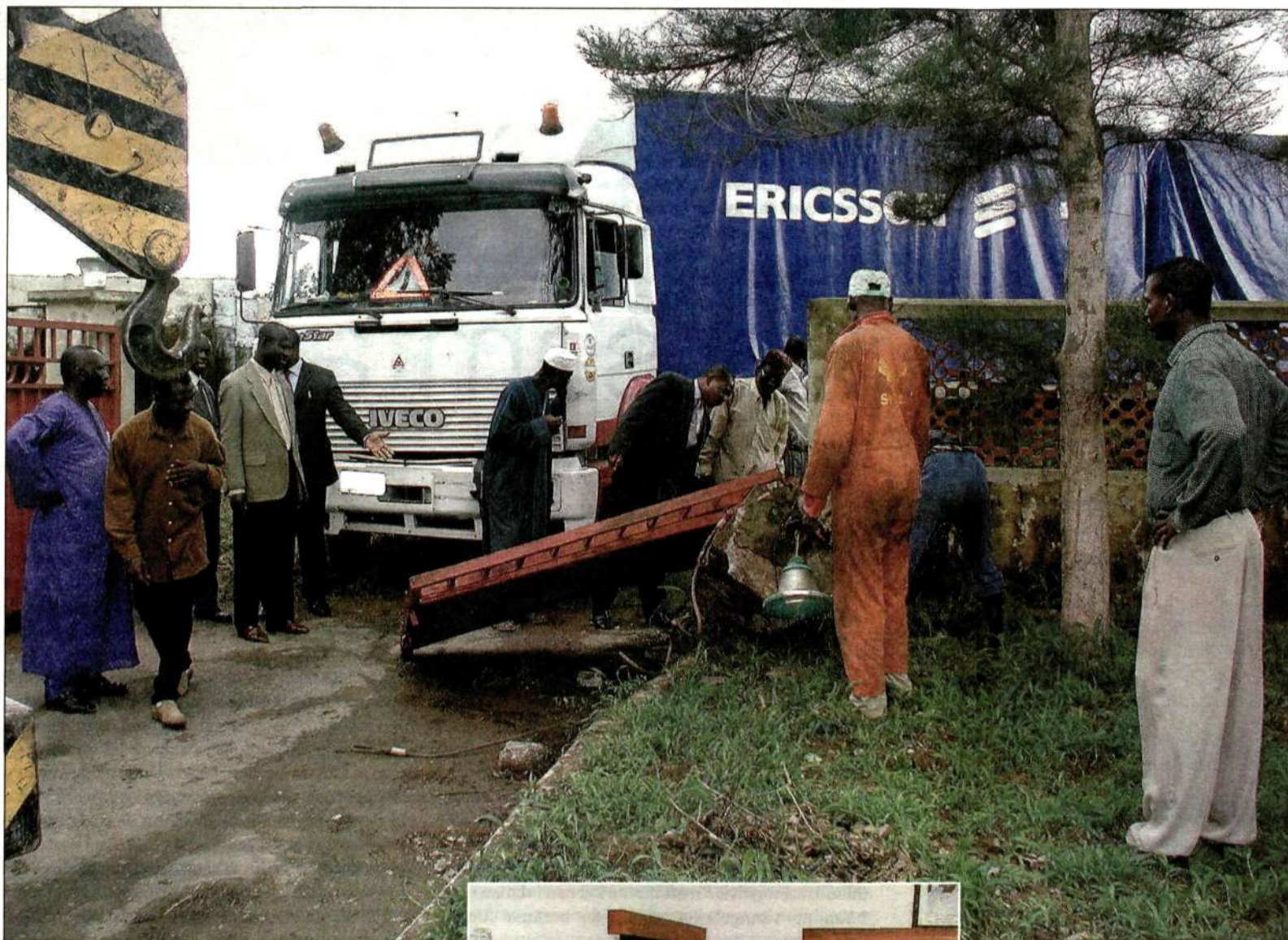
Nigeria har 120 miljoner innevånare. Endast 500 000 av dem har ett mobilabonnemang. Regeringen i Nigeria har under de senaste åren fattat ett antal beslut som syftar till att stimulera utbyggnaden av mobilnäten och därmed ge fler möjlighet att ringa. Avregleringen av telekommarknaden började med utförsäljningen av majoritetsandelen i Nitel, den statligt ägda operatören. I januari förra året auktionerades de fyra första GSM-licenserna ut för utbyggnad av mobilnätet. Tre av dem godkändes av regulatorn. Nyligen beslutades även att införa tullfrihet för alla telekomprodukter under en tvåårsperiod – 2002 och 2003. I år kommer troligtvis även den fjärde GSM-licensen samt en andra licens för det fasta nätet att auktioneras ut.

Nöjda kunder
Redan 1977 etablerade Ericsson ett lokalbolag i Nigeria. Det är en av anledningarna till att företaget nu levererar telekomutrustning till alla tre mobiloperatörerna i landet: MNT, Econet samt Nitel.
– Vi har ett stort försprång i och med att vi funnits på marknaden under så många år. Långsiktiga affärsrelationer är viktiga här. Dessutom har operatörerna varit väldigt nöjda med våra produkter och tjänster hittills, säger lokalbolagschefen Roland Guillou.
Som en naturlig följd av avregleringen på telekommarknaden ökar nu konkurrensen. Ett flertal leverantörer arbetar hårt för att ta sig in på den nigerianska marknaden. Leverantörerna konkurrerar bland annat genom att erbjuda kunderna generösa finansieringsstöd och avbetalningsplaner.
– Möjligheten att erbjuda attraktiva finansieringsplaner för kunderna kan bli avgörande för hur vi kommer att stå oss i den hårdnande konkurrensen framöver, säger Roland Guillou.

Lokalbolagschefen har märkt ett enormt sug efter mobilabonnemang. När exempelvis Econet släppte sina nya abonnemang ringlade långa köer utanför operatörens kontor.
– Avregleringen och den ökade konkurrensen på marknaden kommer att innebära att priserna för mobilabonnemang sjunker rejält, vilket krävs för att gemene man ska ha råd att ringa. För ett halvår sedan var det bara överklassen som kunde unna sig lyxen att köpa en mobiltelefon och betala samtalstaxan.

Nu spås en enormt snabb tillväxt av antalet mobilabonnenter. Varje operatör har åtagit sig att under de kommande fem åren se till att minst 1,5 miljoner kunder ansluter sig till deras mobilnät.

Hub för hela Västafrika
I oktober stod det klart att Ericsson i Nigeria ska fungera som en så kallad hub (enhet) för supportverksamheten i västra Afrika. Lokalbolaget ska stötta tolv länder, däribland Ghana, Benin och Sierra Leone. Stödet kommer att innebära att vissa tekniker i



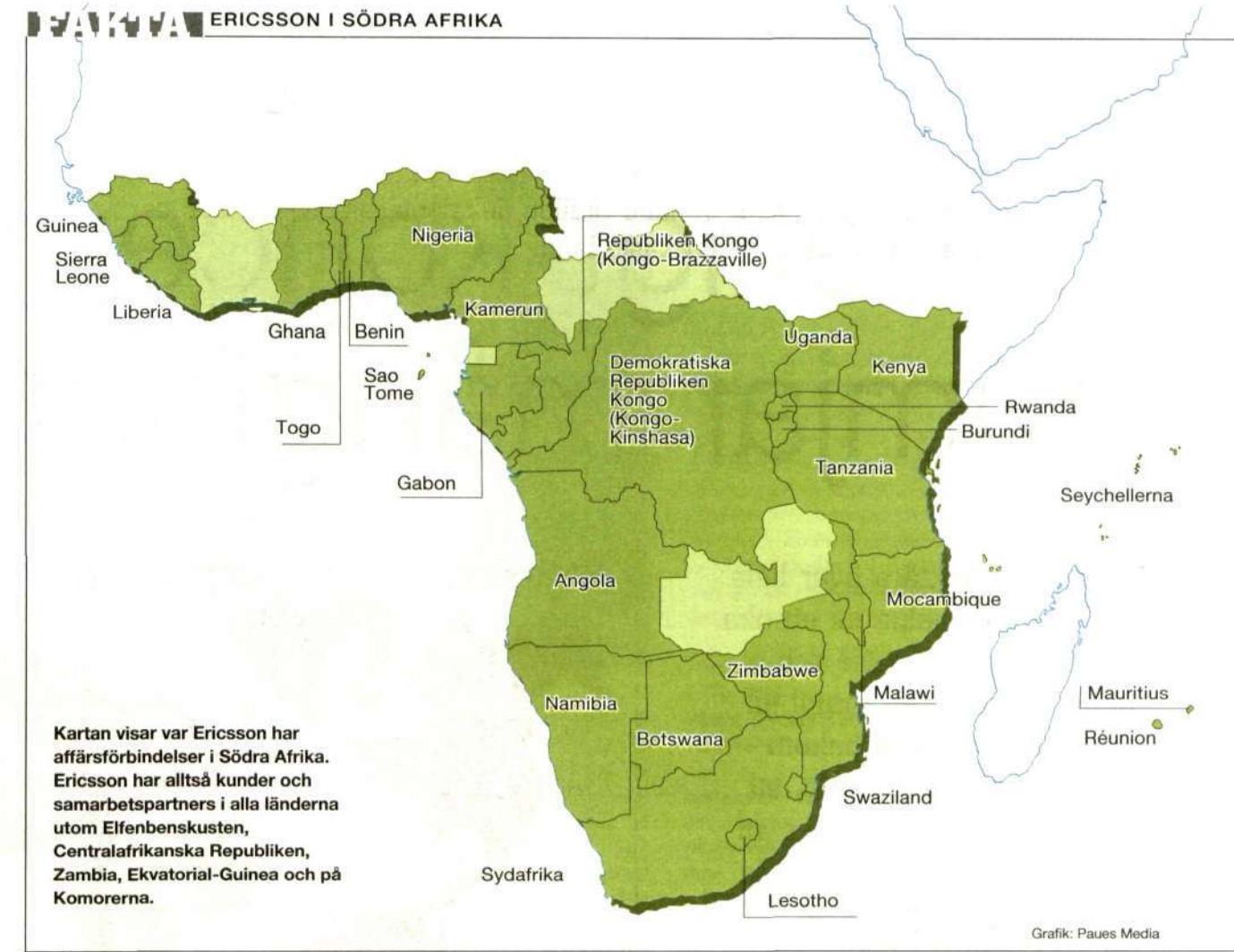
Den 15 oktober förra året lanserade den nigerianska operatören Nitel mobiltjänster. På bilden arbetar Ericssons personal och anställda från Nitel med att köra fram containrar med telekomutrustning till platsen för installation. FOTO: KARL-BERTIL EK

Nigeria åker till de angränsande länderna för att ge stöd vad gäller utbildning och genomförande.
Roland Guillou har varit lokalbolagschef i Nigeria i två års tid. Trots en hög arbetsbelastning stortrivs han.
– Jag trivs verkligen. Framför allt för att vi har ett så bra arbetslag, men också för att affärerna går så bra, säger han.

ULRIKA NYBÄCK
ulrika.nyback@lme.ericsson.se



Personal från operatören Nitel studerar hur det nya GSM-systemet fungerar.



Stort behov av telefoni

Medan Europa, Asien och USA har påbörjat utbyggnaden av 3G-näten, har Södra Afrika fortfarande ett skriande behov av traditionell telefoni. Mycket behöver göras och mycket görs också. För Ericsson betyder det ständigt nya kontrakt och en starkt växande marknad.
– Bara i år hoppas vi på att öka nettoförsäljningen med 30 procent, säger Jan Embro, sedan oktober ansvarig för regionens 34 länder.
Trots att det råder brist på telefoni i allmänhet är det främst den mobila som byggs ut. Dels är det dyrt att gräva ner kopparledning, dels går det betydligt snabbare att bygga mobil. Många länder i Afrika befinner sig också från och till i krig och det kan gömma sig landminor i marken.

– Det är inget lätt område precis, konstaterar Jan Embro.
Han utsågs till chef över Ericsson i Sydafrika i april 2001. Vid omorganisationen i oktober blev hela södra Afrika en enda marknadsenhet och Jan Embro fick den äran. Ericsson har stadiga affärer med 29 av länderna.
– För oss här i Södra Afrika var omorganisationen bara av godo. Tidigare var varje land en ö som sköttes från huvudkontoret. Nu tar vi ansvar regionalt, det blir mycket mer effektivt, säger han.

Själv är han stationerad på huvudkontoret i Johannesburg i Sydafrika, där infrastrukturen och därmed även telefonin är väl utvecklad. Mobilpenetrationen i landet är cirka 20 procent, och snart ska operatören MTN i samarbete med Ericsson börja erbjuda GPRS. Den sydafrikanska mobiloperatören är Ericssons största kund i området. Samarbetet började 1993, och operatören har hela tiden haft Ericsson som enda leverantör. I dag finns MTN även i Swaziland, Rwanda, Uganda, Kamerun och Nigeria.

Jan Embro berättar att Nigeria är den GSM-marknad som man tror kommer att öka mest procentuellt fram till 2006 – mer än Kina. Då väntas Nigeria ha blivit Afrikas största telemarknad, framför Sydafrika.

Den tredje största marknaden i Södra Afrika tror man blir Demokratiska Republiken Kongo-Kinshasa.
– Det går väldigt bra för oss där, säger Jan Embro glatt. Vi har levererat ett flertal GSM-system och även en hel del fast telefoni. Just i dagarna skrev vi på ett avtal med myndigheterna i Kongo om att utreda förutsättningarna för ett nationellt heltäckande stamnät, så kallat backbone, som ska byggas under fem till tio år.

Det är med andra ord inte tal om några nedskärningar i södra Afrika. Tvärtom måste man utöka med ett 50-tal personer.
– Vi försöker så mycket som möjligt att anställa lokalt i stället för att använda dyra kontraktsanställda, säger han.

Jan Embro bor med hustrun i en hyrd villa i ett säkert område i Johannesburg. Han stortrivs både med jobb och livet i övrigt. I Sydafrika finns inte samma stress som hemma i Sverige, tycker han. Det goda vädret medför att man är ute mycket och gärna ägnar sig åt lagsporter. Många jämför stämningen med den som råder i Australien.

Men när Kontakten frågar om han själv ägnar sig åt någon sport, skrattar han lite förläget.

– Det senaste året har jag bytt jobb två gånger och inte haft så mycket fritid. Men det är faktiskt ett av mina nyårslöften, att jag ska ha mer balans i livet och börja motionera.

ELIN DUNÄS
elin.dunas@lme.ericsson.se

Enhetligt koncept främjar mångfald

Externa utvecklare över hela världen ska hjälpa till att öka flödet av nya tjänster och applikationer från rännil till flod. Det är tanken bakom Ericsson Mobility World, ett koncept som säkerställer att nya idéer från världens alla hörn fångas upp globalt.

Ericsson Mobility World är ett partnerskapsprogram, där Ericsson samarbetar med externa applikationsutvecklare i syfte att driva utvecklingen av Mobilt Internet framåt. Om 3G ska kunna bli en succé krävs intressanta, användbara tillämpningar och tjänster

– Anledningen till att vi skapade Ericsson Mobility World var att vi ville slussa in applikationsutvecklarna till Mobilt Internet och på så vis göda branschen till att blomstra, säger Per Jomer, koncernansvarig för strategiska affärspartnerskap.

Det är en alldeles för långsam process att sitta och utveckla nya



Per Jomer

applikationer internt. Dessutom tillhör inte applikationsutveckling Ericssons kärnverksamhet. Däremot är det viktigt att Ericsson kan erbjuda kunderna helhetslösningar. Därför behöver Ericsson partners som kan utveckla bra applikationer till Ericssons nätverk.

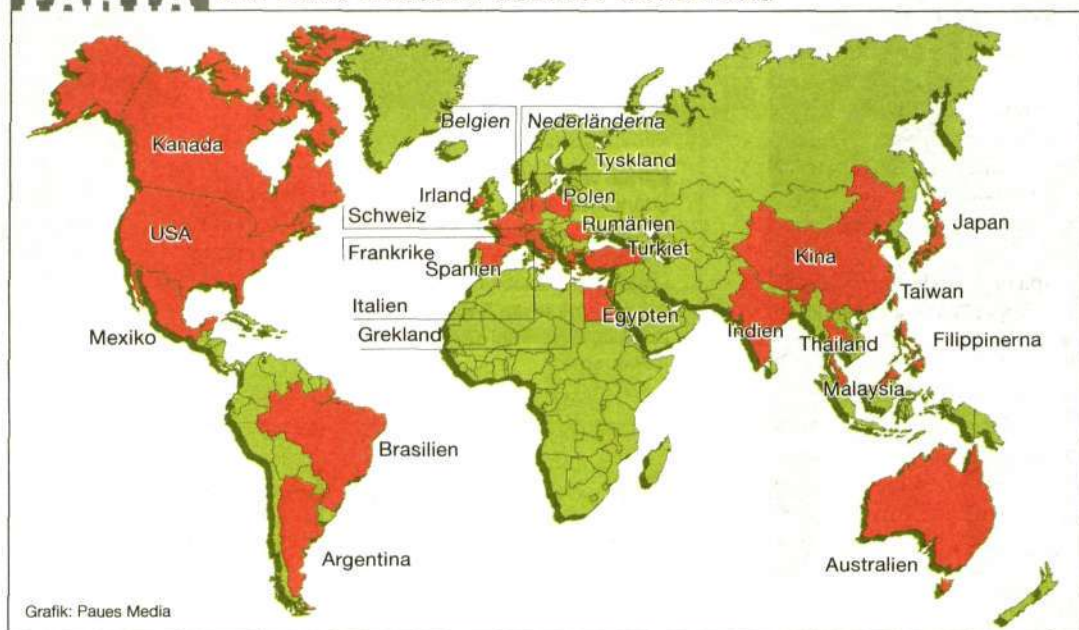
– Huvudsyftet med Ericsson Mobility World är att

det ska skapas enorma mängder med olika applikationer. Applikationer som är designade för Ericssons nätverk. Fler applikationer innebär i slutändan en ökad försäljning av Ericssons produkter. Det är det här vi menar med business acceleration via partnerskap, säger Per Jomer.

När Ericsson under 2001 samlade alla sina center för extern applikationsutveckling under ett paraply, Ericsson Mobility World, var det för att få ett tydligare varumärke utåt och en tydligare organisation inåt. Tidigare hade de olika centren olika karaktär, namn och arbetssätt.

– Det nya med Ericsson Mobility World är att vi samlar alla olika center inom ett varumärke, ett koncept. Vi har gått från 14 olika varumärken till ett enda och det stärker även varumärket Ericsson. Framför allt är det ett kraftfullt budskap till operatörerna att vi verkligen menar allvar med Mobilt Internet, säger Per Jomer.

HÄR FINNS ERICSSON MOBILITY WORLD IDAG



Grafik: Paues Media

ERICSSON MOBILITY WORLD

Community Member Program

Programmet är öppet för både individer och företag som är välkomna att kostnadsfritt registrera sig. Som medlem får man tillgång till den mjukvara, information, tekniska nyheter, utbildning och support som behövs för att skapa tjänster.

Ericsson Associates Program

Vänder sig till företag som har kompetens inom produkter och tjänster för mobilt Internet. Företagen får en kontaktperson på ett lokalt Mobility

World kontor och har bland annat tillgång till marknadsföringstjänster, Sony Ericsson prototyper, samt utrustning där de kan testa sina produkter. För att delta i programmet krävs att man betalar en avgift.

Business Partners

Via Ericsson Mobility World inleder Ericsson partnerskap med utvalda företag som har tekniker eller applikationer som är extra intressanta för Ericsson. Varje partnerskap är skräddarsytt efter varje unikt behov.

Stora utmaningar i Japan

Tack vare i-Mode är Japan världens mest mogna marknad för Mobilt Internet. Det innebär speciella utmaningar för Ericsson Mobility World i Tokyo.

– Det kanske låter som om vi därmed hade de bästa tänkbara förutsättningar, men det stämmer inte riktigt. I stället är det så att själva mognaden på den japanska marknaden gör att de flesta aktörer redan har hittat sina roller, säger Hiromi Hiraide på Ericsson Mobility World i Tokyo.

Å ena sidan är det svårt för Ericsson Mobility World att ta sig in på spelplanen eftersom rollerna på marknaden redan är satta. Å andra sidan öppnar sig mycket intressanta möjligheter när den ledande operatören NTT DoCoMo nu går ut i världen med sin succétjänst i-Mode.

Dessutom är den japanska marknaden mer linjär och statisk än de flesta andra. Exempelvis är kundens utrustning operatörsbunden. Den som tecknar ett i-Mode-abonnemang hos NTT DoCoMo måste köpa en i-Mode-anpassad telefon med vissa inbyggda tjänster och kan sedan inte gå in på konkurrenten J-Phones portal för Mobilt Internet och tvärtom.

Hitta nya ingångar

– Så det är inte helt enkelt för oss att hitta nya ingångar och starta utvecklingsprojekt med nya tjänsteleverantörer, konstaterar Hiromi Hiraide.

Men det betyder inte att man hänger läpp vid Ericsson Mobility World i Tokyo.



"Vi jobbar på världens mest avancerade marknad för Mobilt Internet," säger Hiromi Hiraide på Ericsson Mobility World i Japan. "Många av rollerna på marknaden är redan tillsatta, men vi tror att Ericsson Mobility World kan skapa intressanta samarbeten när de japanska aktörerna nu börjar exportera sina tjänster."

FOTO: MARGARETA JONILSON

– Det är först när tjänsterna har "satt sig" ordentligt på hemmamarknaden som det börjar bli aktuellt att exportera dem, säger Hiromi Hiraide. De japanska operatörerna befinner sig precis i det läget nu.

I flödet ut från Japan kommer Ericsson Mobility World att bli en än mer värdefull samarbetspartner för operatören. Dels har Ericsson ett världsomfattande nätverk att erbjuda kunden att dra nytta av, dels kan Ericsson utföra de tekniska anpassningar som trots allt behöver göras eftersom Japan fortfarande håller sig med delvis en egen standard.

Inget att klaga över

– I förlängningen av vårt arbete finns ju syftet att stödja Ericssons kärnverksamhet. Om vi hjälper tjänsteutvecklare och operatörer att mötas på ett bra sätt leder det till ökad trafik på nätet och fler sålda basstationer för Ericsson, säger Hiromi Hiraide. Men om vi dessutom under resans gång kan tjäna pengar på värdehöjande tjänster så är det ingenting vi klagar över.

I Japan finns i dagsläget 850 community members. Under 2002 räknar Ericsson Microwave Systems i Tokyo med att ta ett antal av dessa upp till nästa nivå och bli Ericsson associates.

MARGARETA JONILSON

frilansjournalist

Äktenskapsmäklare för stabila partnerskap

Ericsson Mobility World agerar både partner och äktenskapsmäklare i en trepartsrelation som ska gagna alla parter. Tanken är att partnerskapet med Ericsson ska fungera som en dörröppnare för applikationsutvecklarna i deras relationer till operatörerna.

– Intresset från applikationsutvecklarna har varit enormt. Det handlar snarast om hur många vi kan ta in, säger Anders Lundvall, ansvarig för partnerskapsprogrammet i Ericsson Mobility World.

På Ericsson Mobility World i Turkiet finns flera applikationsutvecklare som kan vittna om hur viktigt partnerskapet med Ericsson har varit för deras verksamhet.

– Vi hade inte kunna komma ut med våra produkter på marknaden om det inte varit för Ericsson Mobility World. Vi är ett litet företag och för oss hade det varit svårt att få till ett samarbete med en operatör på något annat sätt. Den tekniska supporten som vi får av Ericsson är helt avgörande för att kunna visa upp fungerande applikationer för operatörerna, berättar Bora Sahinoglu, vd för Tikle.



Bora Sahinoglu

Anledningen till att Tikle valde ett partnerskap med just Ericsson förklarar Bora Sahinoglu vara att Ericsson förstår sig på partnerskap och samarbete.

– Dessutom anser vi att Ericsson är en pionjär inom Mobilt Internet.

Murat Soganicoglu, applikationsföretaget Noktalars vd, berättar att partnerskapet med Ericsson Mobility World har inneburit att hans företag har kunnat sälja sina applikationer till en schweizisk operatör. Något som inte hade varit möjligt om man inte hade kunnat testa sina applikationer på Ericssons nätverk i Ericsson Mobility World.

– De marknadsföringsmöjligheter som vi fått genom Ericsson Mobility Worlds nätverk har gjort det möjligt för oss att utvidga vår marknad utanför Turkiets gränser. Vårt företag hade inte haft en chans om inte Ericsson Mobility World hade funnits här. Den hängivenhet och det engagemang som finns här har betytt enormt mycket för oss, säger Murat Soganicoglu.

Beril Afsar, marknadschef på den turkiska operatören Turkcell anser att Ericsson Mobility World har en viktig roll som äktenskapsmäklare mellan operatör och applikationsutvecklare.

– Ericsson har varit mycket hjälpsamma när det gäller att välja applikationsutvecklare som kan leva upp till vår standard och som har applikationer med rätt innehåll, som fungerar bra på våra nätverk. Partnerskapen inom Ericsson Mobility World driver helt klart på utvecklingen av Mobilt Internet, säger Beril Afsar.

Ur Ericssons synvinkel är det globala nätverket en mycket viktig aspekt, att snabbt kunna fånga upp det som utvecklas på de lokala marknaderna. Tanken är global, men anpassningen är lokal. Olika marknader har olika förutsättningar och måste således bearbetas på olika sätt.

– De lokala centren är helt klart viktigast även om det handlar om ett globalt koncept. Det är lokalt som allting händer, men tack vare Ericsson Mobility World-nätverket kan vi snabbt dra nytta globalt av det som utvecklats lokalt, säger Anders Lundvall.



Beril Afsar

SARA MORGE

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.

Package Features

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

STMicroelectronics
More Intelligent Solutions



Säkrare drift i WCDMA-näten

De nya IP-baserade 3G-näten kräver extra skydd för att garantera säker drift av systemen. På Ericssons säkerhetsavdelning i Linköping har man därför tagit fram en lösning som svarar för de ökande kraven från operatörerna.

Attacker mot Internet och mobilnäten är inte något nytt. De första analoga näten NMT och TACS var lätta att lyssna av och man kunde utnyttja och belasta andras abonnemang. I de digitala GSM-näten ökade säkerheten mot avlyssning med bland annat kryptering. Men så långt handlade det om trafik, inte nätdriften. Ett annat problem är potentiella attacker mot själva näten.

Obehöriga kan ta sig in och sabotera näten, eller så kan driftspersonalen själv begå misstag/sabotage som sänker nätets prestanda.

– Undersökningar inom området har visat att de interna hoten oftast är betydligt större än de externa, säger Göran Söderholm, chef för säkerhetsavdelningen i Linköping.

Man måste därför veta att endast behöriga personer och godkända programvaror och datorer har tillgång till nätet. Ett sätt att lösa detta är att förse alla behöriga med digitala certifikat som bygger på säkra krypton.

GSM var mindre sårbart

I GSM-systemet är det relativt svårt för någon extern att komma in och påverka nätet. Kommunikationen mellan noderna (MSC, BSC och OSS) går i separata nät och över X.25, som är ett svårtillgängligt protokoll för en lekman. Dessutom bygger noderna i kärnnätet på bland annat AXE som kräver djupa kunskaper för att förstås.

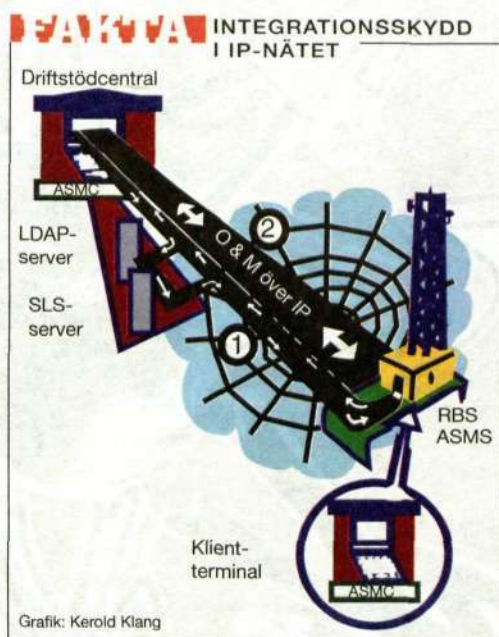
Nu blir driftfunktionerna i mobilnäten IP-baserade. GSM-näten får IP-gränssnitt vilket kräver nya åtgärder, men framför allt gäller det de nya 3G-näten med WCDMA för radiolänken. Där är O&M-trafiken (Operation and Maintenance) i radionätet UTRAN (UMTS Radio Access Network) helt IP-baserad och distribuerad på de olika noderna: RBS, (radiobasstationer), RNC (Radio Network Controller) och i RANOS (Radio Access Network Operating Support). Då kan man komma åt hela nätet från varje accesspunkt, till exempel en radiobasstation.

Att man använder sig av webb-baserade kända tekniker och språk som Corba och Java gör det också lättare för utomstående att ta sig in i näten.

Växande krav

– Tidigare tog operatörerna det för självklart att ett mobilnät var driftsäkert ur en säkerhetssynvinkel, säger Göran Söderholm. Det var inte något vi tog extra betalt för. Nu ställer operatörerna helt andra krav i 3G-upphandlingarna. Man kan jämföra med Internet-världen där säkerhet är en mångmiljardmarknad. Operatörerna måste kunna garantera slutkunderna driftsäkra tjänster och kan vi inte ge dem det kan vi gå miste om kontrakt.

Eftersom 3G-standarden inriktat sig på säkerhet för mobiltrafiken och inte O&M, startades för tre år sedan arbetet med att ta fram en arkitektur som bygger på flera lager som kompletterar varandra.



I (1) upprättas den säkra kommunikationskanalen mellan centralen och noderna med hjälp av säkerhetsprodukterna SLS, LDAP och ASM. (2) är kanalen i vilken O&M trafiken skickas säkert via ASMCerna.

Det utmynnar nu i april 2002 i den första kommersiella versionen för det 3G-radionät som kallas UTRAN. I nästa version, R3, ska konceptet förändras i en strävan att integrera GSM och WCDMA.

Operatörernas önskemål är förutom säkra protokoll att man ska kunna veta att nya noder som förs in i nätet är säkra och att man ska kunna spåra inkräktare även när systemet är igång och inte bara efteråt.

Ericssons lösning

De lösningar som kompetenscentret Security Solutions tagit fram koncentrerar sig på applikationslagret i den tredelade arkitekturen, som består av underst ett IP transportnät (över ATM), sen ett Secure Data Communication Network och ett applikationslager med driftstödsapplikationer.

En av lösningarna är ett PKI-baserat (Public Key Infrastructure) system där man utnyttjar standardiserade tredjepartsprodukter, till exempel för krypteringsbiblioteket och LDAP, Lightweight Directory Access Protocol Server, som lagrar säkerhetsinformationen i UTRAN. Men några viktiga delar av systemet har man utvecklat själv.

Det hör en Single Logon Server, som underlättar operatörernas arbete genom att bara kräva en påloggning mot O&M-nätet. Därefter kan operatören arbeta mot godtycklig nod i nätet. Dessutom finns en Public Key Server för att generera certifikat.

Till dessa kommer ASM, Applica Security Module, som ingår i alla noder i nätet och svarar för att kontrollera behörighet och äkthet och att säkra Corba-trafiken mellan noderna. Därutöver finns skydd för motsvarande Telnet och FTP-förbindelser genom att den i säkerhetssammanhang kända SSH (Secure Shell) används och kompletteras med egenutvecklad programvara.

LARS CEDERQUIST

lars.cederquist@lme.ericsson.se

www.lmera.ericsson.se/secmgmt/new/index.html

Partnerskap ska sprida Bluetooth snabbare

Japanska designhuset Dai Nippon Printing, DNP, är först i en kedja av partners som Ericsson planerar knyta till sig för att kunna erbjuda Bluetooth-stöd till konstruktörer av System-on-a-chip, det vill säga hela system på en krets.

Tanken är att de designhus som ingår i partnerkedjan ska finnas globalt utspridda för att lokalt kunna stödja chip-tillverkare, OEM, det vill säga Original Equipment Manufacturer, som då snabbare kan få ut nya produkter med Bluetooth-funktioner.

Partnerskapen ingås med Ericsson Technology Licensing, som är en av huvudkrafterna bakom Bluetooth och säljer Bluetooth-rättigheter till flera av världens ledande tillverkare. Designhusen hjälper då Ericsson Technology Licensing AB att snabbare få ut nya lösningar. DNP är Japans ledande företag inom området.

www.ericsson.com/bluetooth

Cingular testar roaming mellan GSM och TDMA

Amerikanske operatören Cingular Wireless, som har både TDMA och GSM i sina nät, har börjat testa roaming mellan näten. Detta med hjälp av en teknik som kallas GAIT (GSM/ANSI-136 Interoperability Team) som omfattar såväl infrastruktur som telefoner. Testet pågår under februari och lanseringen startar i mars. Ericsson och Lucent levererar utrustning till testet.

Roaming GSM/CDMA i Korea och Kina

Den första roamingen mellan de två väsensskilda mobilteknikerna GSM (som använder TDMA) och CDMA har nu genomförts i Korea och Kina. I Korea har KTF, Korea Telecom Freetel som driver ett CDMA-nät, utvecklat en mobil som kan använda SIM-kortet i en GSM-telefon på så sätt att abonnenten knyts till CDMA-nätet men behåller sitt vanliga GSM-nummer. För att roamingen ska fungera krävs ett roamingavtal mellan de två operatörerna. Samma teknik används av China Unicom som har både GSM och CDMA och är en stor CDMA-kund för Ericsson.

Hon kartlade kadmium i komponenter

I slutet av januari presenterade Sofie Pandis sitt examensarbete om utfasning av kadmium i Ericssons produkter. Arbetet som pågått sedan september förra året har skett inom Design for Environment på Ericssons Utvecklingsbolag.

Kadmium finns inte bara i elektronikkomponenter utan i plaster med mera. Ämnet förekommer naturligt som en restprodukt när man bryter zink och det har flera goda egenskaper som gjort det lämpligt att använda i kontaktor, tjockfilmspastor, i flussmedel för lödning med mera. En liten mängd kadmium kan nämligen förändra material och ge dem bättre egenskaper. Men kadmium är giftigt.

– Jag har kartlagt vilka av Ericssons produkter som innehåller kadmium och vilka leverantörer som har ersättningar för kadmium, säger Sofie Pandis. Det finns i de flesta fall ersättningar, men sedan handlar det om att Ericsson ska testa de nya komponenterna och det är ett stort jobb som tar tid. Produkterna måste nämligen hålla samma höga driftsäkerhet.

inside.ericsson.se/sustainability/dfe/reports.htm

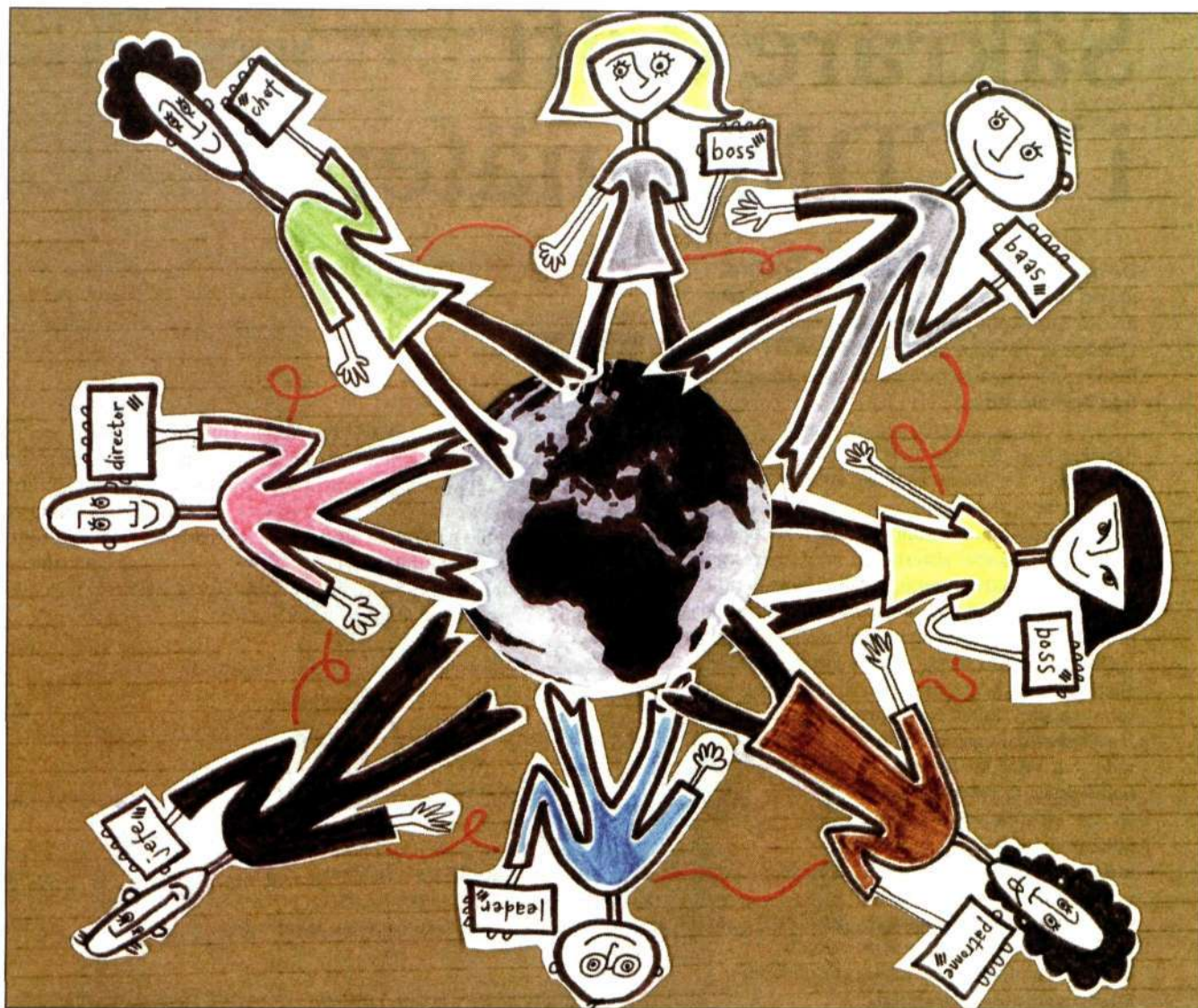


Göran Söderholm



FOTO: ECKE KÜLLER

Den fjärde och sista delen av Kontaktens serie om utbildningar handlar om den grundläggande utbildning som alla blivande chefer inom Ericsson ska gå. Leadership Core Curriculum är en utbildning vars främsta mål är att skapa ett gemensamt synsätt på chefsrollen inom hela koncernen.



Chefskörkortet ska skapa ett gemensamt synsätt inom koncernen och samtidigt värna om de olika traditioner och kulturer som finns i bolagen.

ILLUSTRATION: JOSEFIN W-M

Chefskörkortet gör dig flytande i Ericssonspråket

Ett gemensamt koncernspråk i all ära. För att hålla ihop ett så stort företag som Ericsson krävs att alla chefer även kan "Ericssonspråket" och kan förmedla det till sina underordnade. Därför måste alla nya chefer inom företaget ta ett "chefsörkort".

Den grundläggande chefsutbildning som alla nya chefer inom Ericsson genomgår heter Leadership Core Curriculum, LCC. Syftet är att skapa ett gemensamt synsätt inom företaget och beskriva hur Ericsson ser på chefsrollen.

Men det handlar inte bara om att stöpa alla i samma form, det krävs även en lyhördhet för att bolagen har olika traditioner och finns i olika kulturer. Det berättar Eva Andreassen på Ericsson University, som ansvarar för utformningen av utbildningen:

LEADERSHIP CORE CURRICULUM

- Består av fem delkurser.
- Det tar totalt 15 dagar att genomgå utbildningen.
- Har funnits i fyra år, men har nyligen uppdaterats.
- 2 000 chefer per år genomgår den.
- Management seminar LCC, finns för dem som blev chefer innan utbildningen kom till.

– Det är viktigt att vi håller fast vid ett Ericssonperspektiv samtidigt som vi tar hänsyn till de kulturella skillnader som finns i ett internationellt företag. Förr hade vi olika chefsutbildningar i olika länder, men marknaden och kunderna förändras ständigt och det drev fram behovet av en enhetlig utbildning som hela tiden kan anpassas efter rådande klimat.

LCC är utvecklat för att stödja utvecklingen av de ledarskapskompetenser som koncernen definierat som viktiga. Utbildningen är något som samtliga nya chefer ska genomgå som en del i sin utveckling som chef.



Eva Andreassen

– Innehållet bygger på de kunskaper som vi anser viktiga och som ska ge en bra grund för att en chef ska kunna vara framgångsrik. Det är även tänkt att skapa ett underlag för att chefen ska kunna utveckla sin egen ledarstil, säger Eva Andreassen.

Hela programmet genomförs lokalt med ett gemensamt material av lokala certifierade tränare.

– Delar av materialet blir alltid anpassade till olika kulturer och lokala företags situationer. Men samtliga "lär-mål" genomförs på samma sätt och vi kan även mäta hur väl dessa mål har uppnåtts, berättar Eva Andreassen.

SARA MORGE

sara.morge@lme.ericsson.se

Sättet att kommunicera skiljer sig i Japan

– Chefskörkortet är bra, och just därför är det viktigt att fler japanska ledare får möjlighet att ta det. Det säger Hiroshi Nakamura, ansvarig för kompetensutveckling vid Ericssons japanska bolag NRJ.

NRJ är ett ovanligt Ericsson-bolag. Andelen svenskar bland de cirka 1 200 anställda är så hög som en tredjedel. I det översta chefskiktet är svenskarna representerade med 70 procent.

– Det beror på att NRJ:s expansion har skett så snabbt, förklarar Hiroshi Nakamura. Vi har inte hunnit rekrytera lokal personal i den takt som hade behövts. Särskilt inte på ledarsidan, där vi inte kan släppa kravet på kunskaper i engelska.

Att ha en så stor utländsk personalstyrka ligger inte i linje med Ericssons allmänna policy, utan är en anpassning till en tillfällig situation. Målet är att successivt ersätta en stor del av de utlandsanställda



Hiroshi Nakamura

med japansk personal. Men innan det kan ske krävs en omfattande intern utbildning, både i språk och ledarskap.

– LCC är ett mycket bra verktyg, säger Hiroshi Nakamura. Vissa lokala anpassningar har vi gjort, men redan grundmaterialet är mycket användbart för oss.

Just därför skulle han önska att fler lokalanställda fick möjligheten att gå utbildningen.

– LCC har fått hög status och det gör att många av de högre cheferna har valt att gå den. Dessutom innebär den gängse rekryteringsgången att många projektledare kommer ifråga för LCC, trots att de sällan har ett direkt personalansvar. Eftersom både projektledarna och de högre cheferna ofta är utländska, så blir det färre platser kvar till de japanska chefskandidaterna, som oftare är första linjens chefer med personalansvar. Om vi håller på så kommer det att ta väldigt lång tid för oss att hitta nya lokala ledare att ersätta de utländska med, när de försvinner.

Därför håller Hiroshi Nakamura nu på att förändra rekryteringen så att fler japaner får chansen.

Den lokala anpassningen av materialet rör framförallt sättet att kommunicera.

– Det finns många fler saker som förenar svenskarna och japanerna bakom än som skiljer dem åt, konstaterar Hiroshi Nakamura. Om vi till

exempel jämför med amerikanerna, så känner vi japaner oss mycket mer hemmastadda ihop med svenskar.

Men i arbetslivet finns det trots allt vissa skillnader som kan ställa till det. Den tydligaste rör våra olika sätt att kommunicera i vertikal riktning.

– Svenska chefer delegerar mycket av ansvaret till sina underordnade och räknar med att allt tickar på så länge det är tyst. Chefen utgår ifrån att medarbetaren tar kontakt med honom eller henne om det behövs. I Japan är det tvärtom. Där är det chefsens uppgift att ta kontakt och ge medarbetaren uppmärksamhet, berättar Hiroshi Nakamura.

Så när en svensk chef leder japanska medarbetare kan det bli väldigt tyst i korridorerna. Ingen tar kontakt. Vilket den svenske ledaren hoppas på. Ingen tar kontakt. Vilket den svenske ledaren hoppas på. Ingen tar kontakt. Vilket den svenske ledaren hoppas på. Ingen tar kontakt. Vilket den svenske ledaren hoppas på.

– Mycket riktigt hade NRJ också de näst sämsta siffrorna i hela koncernen på punkten "dialog" i senaste humankapitalmätningen, säger Hiroshi Nakamura.

MARGARETA JONILSON
frilansjournalist

Lokal anpassning behövs inte i Holland

I Holland behövs mycket lite lokal anpassning av ledarskapsutbildningen. Det kan bero på att René Appels, ansvarig för samordning och utveckling av LCC i Holland var med och utformade själva konceptet i början av 1990-talet.

René Appels arbetar även som utbildare på ledarskapskurserna. Han är baserad i Holland men har hela Europa, Mellanöstern och Afrika som arbetsfält. I Holland utbildas ungefär 50 personer varje år, och de allra flesta deltagarna är lokalt anställda. Kurserna är dock öppna för alla anställda i regionen, och trenden är att grupperna blir allt mer internationella.

– Det är en av fördelarna med LCC, att man har möjlighet att sprida resurser. Finns inte kursen i det land du råkar jobba kan du alltid gå den någon annanstans, säger René Appels. Andra uppenbara fördelar är att man får ett



René Appels

gemensamt språk som gäller i hela världen, och att förväntningarna blir desamma på en chef oavsett varifrån han eller hon kommer.

Även hans kollega Tom Jansen ser många fördelar med att ha ett gemensamt chefskörkort.

– Det blir större blandning i klassrummen. Folk från olika delar av världen möts och delar med sig av sina erfarenheter, det är en enorm fördel och visar verkligen att vi är ett globalt företag, säger han.

LCC verkar passa den holländska mentaliteten mycket bra, för några lokala anpassningar av materialet har man inte behövt göra.

– Kursen är i stort sett densamma. Fast det kan ha att göra med att jag var med från början och utformade kursplanen, säger René Appels med ett skratt.

Han har varit inblandad i chefsutbildningen ända sedan den startades i början av nittiotalet av Britt Reigo, då nytillsatt chef för Ericssons första personalenhet på koncernnivå. Sedan dess har utbildningen successivt anpassats och utvecklats för att ligga bättre i linje med Ericssons organisation och affärsstrategier.

Även om René Appels och Tom Jansen inte ser några direkta behov att anpassa kursen till holländska förhållanden, kan de ändå peka på vissa typiska beteenden hos sina landsmän.

– Holländare uppfattas ofta som mycket kritiska, de har alltid kommentarer om saker som skulle kun-

na vara bättre. Men å andra sidan är de väldigt öppna, de bjuder gärna på sig själva och är pigga på att experimentera och prova på nya saker, säger René Appels.

Kulturella skillnader är nog så viktiga att ta med i beräkningen, men en skillnad som kanske är ännu mer påtaglig är skillnaden mellan olika yrkesgrupper.

– Som lärare anpassar man sig alltid mer eller mindre till de man ska undervisa. Jag bemöter till exempel en grupp som består av marknadsförare annorlunda än sådana som sysslar med forskning och utveckling, säger Tom Jansen.

Vad är det då de eftersträvar när de utbildar ledare? Hur tycker de att en Ericssonchef ska vara? René Appels och Tom Jansen resonerar länge kring frågan innan de kommer fram till en formulering de båda är nöjda med.

– Det ska vara en person med en tydlig vision. En god lyssnare med uppriktig respekt för människor och med en förmåga att hitta rätt medarbetare, det är kärnan i ledarskap, avslutar René Appels.

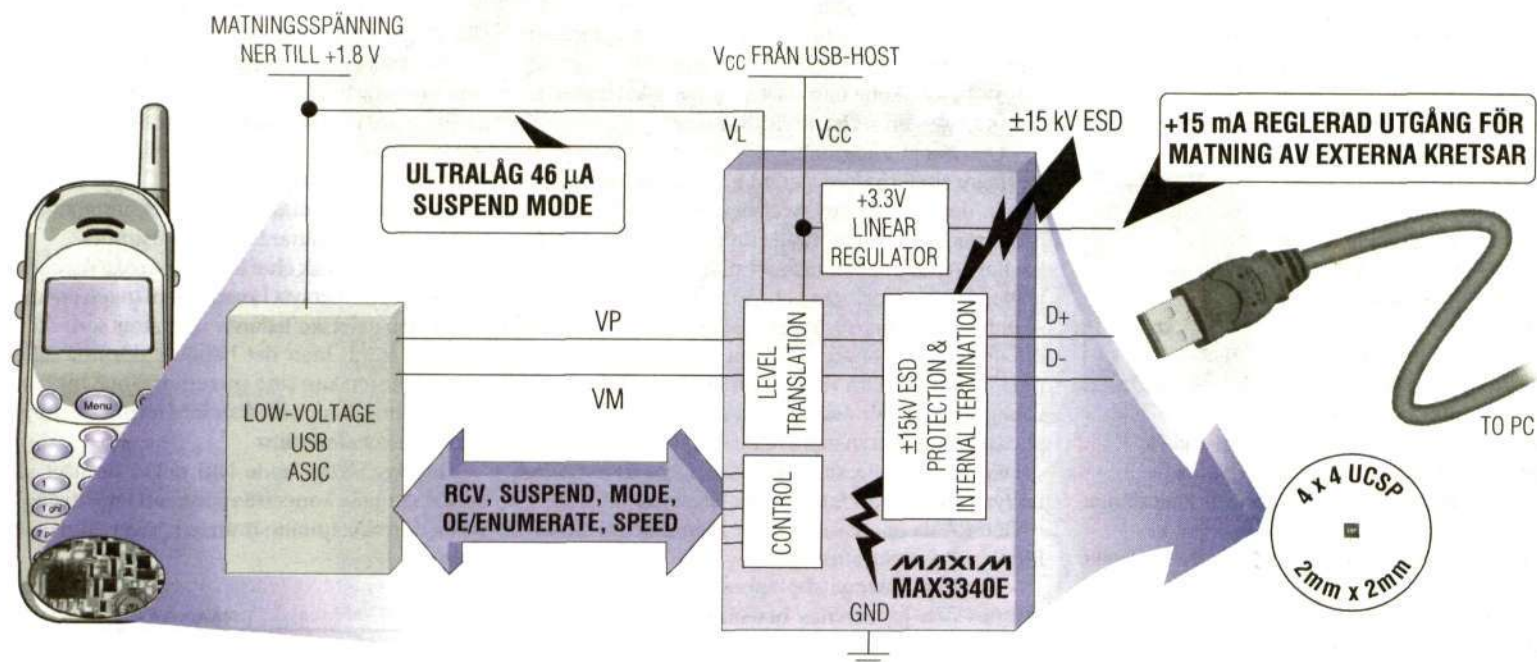


Tom Jansen

TONYA LILBURN
tonya.lilburn@lme.ericsson.se

VÄRLDENS MINSTA NIVÅSKIFTARE FÖR USB MED ± 15 kV ESD-SKYDD

MAX3340E reducerar kortytan med 55% och eliminerar externt termineringsnät



Fyra fördelar mot existerande lösningar:

- 1) 4 x 4 UCSP™ är 55% mindre än existerande lösningar
- 2) ± 15 kV-ESD-skydd möter IEC 1000-4-2 och ger robust konstruktion
- 3) Intern terminering för både låg (1.5 Mbps) och hög (12 Mbps) överföringshastighet samt Soft-Disconnect för reallokering av USB-bandbredd
- 4) Inbyggd LDO ger 15 mA (6 x högre än existerande lösningar) för matning av externa kretsar

UCSP is a trademark of Maxim Integrated Products.

25,000 piece recommended resale is \$0.66. Prices provided are for design guidance and are for the lowest grade, commercial temperature parts (FOB USA). International prices will differ due to local duties, taxes, and exchange rates. Prices are subject to change. Not all packages are offered in 1k increments, and some may require minimum order quantities.



GRATIS! Interface 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



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

MAXIM är ett registrerat varumärke för Maxim Integrated Products, Inc. © 2002 Maxim Integrated Products.

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

Redo för uttryckning

Inom kort börjar det svenska försvaret uppgradera sitt kommunikationssystem till en ny generation. Det här bytet är ett steg i utvecklingen mot ett försvar baserat på informationsnätverk. Ericsson är med och driver på förändringen.

I framtiden kommer varje soldat i fält att kunna vara ett nätverk i sig. Han kan ta en webbkamera som kommunicerar med Bluetooth, rikta den runt ett hörn och på en display inuti hjälmen se vad som finns där.

Soldaten kan sedan vidarebefordra bilden till supportpersonal som i sin tur är ansluten till ett WLAN. Behöver de fråga en högre instans om råd kan de skicka ett meddelande till ett överordnat nätverk, där strateger genom en videokonferens kan fatta beslut om hur man bör agera. Allt detta kan ske ögonblickligen.

Denna vision om nätverk utanpå nätverk presenterades nyligen vid ett seminarium i Stockholm där över 300 personer deltog. Bland gästerna fanns anställda inom det svenska försvaret. Representanter från alla delar av Ericsson visade upp sina, för försvaret lämpliga lösningar, med allt från elektroniska fordonstjänster till Bluetooth och WLAN.

– Den svenska regeringen kommer i början av året att meddela att försvaret måste börja arbeta nätverksbaserat. Detta är resultatet av fyra års arbete, där vi har samtalat med politiker och myndigheter och fått dem att förstå att det är så vi bör tackla framtiden, förklarar Svante Bergh på Ericsson Microwave Systems.



Svante Bergh



I framtiden ska försvarsarbetet skötas trådlöst med Ericssons hjälp.

– Telekommunikationsförmågan kommer att bli avgörande för försvaret i nätverksarbetet. Det ger tillfredsställande resultat och det är kostnadseffektivt. Och den globalt viktigaste aktören där är Ericsson.

Hans Lind, som presenterade Ericsson Microwave Systems arkitekturvision för kommunikationsnätverk, anser att detta är ett logiskt sätt att tänka.

– Vi vill använda teknologin i vårt kommersiella utbud och på så sätt dra fördel av det i vårt utvecklingsarbete för det svenska försvaret.

Trådlös hockey

Under en demonstration av ett koncept visade representanter från Erisoft upp ARENA-projektet. I exemplet var en ishockeyspelare ansluten till ett eget, lokalt nätverk där olika sensorer mätte hans puls, andning och andra värden.

Sladdlösa anslutningar skickade mätvärdena till ett överordnat nätverk, där vem som helst med till-

gång till det överordnade nätverket kunde granska informationen.

I ett militärt sammanhang skulle denna person kunna vara ett befäl som vill hålla reda på var hans soldater befinner sig och hur de mår.

– En sådan utrustning skulle hjälpa soldaten att bli säkrare och därmed farligare för sina motståndare, säger Hans Lind.

Särskilda behov i försvaret

Svante Bergh betonar att militära projekt har två krav som vida överträffar de i civila projekt.

– Kunden är väldigt krävande när det gäller att förstå systemen och fordrar också en hög säkerhetsnivå. Redan idag byggs säkerheten in i 3G-systemen, men genom att fokusera ännu tydligare på det området kan Ericsson bli känt som det telekomföretag som specialiserat sig på säkerhet tidigare än andra.

DODI AXELSON

Civil teknik ska hjälpa försvaret

Vid en särskilt utformad presentation av Ericssons telekommunikationslösningar för det svenska försvaret gick budskapet hem.

Överste Jan Petersson, ansvarig för stridsledningssystem inom det svenska försvaret, är införstådd med att samarbete med en civil leverantör kommer att bli absolut nödvändigt i framtiden.

– Ingen försvarsmakt kommer någonsin att kunna utveckla allting själv. Vårt mål är att lotsa det svenska försvaret till nätverksbaserad krigföring senast 2010.

Vid seminariet bekräftade Jan Petersson de möjligheter som Ericsson erbjuder.

– Ericsson har kompetensen och vi är överens om vilka mål vi vill uppfylla till 2010.

Jan Flodin, ansvarig för teknisk utveckling inom försvaret, påpekade att ett samarbete redan har pågått i fyra år.

– Under studiefasen har samarbetet skett i form av partnerskap. Vi kommer sedan att konstruera och visa upp exempel på tillämpningar.

Några tillämpningar visades upp under dagen. En sådan var en radarbild som överfördes till en handdator med trådlös teknik. Via handdatorn kan användaren sedan studera informationen och skicka meddelanden till en kommandocentral.

Jan Flodin hyser inga tvivel om att Ericsson är rätt partner för att hjälpa det svenska försvaret att börja använda civil teknik i sina kommunikationsnätverk.

– Ericsson har sin bas i Sverige och kan tillhandahålla de system och produkter som vi behöver i morgondagens stridsledningssystem – från sensorer till system för beslutsstöd och kommunikation. Den här dagen gav en bra bild av vad vi på lång sikt kommer att behöva, sa Jan Flodin.

Ett bekymmer med idén att använda civila nätverk i militära sammanhang är säkerheten. Ericssons representanter kunde svara lugnande på frågor om säkerhet genom att påtala det faktum att säkerhetsverktyg redan finns i nästan alla 3G-tillämpningar.

Owe Svantegård, värd för seminariet i Stockholm och områdeschef inom Defense Market hos Ericsson i Sverige, tycker att seminariet varit en framgång.

– Vi hade 310 deltagare här och de är beslutsfattare inom samtliga försvarsgrenar. Vi har visat att vår lösning täcker hela behovsspannet och vi är det enda företaget i världen som kan erbjuda allt från sensorer till telekomutrustning. Givetvis hoppas vi att de väljer Ericsson som leverantör för sina framtida nätverk.

Owe Svantegård tillägger att samarbetet fortsätter och att de faktiska förhandlingarna kan ligga mer än ett år framåt i tiden.

DODI AXELSON



5

Missa inte Ericssons
interna nyhetsprogram
med senaste nytt inom
Ericsson och telebranschen.

5minutes

Uppdateras varje tisdag på
inside.ericsson.se

Produceras av redaktionen på Kontakten

Real-Time Data Recorders

NEW! Custom Programmable MIDAS Data Recorder

CP-MDR (Custom Programmable MDR)

- 200 MBytes/sec Recorder for custom and 3rd party PMC, VME, & RACE I/O
- Simple and flexible API for controlling all storage functions
- VxWorks Tornado 2 development environment

The CP-MDR is the ultimate solution for radar, sonar, telecom and other applications that require the merging and recording of data streams from one or more PMC, VME, and/or RACEway I/O boards.

MDR (FPDP MDR)

- Pre-programmed ready-to-run in 6U VME form factor

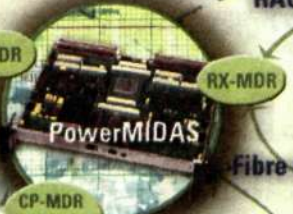
RX-MDR (RACE eXtension MDR)

- 350 MBytes/sec Dual RACE, Dual Channel Data Recorder
- Pre-programmed ready-to-run in 6U VME form factor
- DX-Like API familiar to all MC/OS programmers

FPDP I/O



Any I/O
PMC, VME...

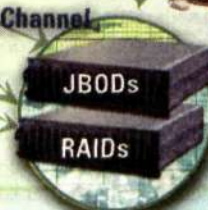


MC/OS Heterogeneous
Multiprocessing



RACE++

Fibre Channel



"MDR-SAN"

VMETRO

Common features of all VMETRO
Real-Time Recorders:

Disk Grouping provides easy
management of terabytes of data
acquisition storage

Striping operation (RAID-0) to Disk
Groups sustains high speed onto
low-cost JBODs (Just a Bunch Of
Disks)

File system (Recording Table) for
high-speed predictable real-time
recording and playback

2 Gbits/sec Fibre Channel interface

Host support for W2K/NT and
Solaris, accessing recordings
directly on Fibre Channel and
controlling MDR functions

RAID compatible

Compatible with standard Fibre
Channel hubs and switches

VSYSTEMS

VSYSTEMS AB
Kronborgsgränd 11, plan 3,
164 87 Kista, Sverige
Tel: +46 8 444 15 50
Fax: +46 8 444 15 60
Email: info@vsystems.se
www.vsystems.com

Solkraft överbryggar digital avgrund

Soldrivna basstationer är ett miljövänligt och kostnadseffektivt sätt att låta fler få tillgång till mobil telefoni. Det var slutsatsen av studien "Solar Powered Mobile Telephony" som fick pris på Eco-Design-mässan, en stor internationell IT-miljökonferens som nyligen ägde rum i Japan.

– Jag tror att en orsak till att just vår studie fick priset är att vi belyste en både nytänkande och kommersiellt framgångsrik lösning på ett globalt problem, säger Erik Palm, strateg på Ericssons enhet för Mobilsystem i Sverige. Han är författare till studien tillsammans med kollegerna Flemming Hedén och Asako Zanma.



Erik Palm

Ämnet för studien var SunSite, Ericssons soldrivna radiobasstationer som hittills finns på över 50 ställen i Nordafrika.

Idag har bara några få procent av alla afrikaner använt Internet, och hälften av jordens befolkning

har aldrig ens använt en telefon. Man brukar tala om en digital avgrund som delar världen i en del som har tillgång till informationsteknologins fördelar och en del som inte har det.

– SunSite hjälper till att överbrygga den digitala avgrunden, eftersom man kan placera ut radiobasstationer i otillgängliga områden, eller där elnäten är otillräckliga eller opålitliga, säger Erik Palm.

Ett av Ericssons främsta miljömål är att minska koldioxidutsläppen, och även detta kan SunSite hjälpa till med. Studien visar nämligen att en soldriven basstation under vissa omständigheter kräver mindre energi än en vanlig nätkraftsdriven.

– Poängen är att vi kan nå ut till fler med våra kommunikationslösningar utan onödig miljöbelastning. Det känns verkligen jättekul att ha fått det här priset, det är ett erkännande av Ericssons arbete för hållbar utveckling, säger Erik Palm.

TONYA LILBURN

tonya.lilburn@lme.ericsson.se

ur arkivet

Det är inte bara idag som anställda uppmanas hjälpa koncernen med förslag på kostnadsbesparingar. Även 1952 fanns en förslagslåda på Ericsson, där man kunde komma med idéer om hur man bäst kan spara pengar inom företaget. Olga Holm, som arbetade med att lackera detaljer på telefonerna föreslog att man i stället för särskilt skyddspapper återanvände pappersemballage från verkstaden som underlag vid lackeringen. "Man är ju van vid att ta tillvara saker och ting i hemmet och då tar man ju gärna med sig den vanan till arbetsplatsen också," sa hon till Kontakten. Hennes fiffiga förslag blev belönat med 50 kronor.



FOTO: TOMMY SVENSSON/PRESSENS BILD

Kontantkort slår ut choklad

Chokladförsäljningen i Storbritannien har ökat stadigt sedan 1953, men i år har trenden brutits. Det beror på att ungdomarna hellre köper kontantkort för veckopengen.

– Ungarna köper inte godis när de går till kiosken utan sparar hellre ihop pengar till ett nytt kontantkort så att de kan fortsätta använda sina mobiler, säger talesmannen Simon Mowbray till Sunday Telegraph.

Nio av tio brittiska ungdomar har mobiltelefon idag. På den spenderar de varje månad omkring 350 kronor, enligt siffror från brittiska telekommyndigheten Oftel.

Nytt namn för Ericsson i Indien

Ericsson i Indien byter namn från Ericsson Telecommunications Private Limited till Ericsson India Private Limited. Bolaget är resultat av en sammanslagning av två helägda dotterbolag i Indien som ägde rum förra året. Syftet med sammanslagningen var att skapa en mer kostnadseffektiv verksamhet med en kombinerad enhet för fast och mobil trafik.

T68 snart en riktig lyxvara

Snart finns Ericssons T68 i äkta guld och diamanter. Peter Flaggl från Österrike har som affärsidé att ta fram lyxvarianter av populära mobiltelefonmärken, och nu står T68 på tur. Mellan 240 000 och en miljon svenska kronor tar han för sina lyxtelefoner, och hittills har han sålt ungefär tio stycken av varierande modell.

– Det är araber, ryssar, musiker och fotbollsspelare som köper mina telefoner, men vilka är hemligt, säger han till DN.

Den gyllene T68 kommer att finnas på marknaden om ungefär tre månader.



kontakten

KONCERNREDAKTÖR, ANSVARIG UTGIVARE

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



REDAKTIONSSEKRETERARE
Ingrid Båwsjö 08-719 08 95
ingrid.bawsjo@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
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

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.



Hanna Lund och Maria Rudell arbetar båda med att få de sista bitarna att falla på plats innan portarna till årets Cannes-kongress slås upp, den 19 februari. 3GSM World Congress är en av de viktigaste mötesplatserna för nyckelpersoner inom telekomindustrin och har under de senaste åren vuxit betydligt.

FOTO: ECKE KÜLLER

Kongress i Cannes allt viktigare

3GSM World Congress i franska Cannes, blir allt mer betydelsefull. I år väntas omkring 30 000 besökare, däribland operatörer från närmare 100 länder. Att visa hur kunderna kan tjäna pengar på Mobilt Internet är en av Ericssons huvuduppgifter under kongressen.

Ericsson deltar i många aktiviteter under 3GSM World Congress. I montern och i utomhuspaviljongen visas tjänster, lösningar och realtidsdemonstrationer. Ett antal Ericsson-anställda håller tal och deltar i paneldebatter. Tid avsätts också för kundseminarier, möten med press och festligheter.

Kongressen pågår 19–22 februari. De omkring 15 Ericsson-anställda som arbetar med projektet har ett par intensiva veckor framför sig. Maria Rudell är en av dem. Hon tog över som övergripande projektledare för Ericssons del i kongressen i december i samband med organisationsförändringarna.

– Huvudbudskapen handlar om Mobilt Internet och hur man som operatör kan tjäna pengar på det. Vi kommer att visa hur detta kan realiseras: i montern visar vi lösningar och tjänster som kan installeras redan idag. I paviljongen demonstreras bland annat 3G-system och vilka tjänster som ska finnas tillgängliga under den närmaste framtiden, berättar hon.

Maria Rudell har elva års erfarenhet av olika typer av kommunikationsfrågor på Ericsson. Hon har exempelvis arbetat inför och under åtta CeBIT-mässor.

Cannes-kongressen har under de senaste åren vuxit och är en av de viktigaste mötesplatserna för nyckelpersoner inom telekomindustrin.

– Alla stora kunder kommer att vara där, till exempel Vodafone, Telefónica och Orange. Det är viktigt att Ericssonrepresentanter och kunder har möjlighet att träffas för att prata affärer. Men möten under mer informella och avspända former är också väldigt betydelsefulla, säger Hanna Lund. Hon ansvarar för kundseminariet och social events.

Maria Rudell tycker att rollen som projektledare är spännande, framför allt för att arbetet innebär att hon får träffa väldigt många intressanta människor. Just nu arbetar alla hårt i projektet för att de sista detaljerna ska falla på plats.

– Klockan 10.00 på tisdagen den 19 februari måste allt vara färdigt, säger Maria Rudell och sneglar på klockan.

ULRIKA NYBÄCK

ulrika.nyback@lme.ericsson.se

inside.ericsson.se/gsmworldcongress

www.3gsmworldcongress.com



svenska

LARS-GÖRAN HEDIN
koncernredaktör

Det värsta är kanske över

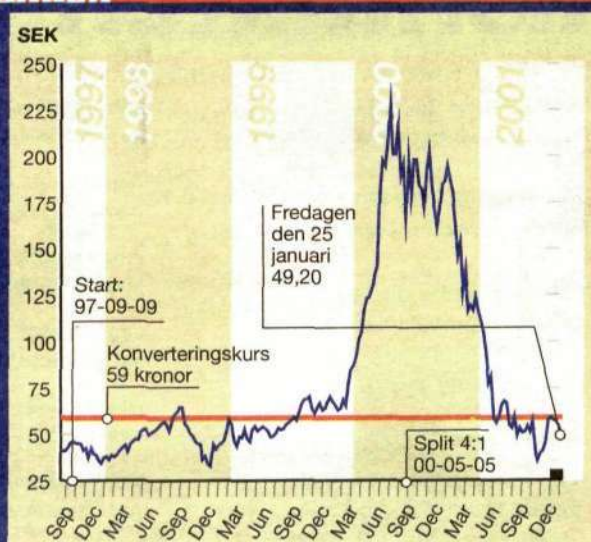
Ja, så har Ericsson redovisat sin sedan länge väntade rekordförlust. Den största i svensk industrihistoria har det talats om. Förmodligen är det sant, aldrig förr har det här företaget förlorat så mycket pengar på ett enda år. Men då ska man förstås komma ihåg att mycket av denna förlust kan ses som en offensiv investering för framtiden. Den drastiska omstrukturering och bantning som Ericsson genomgått har kostat stora pengar. Ericsson tar sitt ansvar som arbetsgivare och har därför belastat resultatet med stora summor som hjälp till dem som måste lämna verksamheten.

För ett år sedan var det fler än 107 000 personer som arbetade i företaget. Nu är vi nere i 85 000. Många är fortfarande kvar i olika stödprogram, men jag förstår på telefonsamtal och e-post hit till redaktionen att det också är många som hittat nya arbeten, startat eget eller på annat vis sört för sin nya framtid. Resterande får ut lön i ännu några månader, så det dröjer innan effektivitetsprogrammet får fullt utslag i räkenskapsböckerna.

I kommentarerna till bokslutet här i tidningen återkommer flera av våra högra chefer till det svåra med att bromsa och gasa samtidigt, att fortsätta se över kostnader och söka effektiviseringar samtidigt som den viktiga kundbearbetningen och försäljningen inte får försummas. Man får väl ändå se det som ett positivt tecken att Ericsson lyckats med konststycket att vara den enda större leverantör som har lönsamhet i sin mobilsystemförsäljning och att vi till och med stärkt våra marknadsandelar på GSM-sidan. Det bådär gott inför den vändning i branschen som vi alla nu väntar på.

Och så klarade vi av den utmaning som Sten Fornell formulerade i 5minutes efter tredjekvartalsrapporten – att skrapa ihop minst 13 miljarder i positivt kassaflöde under sista kvartalet. Det målet överträffades med 3,5 miljarder – och då är inte de finansiella aktiviteterna inräknade. Därmed är företagets självständighet säkrad ännu en tid framöver, vi behöver inte – som vissa konkurrenter – rätta oss efter hur bankerna tycker att verksamheten ska drivas och utvecklas. Ericsson klarar sig utan förmyndare!

aktien



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