

kontakten



FOTO: GUNNAR ASK

Affärsidéer blir verklighet

12-16

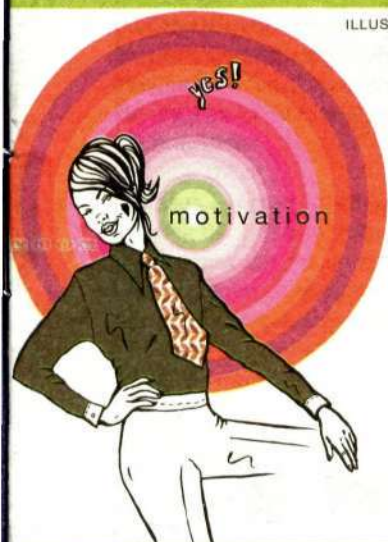


ILLUSTRATION: SYSTER DIESEL

Goda resultat ska belönas

4-7



FOTO: ECKE KÖLLER

På CeBIT visas framtiden

8-9

nr
28 mars
2002

6

Sansat om spel via mobilen	11
Effektiva projekt sparar miljarder	18
Mjukvarudesign ger rätt profil	19
Läktarplats framför datorn	20-21

TEMS™ – Making Wireless Better



Realtime Diagnostics



Network Performance Management



Autonomous Network Monitoring



Benchmarking



Network Planning

Task: Implementing 3G networks.

Solution: TEMS.

TEMS provides the tools needed to plan, implement, and optimize 3G networks.

The 3G world brings along great opportunities for progressive operators. Using tools from Ericsson's TEMS portfolio during the transition from 2G to 3G will help operators save time and money as they seize these opportunities. TEMS also provides all the tools necessary to maintain current networks.

With the 3G tools you need, we're helping make Mobile Internet a reality.



Under månadsskiftet mars/april kommer antalet mobilabonnenter i världen att uppgå till 1 miljard. Det är en milstolpe i mobiltelefonens historia och ytterligare ett bevis på den enorma genomslagskraft som mobiltelefonen har fått globalt.

FOTO: JONAS LINDKVIST/
PRESSENS BILD

Världen har en miljard mobilabonnenter

Under månadsskiftet mars/april kommer antalet mobilabonnenter i världen att uppgå till 1 miljard. I samband med denna händelse går Ericsson Mobilsystem ut med en global kampanj som ska hjälpa operatörerna att ge den växande abonnentskaran en fortsatt god service.

Det är statistik från ansedda EMC World Cellular Database som visar att världen får 1 miljard mobilabonnenter någon gång under de närmaste dagarna. Det är en milstolpe i mobiltelefonens historia och ytterligare ett bevis på den enorma genomslagskraft som mobiltelefonen har fått globalt. En stor andel av dessa abonnenter är anslutna till Ericssons GSM-nät och Torbjörn Possne, affärschef på Ericsson Mobilsystem WCDMA/GSM, menar att koncernen har ett stort ansvar gentemot operatörerna.

– Det växande antalet mobilabonnenter ställer hårda krav på många operatörers nät. Vi måste hjälpa dem med kvalitativa produkter och lösningar som gör att de kan bibehålla en god service till kunderna.

Världens tio största mobiloperatörer står för hela 51 procent av antalet mobilabonnenter. Ericsson

är leverantör till samtliga tio och går nu ut globalt till operatörer och säljanansvariga med sitt Meganetwork Program.

– Kampanjen riktar sig till ett 40-tal operatörer som samtliga har stora nät och mycket goda förutsättningar att växa framöver, säger Patrik Regårdh, ansvarig för Meganetwork Program, och fortsätter:

– Budskapet till våra kunder är att visa att Ericsson är en leverantör som redan idag har lösningar som hjälper dem att öka kapaciteten och säkra kvaliteten i näten. Målet är att skapa ett långsiktigt samarbete med dessa operatörer och hjälpa dem att öka sin konkurrenskraft på marknaden.

JENZ NILSSON

jenz.nilsson@lme.ericsson.se

BEHÅLLNAN MOBILABONNENTER

1983: 107 448
1986: 1 634 607
1993: 34 885 480
1997: 203 873 220
2002 mars/april: 1000 000 000

Utökad ansvarstagande redovisas

Miljöredovisningen har i år utökats till en rapport för hållbarhetsutveckling. Förutom miljöarbete redovisas också bolagets verksamhet inom de sociala och socioekonomiska områdena.

Ericsson har gjort miljörapporter i åtta år. Nu tas ett steg till. I år publiceras nämligen en hållbarhetsrapport där Ericssons verksamhet redovisas, inte bara inom miljösektorn, utan även på de sociala och socioekonomiska områdena.

– Bakgrunden är ett ökat tryck från omvärlden – investerare, kunder, allmänhet och anställda, säger Lars Bernau, ansvarig för hållbarhets- och miljösamordningen på Ericsson.

Under året har Ericsson bland annat antagit en uppför-



Lars Bernau

andekod som även måste accepteras av underleverantörer. Den ska garantera att alla direkt och indirekt anställda behandlas enligt internationella arbetsrättsregler.

Ett annat exempel är att Ericsson tagit fram små GSM-system, även soldrivna, som kan användas i fattiga delar av världen.

– Från investerarhåll blir de här frågorna allt viktigare. Stora europeiska banker håller sig numer med särskilda avdelningar för hållbarhetsanalyser av företagen, säger Fredrik Aronsson på Ecobalance som analyserar nordiska företag ur hållbarhetssynpunkt. Han är också imponerad av Ericssons miljöarbete.

– När det gäller att fasa ut skadliga ämnen ur produktionen ligger Ericsson i täten, säger han.

LARS-MAGNUS KIHLMSTRÖM

lars-magnus.kihlstrom@lme.ericsson.se

Jugoslavien prisas för jämställdhet

Ericsson i Jugoslavien får Ericssons årliga jämställdhetspris. Valet motiveras med att Ericsson i Jugoslavien är en jämställd arbetsplats med goda affärsresultat. 42 procent av de anställda är kvinnor och när det gäller kvinnor i ledningsposition är siffran 46 procent. Bolaget har dessutom förespråkat jämställdhet på universitet, på den politiska arenan och i olika nationella och internationella symposier. Det, i sin tur, stärker Ericssons varumärke.

Medvetna besökare på CTIA-mässa i Orlando

CTIA-mässan i Orlando, Florida, hade i år färre besökare än vanligt, men Ericsson kunde stoltsera med rekordstort antal besökare till sin monter.



FOTO: TRACI POLLARD

– Våra besökare hade klart för sig vad de var ute efter. De visste vad de kunde vänta sig också, eftersom vi förberett dem med direkt post och specialinbjudningar innan mässan, säger Mark Wightman, chef för marknads-kommunikation.

Ericssons 26 demonstrationer byggde på fyra teman: skapande, innovation, integrering och utveckling.

Mäktiga kvinnor listade i Veckans affärer

Tidningen Veckans affärer listar varje år de 125 mäktigaste kvinnorna i svenskt näringsliv. Sex kvinnor från Ericsson och Sony Ericsson finns med på årets lista.

På tionde plats finns Gunilla Nordström, affärsområdeschef för Sony Ericsson, och på elfte Margaretha Mattsson, enhetschef för Sony Ericsson. På 33:e plats finns Lena Larsson, vd för Ericsson Infotech. På 73:e respektive 77:e plats finns Ericssons enhetschefer Ewa Lundberg och Zelka Svensson. Ericssons personaldirektör Britt Reigo finns på plats 106.

Listan toppas av Marie Ehrling, vice koncernchef på SAS.

Hugo Löjdquist har avlidit

Hugo Löjdquist, nybliven vd för Ericsson Sverige AB, avled hastigt den 13 mars. Han började på Ericsson 1984 och arbetade i många år för Ericsson Radio Systems och Ericsson Telecom. Efter 1995 arbetade han i Latinamerika och 1999–2001 var han chef för lokalbolaget Ericsson Chile. I januari i år utsågs Hugo Löjdquist till vd för Ericsson Sverige AB.

200 anställda i Norge varslas om uppsägning

Ericsson i Norge har identifierat 200 av de totalt 300 medarbetare som varslades om uppsägning i februari. Bolaget har lyckats finna nya uppgifter åt de resterande 100.

Personalminskningen är en följd av omstruktureringen av utvecklingsverksamheten i Norge. Ledningen, de anställda och deras representanter har arbetat med att finna nya arbetsuppgifter åt så många som möjligt och ge stöd och hjälp till de som tvingas lämna företaget.

För att Ericsson ska komma tillbaka till lönsamhet och ta nya marknadsandelar krävs övergripande strategier och tydliga mål. Positivt kassaflöde och en rörelsemarginal på över fem procent är viktigast just nu. Men det går inte att bara ha stora övergripande mål, det är de små delmålen som ska visa vägen dit.

Belöningsprogrammen handlar om att alla chefer och medarbetare ska veta vad som förväntas av dem och deras enhet. De ska motiveras att lägga på det extra kol som gör att Ericsson blir bättre än konkurrenterna.

Snar lönsamhet ett måste

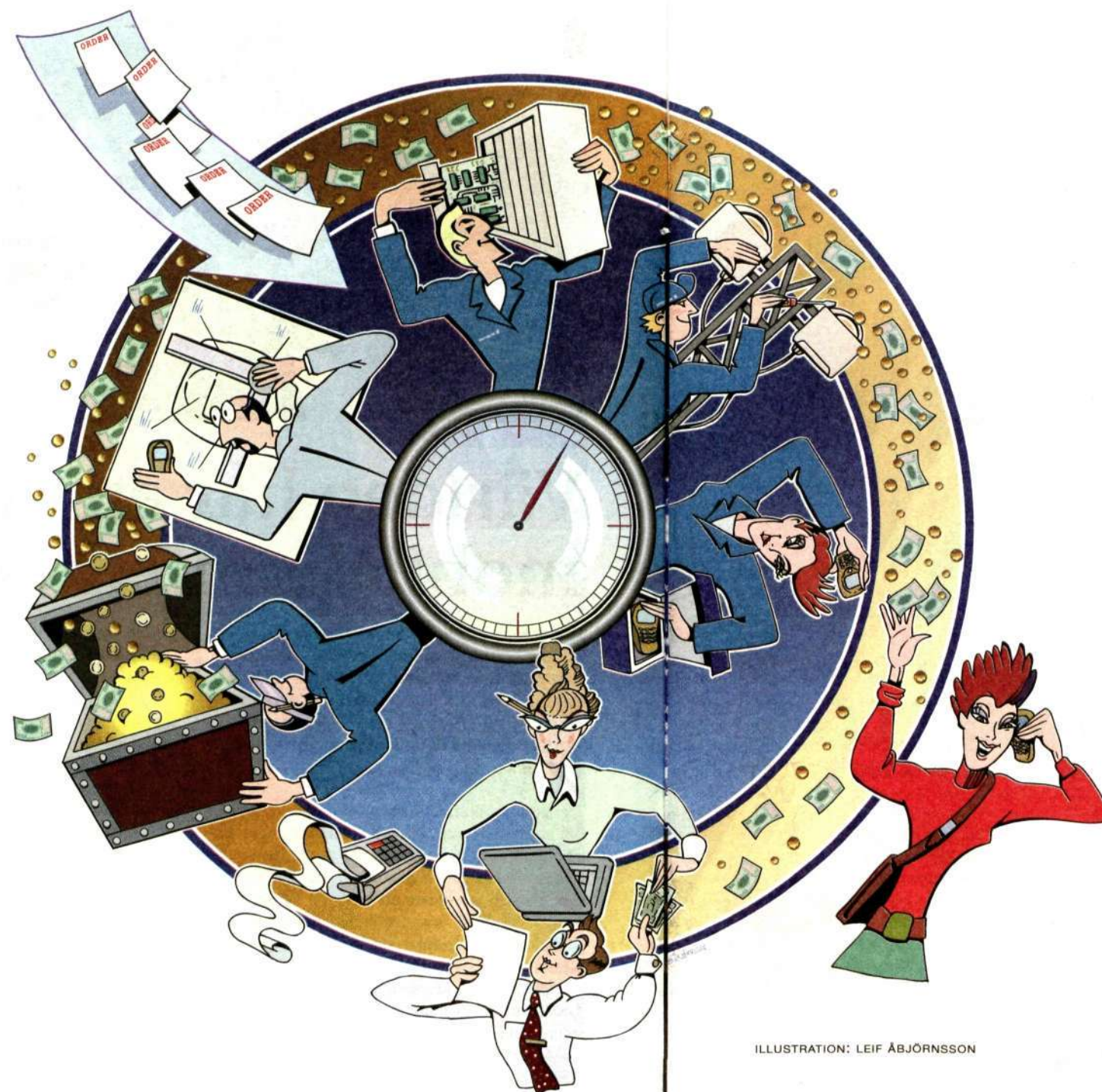


ILLUSTRATION: LEIF ÅBJÖRNSSON

Ericsson måste gå med vinst i år. Därför är de främsta målen för 2002 positivt kassaflöde och en rörelsemarginal på fem procent eller bättre. Om företaget ska kunna uppnå detta måste alla anställda arbeta i samma riktning, med samma mål för ögonen.

– Även i denna utmanande situation där vi just nu inte kan räkna med någon tillväxt, utan tvärtom måste vara inställda på lägre investeringsvolym, är det nödvändigt att vi återgår till lönsamhet. Det går inte att driva ett företag med förluster, säger Ericssons finansdirektör Sten Fornell.



Sten Fornell

Lyckad operation

När företagsledningen förra våren insåg vilken kris-situation Ericsson stod inför, begärde man styrelsens tillåtelse att ändra belöningsprogrammen till att sätta huvudfokus på positivt kassaflöde. Skutan läckte och behövde med alla medel täppas till. Kassaflödet måste vändas.

Effektivitetsprogrammet blev det främsta verktyget i kampen att vända kassaflödet.

Operationen lyckades. Tack vare de anställdas ge-

RÖRELSEMARGINAL OCH RÖRELSERESULTAT

Verksamhetens rörelseresultat är det samma som vinsten eller förlusten räknad i kronor. Rörelseresultatet är det som blir kvar när alla operativa kostnader har dragits av.

Operativa kostnader är det samma som kostnader för produktion, utveckling, personal, med mera.

Finansiella poster, det vill säga ränteintäkter och räntekostnader räknas inte in i rörelseresultatet.

Rörelsemarginalen beskriver hur stor vinsten eller förlusten är i förhållande till verksamhetens omsättning.

mensamma insatser blev kassaflödet för 2001 till slut positivt. Tyvärr betydde inte det att företaget gick med vinst.

– Kassaflödet är en överlevnadsfråga. Ett negativt kassaflöde kan tvinga företag att gå omkull. För att mobilisera allas energi i en riktning knöt vi den rörliga delen av lönen till kassaflödet, förklarar Sten Fornell.

För att Ericsson ska kunna gå vidare på den valda stigen mot positivt kassaflöde och vinst, krävs fortsatt kraftfulla förbättringar. Effektivitetsprogrammet koncentrerade sig främst på omkostnader och inte så mycket på de kundrelaterade kostnaderna eller leveranskedjan.

– I år måste vi kombinera åtstramningar med stora kundinriktade insatser. En positiv rörelsemarginal kräver en bra ordergång redan under årets första

del. Det här är viktigt om vi ska behålla vår ledande position, säger Sten Fornell.

Kostnader trimmas mer

Enligt Sten Fornell är det nödvändigt att sikta på en god rörelsemarginal för att även i fortsättningen kunna säkerställa ett positivt kassaflöde. Förra året hade utförsäljningen av icke-kärnrelaterad verksamhet, som fastigheter, betydelse för det positiva kassaflödet.

I år handlar det i huvudsak om att fortsätta att trimma kostnaderna, minska på kapital bundet i sådant som kundfordringar och varulager och samtidigt satsa hårt på kunderna.

– Telekombranschen har fortfarande problem och vi påverkas naturligtvis av våra skuldtyngda operatörers försiktighet och avvaktande inställning till inves-

Tydliga mål i siktet

Huvudmålet är "åter till lönsamhet". Vägen dit går via positivt kassaflöde och positiv rörelsemarginal. Checklista: Upprätta tydliga delmål för varje verksamhet. Ställa in siktet på varje delmål. Behålla fokus hela vägen över mållinjen.

DE UPPSATTA MÅLEN

- De övergripande målen för 2002 är i första hand finansiella.
- Positivt kassaflöde och en rörelsemarginal på fem procent är huvudmålen.
- Varje enhet har satt upp mål som ska stödja huvudmålen.
- Koncernmålen följs upp i samband med kvartalsrapporterna.
- Balanced Scorecard-modellen används för uppföljning av enheternas mål.

– Om vi ska uppnå våra övergripande mål krävs även att alla enheter sätter upp mål som leder till att vi uppnår våra huvudmål. Varje enhet måste veta exakt vad den ska producera och leverera och när den ska göra det. Summan av de olika målen måste gå ihop och motsvara våra övergripande mål, säger Ericssons operative chef, Per-Arne Sandström.



Per-Arne Sandström

När man ställer upp mål för en verksamhet är det viktigt att börja uppifrån. Till att börja med gäller det att få en uppfattning om åt vilket håll marknaden är på väg.

– Det är en förutsättning att vi vet vad vi ska sälja och vilka marknader vi ska inrikta oss på, förklarar Per-Arne Sandström.

Strategierna är utgångspunkten i målsättningsprocessen och utifrån dessa sätts de övergripande målen. Därefter beslutas vad som måste uppnås på BU-nivå för att stödja dessa. Ett mål kan vara att bestämma vilken marknadsandel affärsenheten ska ha. BU-målen bryts i sin tur ned i ytterligare delmål för olika verksamheter.

– Nu är det inte så enkelt som att alla affärsenheter ska se till att nå samma resultat. Vissa måste uppnå mer för att balansera att andra inte kan nå lika högt.

Men det räcker inte med att bara ställa upp mål. Målen måste även följas upp kontinuerligt.

– Uppföljning är nödvändig för att segra skutan i rätt riktning. Dessutom tror jag att alla mår bra av att det finns någon som håller koll på att vi är på rätt väg, säger Per-Arne Sandström.

Balanced Scorecard heter den modell som Ericsson använder för att beskriva målen och samtidigt kontrollera hur väl de olika enheterna lyckas med sina olika mål. Modellen kan jämföras med ett trafikljus, där grönt betyder att arbetet går som det ska och att målen kommer att uppnås. Gult indikerar en varning. Rött innebär följaktligen att det är på väg att gå snett och att något radikalt måste göras för att lyckas.

Målen är uppsatta för 2002. Siktet är inställt och det kommer att bli tufft, tror Per-Arne Sandström. Alla tillgängliga medel måste användas om Ericsson ska nå sina mål. Här kommer belöningsprogrammen in som en nödvändig puff i rätt riktning.

– Det krävs massor av jäklarannamma från alla om vi ska uppnå våra mål för 2002. Det som avgör om vi lyckas är om vi kan lägga på det där extra kolet. Därför är det enormt viktigt att motivera medarbetarna till att göra det där lilla extra. Belöningsprogrammen är tänkta att fungera som den moroten.

SARA MORGE

KASSAFLÖDE

I sin enkelhet kan man säga att verksamheten genererar ett kassaöverskott, det vill säga ett positivt kassaflöde, när mer pengar betalas in via den operativa verksamheten än vad som betalas ut under en redovisningsperiod.

Kassaflödet är en kombination av verksamhetens resultat och det kapital man binder. Kapital brukar i huvudsak vara bundet i kundfordringar och varulager. För att förbättra kassaflödet måste kapitalet frigöras så fort som möjligt.

Om du vill veta mer om kassaflöde, spela "The way cash flows" på:

☺ university.ericsson.se

teringar. Vår utmaning just nu är att läsa av marknaden. Se vart den är på väg och anpassa oss i tid, så att vi på kort sikt når en rimlig lönsamhet utan att vi äventyrar våra framtida möjligheter. Vi är fast beslutna att ännu en gång gå stärkta ur krisen, säger Sten Fornell.

SARA MORGE

sara.morge@lme.ericsson.se



Alla delar i organisationen måste veta åt vilket håll de ska sikta. Om de gemensamma insatserna siktar mot samma övergripande mål ökar chansen att träffa mitt i prick.

FOTO: ALEXANDER FARNSWORTH



BBI och STI handlar om att motivera de anställda och belöna resultat.

ILLUSTRATION: SYSTER DIESEL

Viktigt att belöna resultat

Broad Base Incentive (BBI) omfattar alla Ericssonanställda i Sverige från och med i år. Det innebär att de anställda som mest kan få en extra månadslön i belöning om verksamhetsmålen uppnås och om företaget har ett positivt kassaflöde även 2002.

Företaget kan välja att kompensera de anställdas arbete på flera olika sätt, till exempel genom löner, pensioner, aktieoptioner och belöningsprogram.

– Vi vill lägga större vikt vid resultat när det gäller de anställdas kompensationer. BBI och STI handlar om att motivera de anställda och belöna resultat, säger Marcus Sheard, koncernansvarig för kompensationer och förmåner.

Broad Base Incentive

Nytt för 2002 är att BBI omfattar alla anställda i Sverige som inte omfattas av något annat belöningsprogram. Maximalt kan utfallet bli åtta procent av årslönen, det vill säga nästan en extra månadslön.

BBI OCH STI

BBI – Broad Base Incentive

- Omfattar alla Ericssonanställda i Sverige som inte ingår i något annat belöningsprogram.
- Kan ge maximalt cirka en extra månadslön (åtta procent av årslönen) i utdelning om alla mål uppnås.
- Två procent baseras på positivt kassaflöde för koncernen, sex procent på verksamhetsmål.
- Positivt kassaflöde för koncernen är en förutsättning för att BBI ska betalas ut.
- Varje enhet har egna mål som de anställda ska arbeta mot.

STI – Short Term Incentive

- Ett globalt program för chefer och nyckelpersoner.
- Positivt kassaflöde för koncernen är en förutsättning för att STI ska betalas ut.
- Positivt kassaflöde och rörelsemarginal är huvudmålen för alla.

Två procent baseras på positivt kassaflöde för koncernen. Resterande sex procent bygger på uppnådda verksamhetsmål.

Men en förutsättning för utbetalning av BBI är ett positivt kassaflöde för Ericsson. Alltså, negativt kassaflöde inget BBI-utfall, oavsett om de verksamhetsrelaterade målen har uppnåtts. För fullt utfall krävs positivt kassaflöde och uppnådda verksamhetsmål.

– Det är viktigt att understryka att målet med BBI och STI är ett och samma, det vill säga att Ericsson ska göra ett bra resultat. Anledningen till att Ericsson inte bara har STI är att alla anställda faktiskt kan vara med och påverka företagets resultat, säger Marcus Sheard.

Short Term Incentive

Short Term Incentive (STI) heter det globala program som omfattar chefer och nyckelpersoner.

– Att ha en rörlig del av lönen tycker vi är positivt, det skapar högre motivation när man faktiskt belönas då man gör ett bra jobb. Bra resultat ska belönas, dessutom är det bättre ekonomi att belöna bra resultat än att ha höga löner oavsett resultat, säger Marcus Sheard.

För 2002 gäller att STI bygger på både positivt kassaflöde och på positiv rörelsemarginal, det vill säga vinst. Dessutom ställs det upp verksamhetsmål för olika enheter. Men fortfarande gäller att koncernens kassaflöde måste vara positivt för att det ska bli någon utbetalning av STI.

– Förra året gjorde marknaden en dramatisk störtdykning. Då var det nödvändigt att inrikta



Målet är alltid att Ericsson ska göra ett bra resultat, enligt Marcus Sheard. FOTO: SARA MORGE

hela organisationen på ren överlevnad. I år befinner vi oss fortfarande på en tuff och osäker marknad. Men nu nöjer vi oss inte med att bara överleva, nu riktar vi även blicken framåt och satsar på att växa. Då måste vi balansera kassaflödesmålet med att även satsa på en positiv rörelsemarginal, säger Marcus Sheard.

Halvårsmål

Målen för både BBI och STI sätts upp för ett halvår i taget för 2002. Detta för att få en närmare koppling mellan mål och belöning.

Den sista juni kommer en avstämning att ske för att se hur målen har uppnåtts, och om det är aktuellt betalas STI och BBI ut på augusti- eller septemberlönen. Efter halvårsskiftet gäller nya mål och dessa mäts sedan sista december och eventuellt utfall betalas ut i mars 2003.

SARA MORGE

BBI- OCH STI-GRUNDANDE KASSAFLÖDE

För 2002 är beräkningen något striktare än tidigare, i den meningen att så kallade rörelsefrämmande poster exkluderas från beräkningen. Exempel på sådana poster är avyttringar av hela verksamhetsgrenar eller strategiska investeringar.

Underlaget som ligger till grund för eventuell utbetalning av BBI och STI definieras som kassaflödet före finansieringsverksamheter. Detta är en post som finns redovisad i Ericssons kvartalsrapporter.

Vår i Hannover betyder CeBIT, och än en gång var det dags för nästan en miljon branschintresserade att samlas för att titta på det senaste inom telekommunikation, IT och mjukvara. Ericsson var först på plats för att presentera sin produktportfölj och visa att 3G inte bara är tomt prat.

Framtiden verklighet på CeBIT

Vi har kommit långt på tio år, sade Mats Dahlin när han talade på Ericssons presskonferens på CeBIT. För att illustrera poängen höll han upp företagets första mobiltelefon och jämförde den med en av de nyaste från Sony Ericsson.



Mats Dahlin talade på Ericssons presskonferens och visade vad tio år kan betyda.

Ett par hundra journalister och analytiker kom för att höra Mats Dahlin, chef för marknadsområdet Europa, Mellanöstern och Afrika, tala om Ericsson och framtiden. Han var allmänt optimistisk och betonade vikten av att blicka framåt.

– CeBIT i sig är en symbol för hur energisk branschen är idag, och jag är övertygad om att 3G kommer att bli lika populärt som 2G, sade han och bjöd in alla till Ericssons monter för att få bevisat för sig att 3G inte bara är tomma ord.

Många följde uppmaningen och tog sig till Ericssons drygt tusen kvadratmeter stora utrymme där allt ifrån Engine-nätverk till MMS-lösningar demonstrerades. I år riktade Ericsson in sig främst på företagskunderna, medan Sony Ericsson-montern några hundra meter bort tog hand om slutanvändarna. Det övergripande temat, manifesterat på den stora textväggen som delade montern, var "Att dela med sig av kunskapens fördelar".

– Det betyder att våra kunder kan dra nytta av det faktum att vi ligger i framkant när det gäller teknisk

kompetens och erfarenhet, sade Lars Bernring, Ericssons projektledare för CeBIT.

Efter många bråda dagar att få allting klart inför den stora mässan, kunde han nu slappna av en aning och njuta frukterna av den goda planeringen.

– Jag har haft hjälp av oerhört kompetenta människor i projektgruppen. Vår monter var färdig flera dagar innan CeBIT öppnade, och nu flyter allt på väldigt bra.

Målet med Ericssons deltagande på CeBIT var att visa kunderna hur de ska tjäna pengar på tredje generationens mobiltelefoni, men även att dra



Många kom till Ericssons monter för att se hur de kan dra nytta av företagets ledande position i branschen.

FOTO: ECKE KÜLLER

uppmärksamheten till de fasta lösningar som finns för att hantera omställningen från traditionell telefoni till morgondagens IP-kommunikation.

Även företagslösningarna var en viktig del av utbudet, och Ericsson Enterprise fick stort gensvar för sina demonstrationer av det mobila kontoret. Andy Sutherland från Ericsson Enterprise-partnern Funk Software tog god tid på sig i montern.

– Det är mycket intressant att ha tillgång till sitt företags nätverk var man än befinner sig. Jag tror att det kommer att bli mycket viktigt inom en snar framtid. Det är vad våra kunder frågar efter.

Susanna Eriksson, ansvarig för kundbesök, hade fullt upp med att ta hand om alla förbokade besökare som ville se vad Ericsson kunde erbjuda dem.

– Intresset har varit väldigt stort i år, än så länge har vi bokningar från mer än 30 olika länder. Det är mest operatörer, men även kunder från svenska myndigheter, till exempel polisen och banverket, sade hon.

Störst tryck var det i Ericssons paviljong, där man kunde prova på videotelefoni, spel och andra streaming-lösningar över ett riktigt uppkopplat WCDMA-nätverk.

TONYA LILBURN
tonya.lilburn@ime.ericsson.se



Niclas Melin demonstrerade den nya betalningslösningen.

Ny betalningslösning ger MMS skjuts

Just nu ligger många operatörer i startgroparna för att lansera MMS på marknaden. På CeBIT kunde Ericsson visa en ny lösning som gör det möjligt för dem att rikta in sig på den snabbast växande kundgruppen: kontantkortsanvändarna.

Besökare i mörka kostymer och propra dräkter flockas runt de olika hållpunkterna i Ericssons monter. Mitt i en särskilt tät klunga står Niclas Melin, produktmarknadsförare för betalssystem. Han demonstrerar hur kontantkortsanvändare kan debiteras i realtid för beställda tjänster. Han beställer ett MMS i sin telefon och visar sedan publiken hur kostnaden omedelbart dras från hans kontantkortkonto via det öppna betalningsgränssnittet i Ericssons PrePaid-lösning.

– Fördelen med lösningen är att operatörer kan se till att det finns pengar på kundens konto innan de levererar tjänsten. Tidigare fanns det inget sätt att göra detta, vilket innebar

att lanseringen av nya tjänster till denna kundgrupp gick trögt.

Lösningen har stor potential, eftersom kontokortsanvändare är en viktig målgrupp. Inte nog med att det är den snabbast växande kundgruppen – förra året ökade kontantkortsanvändare med 50 procent globalt – de är också snabba att prova på nya tjänster. Nu när problemet med att ta betalt är löst kan operatörer lansera nya tjänster på denna marknad. Framför allt betyder det att det är fritt fram för en bred lansering av MMS.

– Det var först när det lanserades till kontantkortsanvändare som SMS tog ordentlig fart. Då fullkomligt exploderade marknaden, och vi tror att MMS kommer att följa en liknande utveckling, säger Niclas Melin.

TONYA LILBURN

Nya telefoner lockar besökare

Sony Ericsson gjorde en storslagen debut på CeBIT. Det var stor trängsel i den vitgröna montern när besökare flockades för att ta sig en närmare titt på företagets alla produkter.

Håkan Frestadius, ansvarig på Sony Ericsson för CeBIT, är övertygad om att lanseringen en vecka innan mässan av de nya produkterna var en lyckad strategi.

– Det blir ett oerhört mediebrus på en sådan här tillställning, och jag tror att vi skaffade oss ett försprång genom att gå ut med våra produkter i förväg. Det skapade ett större intresse helt enkelt.

Störst uppmärksamhet fick förstås de nylanserade telefonerna P800, Z700 och T68i, komplett med tillhörande CommuniCam.

TONYA LILBURN

Kontakten bad några av besökarna i Ericssons monter dela med sig av sina åsikter.

1. Vad tycker du om Sony Ericssons nya mobiltelefoner?
2. Vilken är din favorit?
3. Vilka funktioner tycker du är viktiga i en mobiltelefon?

Ebba Åsly, Director Partner Relations, Anoto AB, Sverige



1. Jag gillar dem jättemycket. Sony Ericsson har gjort ett fantastiskt jobb.

2. Jag är inte riktigt säker men T68i verkar bra.

3. MMS är viktigt tycker jag. Och en färgskärm.

Shahid Merali, Technical Department, ROS-TEL, Portugal



1. De verkar mycket bra. Jag hade förväntat mig utmärkta telefoner från Sony Ericsson och det är vad jag har fått se idag.

2. Jag har redan en T68 som jag är rätt nöjd med, men P800 ser intressant ut. Den har en inbyggd PDA och ett par andra funktioner som saknas i T68:an

3. Viktigast är att kunna ringa, men SMS är en bra extra funktion. En inbyggd kamera är praktiskt, och det är trevligt att kunna skicka bilder, så MMS vill jag gärna ha.

Janin Reininghaus, Area Sales Manager, Dräger Safety, Tyskland



1. De ser väldigt trevliga ut. Mitt allmänna intryck är att de är väldigt praktiska, med många inbyggda funktioner.

2. Jag har ingen favorit än, jag får ta en närmare titt först.

3. De ska vara lätta och bekväma att hålla mot örat. SMS och Bluetooth är också funktioner som jag gillar.

Från chip till plattform

Glöm mikrochips och radioteknologi. Med det nya "Bluetooth-konceptet" från Ericsson Microelectronics kan kunderna skraddarsy sina egna produkter och få hela lösningen levererad, färdig att använda.

På Ericsson Microelectronics monter i Bluetooth-paviljongen kretsar demonstrationerna kring en liten apparat som mest liknar en handdator. Denna "konceptprodukt" har ett antal mobila funktioner baserade på en integrerad Bluetooth-plattform. Tanken är att den ska användas som utgångspunkt för diskussion med kunden.

– Detta är ett helt nytt sätt att marknadsföra Bluetooth. I stället för att prata om teknik kan vi använda konceptprodukten för att hjälpa kunder att utveckla en lösning som vi sen kan skraddarsy för att passa deras behov, säger Magnus Eriksson, produktmarknadsförare för Bluetooth.

Det nya Bluetooth-konceptet som lanseras för första gången på CeBIT riktar sig främst till tillverkare av handdatorer, spel och andra mobila produkter som behöver en pålitlig lösning för kortdistanskommunikation. En intressant har redan hört av sig – en bitillverkare som vill erbjuda fjärrstyrning av vissa funktioner i bilen.

– En stor fördel för kunden är att vi kan erbjuda en helhetslösning, så de slipper vända sig till flera olika leverantörer. De säger vad de vill ha, och vi plockar ihop hårdvaran, mjukvaran och tjänsterna. Vi är ensamma på marknaden om det här koncepttänkandet, avslutar Magnus Eriksson.

TONYA LILBURN

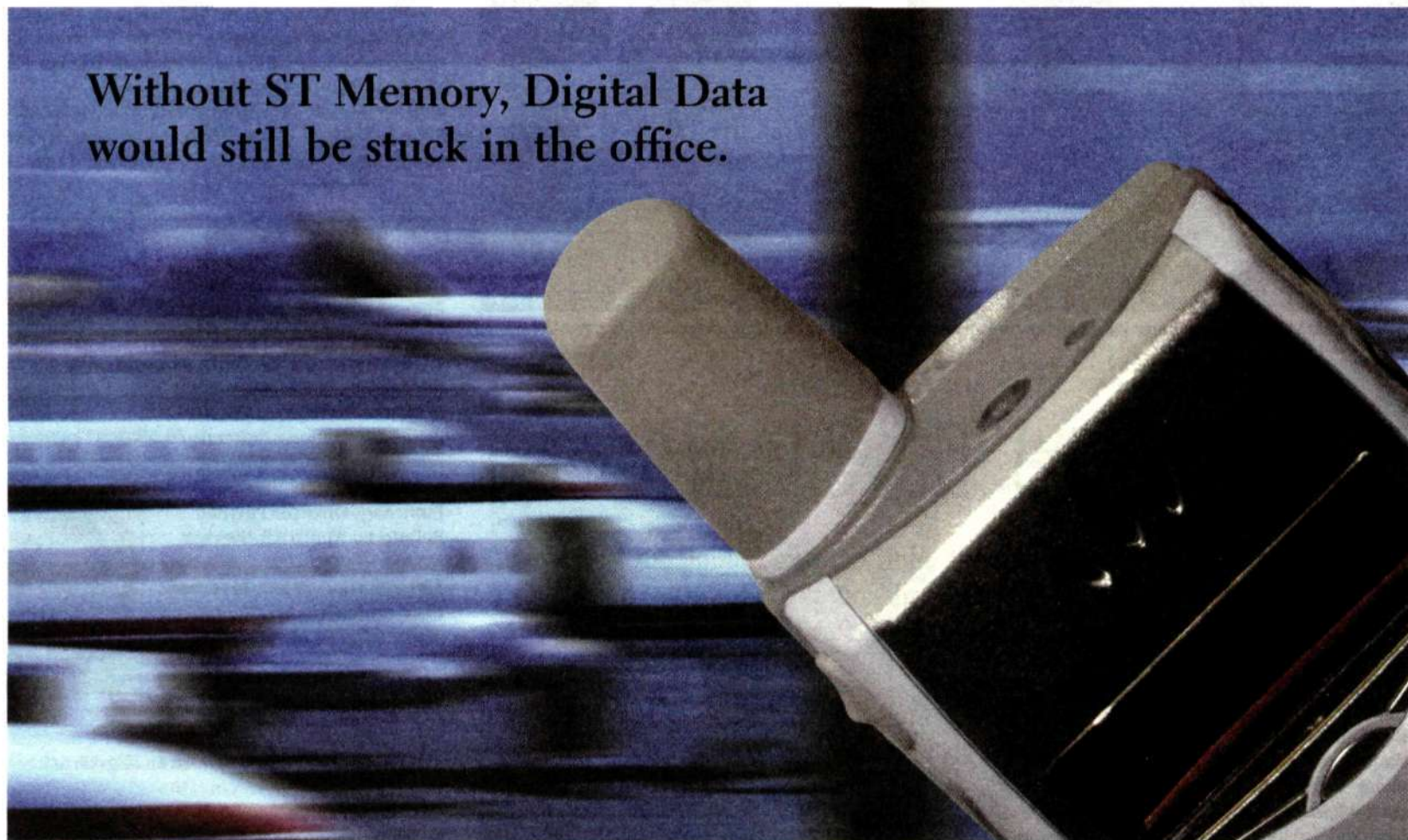
Magnus Eriksson och hans kollega Henning Robach visar Bluetooth-evolutionen från mikrochip till den nya konceptprodukten.



STMicroelectronics
The world's third largest
independent chip manufacturer.

Now you can get your SRAM and Flash memory from the same source. A source that serves many of the world's leading telecommunication manufacturers with much of

**Without ST Memory, Digital Data
would still be stuck in the office.**



their memory needs. A leading supplier of Flash Memory with devices from 1Mbit to 64Mbit and - 128Mbit in the final stages of development. ST's position amongst the leaders in Non-Volatile Memory is unchallenged. Now they are complemented by a new range of SRAM from 256Kbit to 8Mbit in x8 or x16 configuration with 16Mbit x16 coming soon. The range covers 1.8V, 3V and 5V devices, all with full ESD protection. Flash Memory and low power SRAM are also available stacked in common small FBGA packaging. For more information go to www.st.com/memory.



We'll help you lead the way.

Hyfsade utsikter för mobila spel

Visst finns det en marknad för mobila spel, men ha rimliga förväntningar! Framför allt, få inte användarna att tro att deras mobiltelefon ska förvandlas till en Gameboy. Rådet kommer från Roope Mokka, analytiker på Ovum.

– Kom ihåg att majoriteten av mobilanvändarna aldrig kommer att spela spel över mobila nätverk överhuvudtaget, sade spelexperten Roope Mokka när han besökte Ericsson i Kista nyligen.

Då ska man veta att Ovums idé om hur stor den mobila spelmarknaden kommer att bli är mer pessimistisk än konkurrerande analysföretags. Ovum tror att de globala intäkterna stannar på ungefär 40 miljarder kronor 2006, mindre än en fjärdedel av Data Monitors prognos (170 miljarder). Även ARC räknar med högre intäkter, cirka 100 miljarder kronor.

Redan i dag finns en mobil spelmarknad, men utanför Japan och Korea är den närmast försumbar, menar Ovum.

– De som spelar i dag är främst "early adopters", som ser det som sin plikt att testa alla nya tillämpningar, berättar Roope Mokka.

Barn och tonåringar finns också bland användarna.

– De använder SMS som ett andra språk och spelar gärna SMS-spel.

En annan grupp spelar spel som hör ihop med tv-program eller filmer, som Big Brother eller Vem vill bli miljonär? Men redan nu börjar det uppstå en liten skara verkligt inbitna spelare.

– Mobila spel är ett av deras viktigaste fritidsintressen. Det märks genom att spelandet är störst mellan klockan 18 och 21. Dessutom finns hemsidor där de kan diskutera spelteknik, till exempel "Hur kan man spela spel i duschen på ett säkert sätt?"

Ett problem, menar Roope, är hur spelen debiteras. Tarifferna är i regel baserade på tid. Ju duktigare du är, desto mer får du betala. Det är en motsägelse – man är ju van vid att vinna pris när det går bra.

Hans råd till operatörer är ändå att puffa mer för de spel som finns i dag, och satsa på nya spel. Men en varning bör tilläggas: trissa inte upp förväntningarna för mycket.

– Om man låter användarna tro att de ska få Gameboy i mobiltelefonen blir de besvikna och kommer inte tillbaka.

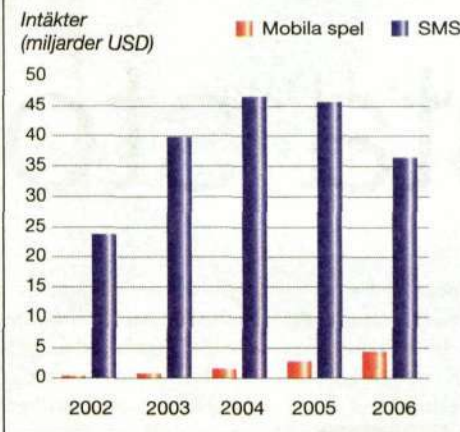
Hur vet man då vilka spel som fungerar?

Ett tips är att kontinuerligt studera marknaden. Hittar man ett koncept som är framgångsrikt i någon del av världen bör man snabbt kopiera det, anser Roope Mokka. För då lär det fungera även på andra håll.

ELIN DUNÅS
elin.dunas@lme.ericsson.se

MOBILA INTÄKTER

Intäkterna från mobila spel väntas öka starkt de närmaste åren. Men allt är relativt, vilket man ser vid jämförelsen med SMS. Källa: Ovum



Grafik: Paues Media



De mobila spelarna är i dag närmast försumbara till antalet. Ändå finns det många spel att välja bland.

FOTO: BLUEFACTORY

Fotnot: Roope Mokka talade på ett seminarium arrangerat av BIC, Business Intelligence Center.

bic.ericsson.se

DoCoMo experimenterar med 4G-nät

Japanska NTT DoCoMo har börjat bygga ett experimentsystem för fjärde generationens mobila nät. Systemet ska ge upp till 100 megabit per sekund när man tar emot data och 20 megabit när man skickar. Till sommaren tänker operatören börja med praktiska utvärderingar av nyckeltekniker för 4G. DoCoMo räknar med att systemet ska lanseras kommersiellt 2010.

4G brukar man kalla nät uppbyggda av olika tekniker som utnyttjar de olicensierade frekvensbanden.

"Hutchisons 3G-strategi steg i rätt riktning"

Nya 3G-operatörer får det inte lätt. De måste lyckas locka abonnenter från redan etablerade spelare. Phil Kendall, chef för Global Wireless Practice på Strategy Analytics, har undersökt förutsättningarna för nya 3G-operatörer och varnar för att konkurrera med priser.

– Det leder bara till priskrig och slår tillbaka på operatören själv i slutändan.

Nyckeln, menar han, är att skaffa rättigheter till exklusivt innehåll.

– Hutchisongruppens köp av exklusiva fotbollsrättigheter i Storbritannien, Sverige och Italien är definitivt ett steg i rätt riktning.

De nya operatörerna bör även satsa på företagsmarknaden med kraftfulla applikationer, och lägga mycket energi på att positionera sitt varumärke, enligt Phil Kendall.



Phil Kendall

Verizon tar betalt per volym

USA:s största mobiloperatör Verizon Wireless gör nu som många europeiska kolleger och låter affärsanvändare betala för datatjänster per volym i stället för per tidsenhet. Verizons höghastighets-datanät kallas Express Network och är en avancerad version av CDMA som kallas iXRTT. Tjänsten täcker för närvarande 20 procent av nätet, men operatören planerar att öka till 30 procent fram till början av april, då det nya betalningssättet lanseras.



Kina blev världens största mobilmarknad förra året.

FOTO: LARS ÅSTRÖM

China Mobile snart större än Vodafone

China Mobile, Kinas största mobiloperatör, närmar sig Vodafone med stormsteg. 2001 blev Kina världens största mobilmarknad, tack vare att China Telecoms abonnentantal ökade med 54 procent, till 69,9 miljoner. Vodafone har hela 93,1 miljoner abonnenter runtom i världen, men tillväxten verkar sjunka, skriver Silicon.com. Under sista kvartalet förra året fick operatören 2,5 miljoner nya abonnenter, jämfört med 4,4 miljoner nya under vart och ett av de föregående två kvartalen.

DE MOBILA SPELARNA

Ovum har delat in de framtida mobila spelarna i tre grupper.

1. De riktigt inbitna, som spelar varje dag. 1,5–2 procent av mobilanvändarna.
2. De "sociala spelarna", med upp till tre spel per månad. 4,5–10 procent.
3. De tillfälliga spelarna, spelar bara om de får

spel i något erbjudande och avverkar upp till två stycken i månaden. Det här är den största gruppen, med mellan 10 och 20 procent av mobilanvändarna.

Majoriteten av användarna kommer alltså inte att spela mobilspel alls.

Det är ett stort ansvar de har – att ta fram Ericssons nästa storsäljare. Sedan starten för knappt två år sedan har det hänt en hel del inom Ericsson Business Innovation. Ett flertal idéer har vuxit till företag inom bolaget, vilka nu har tecknat sina första kontrakt. Läs mer om innovatörernas högborg på de följande fem sidorna.

Med säkra steg mot nästa storsäljare

Bolaget Ericsson Business Innovation startade sin verksamhet i juli för två år sedan. Syftet är att ta tillvara goda idéer inom och utanför Ericsson och låta de bästa av dem utvecklas till egna verksamheter, för att sedan landa inom eller utanför Ericsson. Idag stöttar Ericsson Business Innovation omkring 20 så kallade ventures (unga företag) och fem celler, det vill säga verksamheter i sin linda.

– Vår verksamhet har gått bra det gångna året, även om vi också har påverkats av konjunkturnedgången och Effektivitetsprogrammet. Ett flertal av de ventures som landade som idéer i vår e-brevlåda för två år sedan, är idag unga företag som har fått sina första kontrakt, berättar Jöran Hoff, ansvarig för Ericsson Business Innovation.

Ethernet, en lösning för bredband till hemmen, är ett exempel på en verksamhet som utvecklats inom Ericsson Business Innovation och som nu står på egna ben. Idag marknadsförs och vidareutvecklas lösningen framgångsrikt inom affärsenheten Multi-Service Networks.

På grund av bland annat konjunkturnedgången har det under det senaste året



Jöran Hoff

varit svårare att hitta finansörer som vill satsa pengar på nya projekt, och telekomindustrin har fått damma av gamla, beprövade teser som många inte brydde sig om för drygt ett år sedan.

– En ny idé kommer bäst till sin rätt i ett etablerat företag och en beprövad idé landar bäst i ett nytt företag. Det är gamla affärssanningar som ingen brydde sig om under telekom-boomen, men som nu gäller igen, säger Jöran Hoff.

Även vilken typ av idéer finansierer vågar satsa på, har förändrats under det gångna året.

– Just nu satsar såväl vi som andra finansierer på produkter och lösningar som kan ge avkastning inom ganska kort tid, omkring ett till två år. De idéer som kommer längst just nu är ofta lösningar som kan bidra till att efterfrågan för GPRS, EDGE och 3G-tjänster samt nätverk ökar, fortsätter han.

På frågan om vilka tjänster och produkter som blir storsäljare framöver kommer svaret något tveksamt.

– Nja, det kan jag ju inte avslöja nu, men jag tror på en mängd spännande tjänster för mobila handdatorer, exempelvis spel och även lägre priser på mobila tjänster med hjälp av reklam.

– Den realtidsdatabas som utvecklas inom Business Innovation är otroligt kraftfull och kommer att innebära stabilare uppkopplingar, högre kapacitet och möjligtvis lägre priser på tjänsterna, säger Jöran Hoff.

ERICSSON BUSINESS INNOVATION

Grundades: 1 juli år 2000.

Huvudkontor: Stockholm.

Målsättning: Att skapa framtida kärnverksamhet för Ericsson.

Ventures inom Ericsson Business Innovation utvecklar bland annat:

En realtidsdatabas (Alzato), IP-telefoni till hemmet (DRG), reklam till mobiltelefonen (Mediatude), video streaming (Popwire), med mera (se webbsidan).

ULRIKA NYBÄCK

ulrika.nyback@lme.ericsson.se

www.ericsson.com/innovation/

Inn.ericsson.se

Från idé till ny verksamhet

Uppemot 20 idéer i veckan landar i Ericsson Business Innovations förslagslåda för e-post. Ett antal personer på bolaget utvärderar vilka idéer som har framtiden för sig. De väger in aspekter som teknik, marknad och standarder.

– Först tar vi reda på om den föreslagna lösningen eller produkten redan finns på marknaden eller inom Ericsson och sedan om det finns eller kan skapas en efterfrågan. En god idé löser alltid ett problem och fyller ett behov, konstaterar Tomas Ulin.

Han arbetar som teknisk rådgivare på Ericsson Business Innovation och är en av dem som utvärderar inkomna idéer.

Ett antal innovatörer får varje år erbjudandet att



Tomas Ulin

inom Ericsson Business Innovation bilda en så kallad cell, vilket kan liknas med förstadiet till ett företag. Där utvecklas i första hand en affärsplan och innovatören får hjälp med den kompetens hon eller han själv inte har, exempelvis personal- och kompetensfrågor, juridik- eller standardfrågor.

Arbetet inom cellen pågår i omkring tre till sex månader. De affärsidéer som fortfarande håller bildar sedan ett venture.

Ericsson Business Innovation står ibland för hela finansieringen, och ibland för en delfinansiering, då tillsammans med en eller flera partners. Inom ett venture fortlöper arbetet med att rekrytera personer, färdigställa produkten eller lösningen och inleda marknadsföring.

Endast en till fem procent av de idéer som landar hos bolaget får chansen att bilda en cell.

– Idéerna som refuseras är väldigt sällan dåliga. I de flesta fall behöver idén vidareutvecklas och ibland är den inte mogen för dagens marknad. Ganska ofta slussar vi idéer vidare till andra delar av organisationen eller till andra företag, exempelvis Sony Ericsson, säger Tomas Ulin.

Att så många som möjligt vet vart de kan vända sig med nya idéer ligger också inom Tomas Ulins ansvarsområde. Att bygga upp ett nätverk av ambassadörer, knutna till Ericsson Business Innovation, är en viktig del i det arbetet. En ambassadörs uppgift är att hålla ögon och öron öppna för nya idéer inom organisationen samt att tipsa andra anställda som har idéer, om vart de kan vända sig.

ULRIKA NYBÄCK



Det bästa av två världar. Det anser Sara Sundvik och Per Bäckström, båda på venturet Residential Communication Services, att de har fått genom att växa inom Ericsson Business Innovation. Nu arbetar de hårt för att fortsätta marknadsföra DRG-systemet, en lösning för IP-telefoni till hemmen. Kontrakt är redan tecknade med operatörerna Sonera och Kingcom.

FOTO: GUNNAR ASK

IP-telefoni kan bli en kassako

Ericsson Business Innovation tror att IP-telefoni kommer att bli basen för bredbandstjänster till hemmen. Därför beslutade bolaget för drygt två år sedan att stödja venturet Residential Communication Services. De har nu utvecklat lösningen DRG System, som redan vunnit sina första två kontrakt.

Enligt Per Bäckström, teknik- och systemchef på venturet, har IP-telefoni idag samma ljudkvalitet som det fasta kretskopplade telefonnätet – potentiellt till och med bättre om lösningen konfigureras så. Han tror att IP-telefoni ligger helt rätt i tiden.

– Just nu pågår en intensiv kamp mellan operatörer-

na om Internet-abbonnenterna. Ett sätt att skilja sig från mängden är att erbjuda telefoni och snabb Internet-uppkoppling som ett helhetserbjudande, menar han.

Med DRG-systemet kan operatören erbjuda bredbandsabbonnenterna en snabb Internet-uppkoppling samt möjlighet till två telefonlinjer, exempelvis en för föräldrarna och en för barnen. Abonnenten kan dessutom ringa och surfa samtidigt.

DRG-systemet består av två delar: en adapter (boxen på bilden) som placeras hemma hos abonnenten och ett styrsystem som gör att operatören kan sköta uppgraderingar och konfigurationer på distans. Adaptern omvandlar signaler från analoga telefoner till IP-telefoni och tvärtom. Via styrsystemet kan operatören lägga till tjänster och ladda ner ny mjukvara till adaptern för att exempelvis styra kvalitetsnivån på talet.

Den vita boxen, adaptern, omvandlar analoga signaler till digitala, och gör att abonnenten kan ringa och surfa samtidigt.

Systemet har sålts på marknaden sedan ett halvår tillbaka och redan har två operatörer tecknat kontrakt, finska Sonera och italienska Kingcom. Lösningen kan anslutas till alla typer av accessnät. Kingcom har till exempel ett optiskt fibernät (Ethernet) och Sonera ansluter lösningen till ett ADSL-nätverk. Ytterligare ett 50-tal operatörer testar lösningen i skrivande stund.

Sara Sundvik är produktmarknadschef för DRG-systemet. Hon tror att det bara är en tidsfråga innan fler kontrakt kan tecknas.

– Det finns en större mognad och förståelse hos operatörerna idag än vad det fanns för ett år sedan. Under andra halvåret i år förväntar vi oss fler kommersiella tester och därefter tror vi att försäljningen tar fart på allvar, säger hon.


Vilka fördelar har ni haft av att växa inom Ericsson Business Innovation?

– Jag tror att vi har fått det bästa av två världar. Dels har vi haft en småföretagaranda med många innovatörer som haft fler än en roll inom projektet. Dessutom har vi kunnat dra fördel av det stora företagets kontaktnät och breda kompetens, förklarar Per Bäckström.

Sara Sundvik nickar och fortsätter.

– Att inte vara låst vid endast en yrkesroll är en stor fördel. Dessutom uppskattar jag de korta vägarna mellan kundens önskemål och vad vi själva utvecklar.

ULRIKA NYBÄCK

 www.ericsson.com/about/innovation/venture_drg.shtml



Mediatude ser framtid för

Reklam till mobiltelefoner kan bli stort, eftersom detta bör medföra lägre priser för mobilabonnetten. Företaget Mediatude har med stöd av Ericsson Business Innovation utvecklat en tjänst för annonsering till mobiltelefoner. Nu väntas det första kontraktet tecknas inom kort.

De idéer som landar inom Ericsson Business Innovation kommer från olika håll. Ofta är det anställda inom Ericsson som kontaktar bolaget, men ibland söker även Ericsson Business Innovation själva upp innovatörer eller företag, för att de tror på en tjänst eller produkt inom ett visst område. När Ericsson Business Innovation kom i kontakt med Mediatude för första gången, var de på jakt efter ett företag som arbetade inom området mobil annonsering. Mediatude bildades för tre år sedan och utvecklar tekniska plattformar för profilbaserad marknadsföring. De säljer även strategiska tjänster inom mobil marknadsföring.

Det första mötet väckte tycke och intresse mellan

de båda parterna och sommaren 2000 gick Ericsson Business Innovation in som första finansiär. Ett samarbete inleddes och Mediatude tog i september förra året över produkten Mobile Advertiser från Ericsson för att vidareutveckla den. Mobile Advertiser är en teknisk plattform som gör det möjligt för annonsörer att via en operatör skicka profilbaserad reklam till mobilabonnetter (se faktaruta). Produkten är sedan hösten 2001 klar för kommersiell drift.

Testas av operatörer

– Just nu arbetar vi hårt med att marknadsföra Mobile Advertiser. Ett antal operatörer har redan testat tjänsten i sina nät och vi demonstrerade den

också under telekommässorna i Cannes och Hannover, där den väckte ett stort intresse. Därför har vi goda förhoppningar om att inom kort teckna våra första kontrakt, säger Håkan Larsson, som är teknisk ansvarig på Mediatude.

Mobile Advertiser demonstrerades redan förra året på CeBIT-mässan, men då på konceptnivå. I år kan Mediatude visa en färdig produkt. Att de fått ett eget stånd i Ericssons monter är Ericsson Business Innovations förtjänst. Jenny Carlsson, produktmarknadschef på Mediatude, berättar vad som varit och är fördelarna med att växa med stöd av Ericsson Business Innovation.

– Vi har fått ett stort stöd vad gäller olika enskilda marknads- och PR-aktiviteter. Men viktigast för oss är att vi kan marknadsföra och sälja våra tjänster och lösningar genom Ericssons marknadsbolag. Mobile Advertiser kommer att erbjudas som en del av Ericssons lösningar och som enskild produkt till olika kunder. Dessutom betyder det mycket för oss att ha ett så tungt namn som Ericsson som finansi-

reklam

är, när vi möter kunder och nya finansiärer, säger Jenny Carlsson.

Spår stora framgångar

Vad gäller framtidsutsikter tror både Håkan Larsson och Jenny Carlsson att profilbaserad mobil marknadsföring är någonting som kommer att bli väldigt stort framöver.

– Det vi hoppas på nu är ett samarbete med en stor mobiloperatör i Europa som förstår vidden av mobila tjänster, säger Jenny Carlsson.

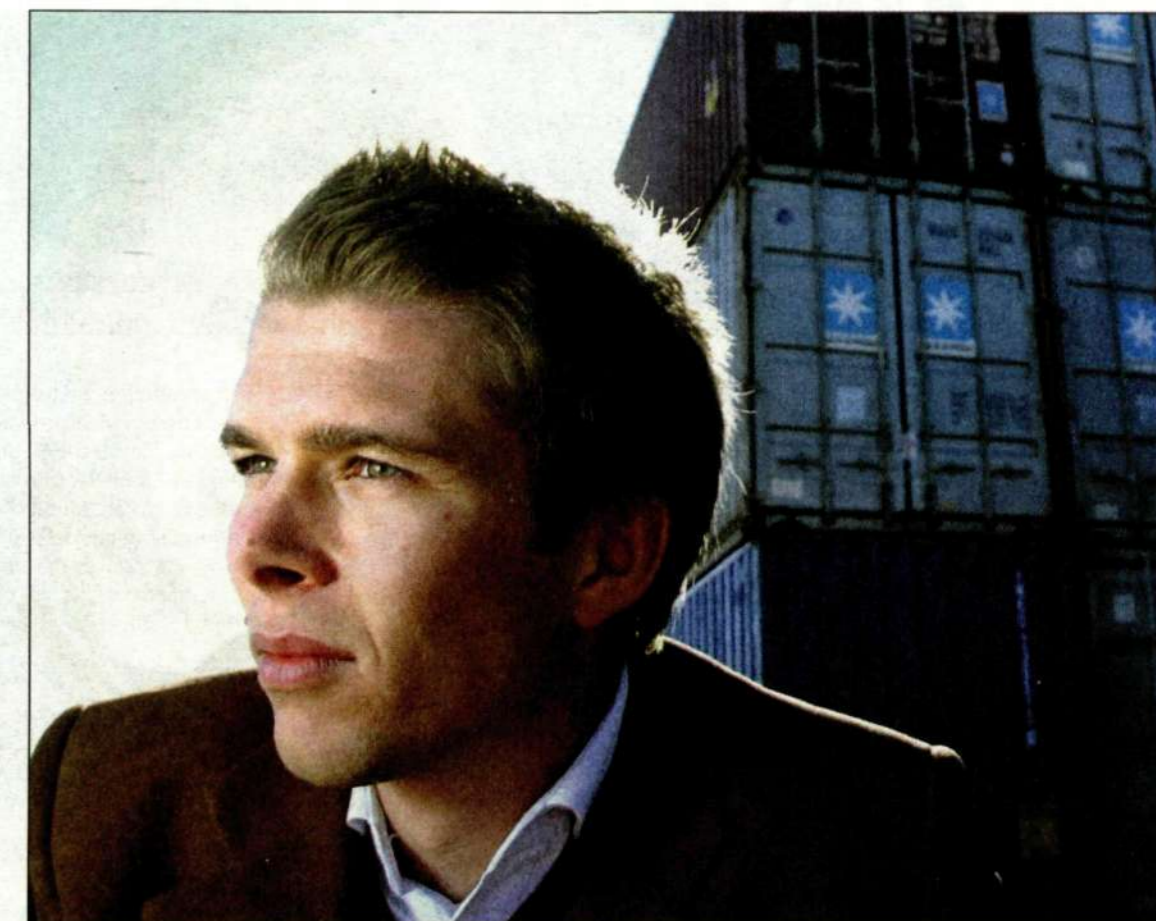
Håkan Larsson håller med.

– Vi hoppas också att det inom en snar framtid är lika vanligt att skicka runt roliga reklamfilmer mellan mobiltelefoner som det är att mejla runt roliga kortfilmer nu över Internet, säger han.

ULRIKA NYBÄCK

ulrika.nyback@lme.ericsson.se

www.mediatude.com



"Det var helt fantastiskt när jag förstod att det fanns en organisation inom Ericsson för att ta hand om idéer som min," säger Karl Bohman, som fick hjälp att ta fram ett system som håller ordning på fraktcontainrar.

FOTO: GUNNAR ASK

Karl håller koll på containern

Ge inte upp om du har en bra idé, det finns bra stöd inom Ericsson. Det säger Karl Bohman vars uppfinning för att hålla koll på containertrafik ledde honom till en vd-post.

För två år sedan arbetade Karl Bohman med att utveckla logistiklösningar inriktade på paketenivå. Men han insåg snart att systemet kunde utvecklas.

– Inom mitt projekt var pengarna låsta så jag började leta runt i organisationen efter någon annan enhet att utveckla idén hos. Till slut var det faktiskt en annons i Kontakten som gjorde att jag hittade Ericsson Business Innovation och när jag såg vad de kunde erbjuda lät det nästan för bra för att vara sant, säger Karl Bohman.

Karls idé är ett trådlöst system för att spåra och övervaka containrar. På containrarna sitter radiosändare som kommunicerar med fordonet som i sin tur sänder uppgifterna till en server via GSM, TDMA, WLAN eller den teknik som är lämpligast på platsen.

Potentialen för intelligenta transportsystem har för i år uppskattats till 20 miljarder kronor och det tiodubbla inom några år. Samtidigt är kunderna konservativa och det krävs uthållighet för att sälja in ny teknik.

Ericsson Business Innovation gav Karl fyra

månader för att visa resultat i form av ett fungerande system, en affärsplan och ett kommersiellt kundavtal.

– Det var ett hårt jobb med stort tryck på att få fram påtagligt resultat. Men vi lyckades och fick starta ett venture där vi utvecklade konceptet vidare. Vi var som ett litet företag i det stora företaget och det fungerade väldigt bra. Det var högt i tak och gott om svängrum för vår verksamhet.

I juni förra året beslutades att verksamheten skulle fortsätta utanför Ericsson och sedan man hittat en finansiär är Karl Bohman sedan början av detta år vd för sitt eget företag, All Set Wireless Tracking.

– Jag är en idéspruta, med många idéer. Ibland kanske lite väl många. Då är det bra att ha Business Innovation med kolleger som är mer jordbundna och kan sälla, säger han.

Karl Bohman tror att det finns många på Ericsson som liksom han har idéer som de skulle vilja förverkliga. Hans råd är att inte misströsta.

– Jag tyckte det var helt fantastiskt när jag förstod att det fanns en organisation och en process för att ta hand om idéer som min. Men man får räkna med att jobba för det. När jag tog fram den första presentationen arbetade jag dubbelt under ett par månader – dels på mitt vanliga jobb, dels med att ta fram affärsplanerna som jag skulle presentera för kommittén. Men det har det varit värt, säger Karl Bohman.

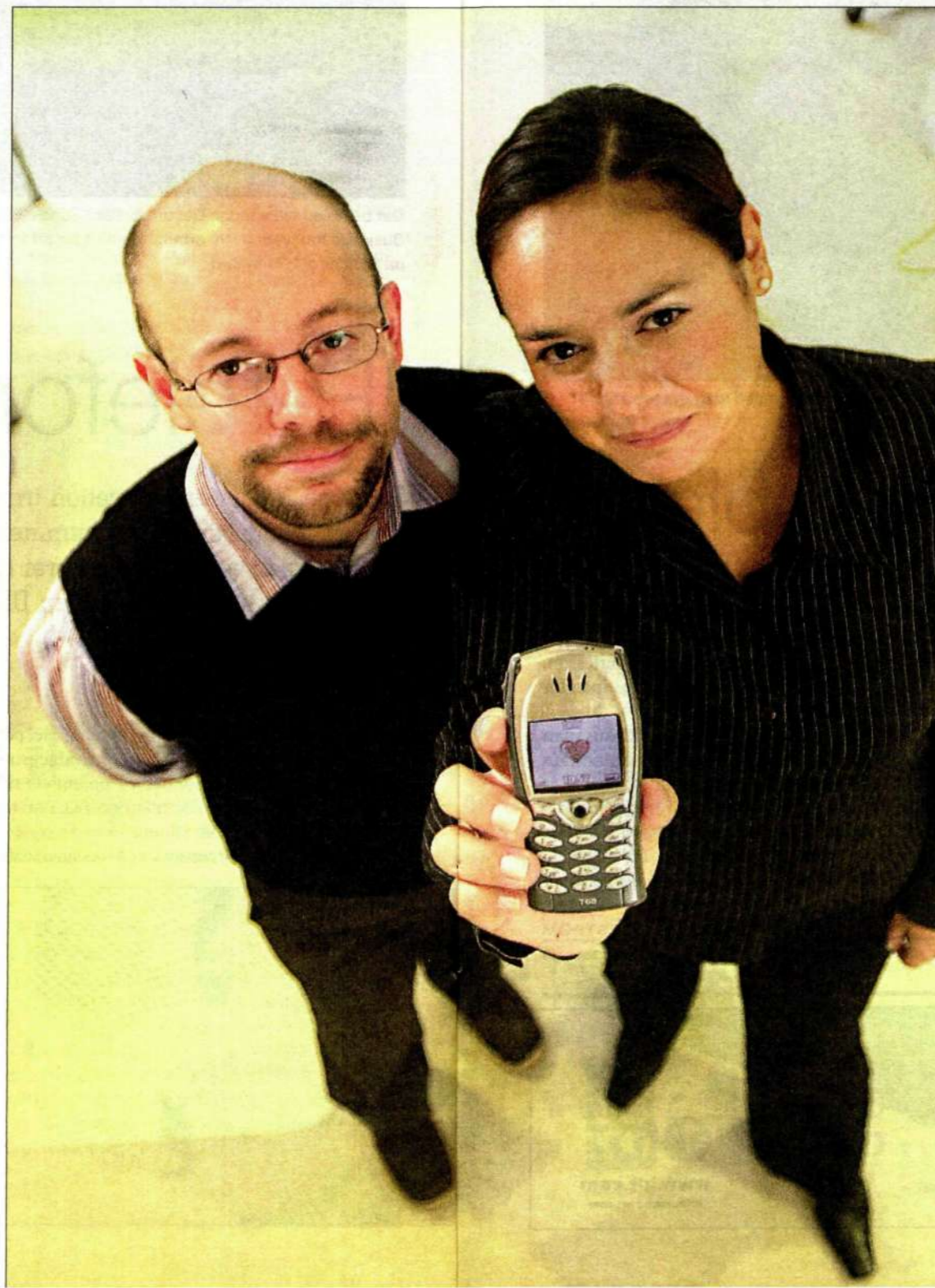
LARS-MAGNUS KIHLESTRÖM

lars-magnus.kihlestrom@lme.ericsson.se



Reklam till mobiltelefonen, anpassad till slutkunden, är någonting som kommer att bli stort. I alla fall om man ska tro Håkan Larsson och Jenny Carlsson på företaget Mediatude. De har med stöd av Ericsson Business Innovation utvecklat en lösning som gör det möjligt för operatörer att erbjuda lägre priser på sina tjänster om abonnenten kan tänka sig att ta emot reklam till mobiltelefonen.

FOTO: ECKE KÜLLER



MOBILE ADVERTISER

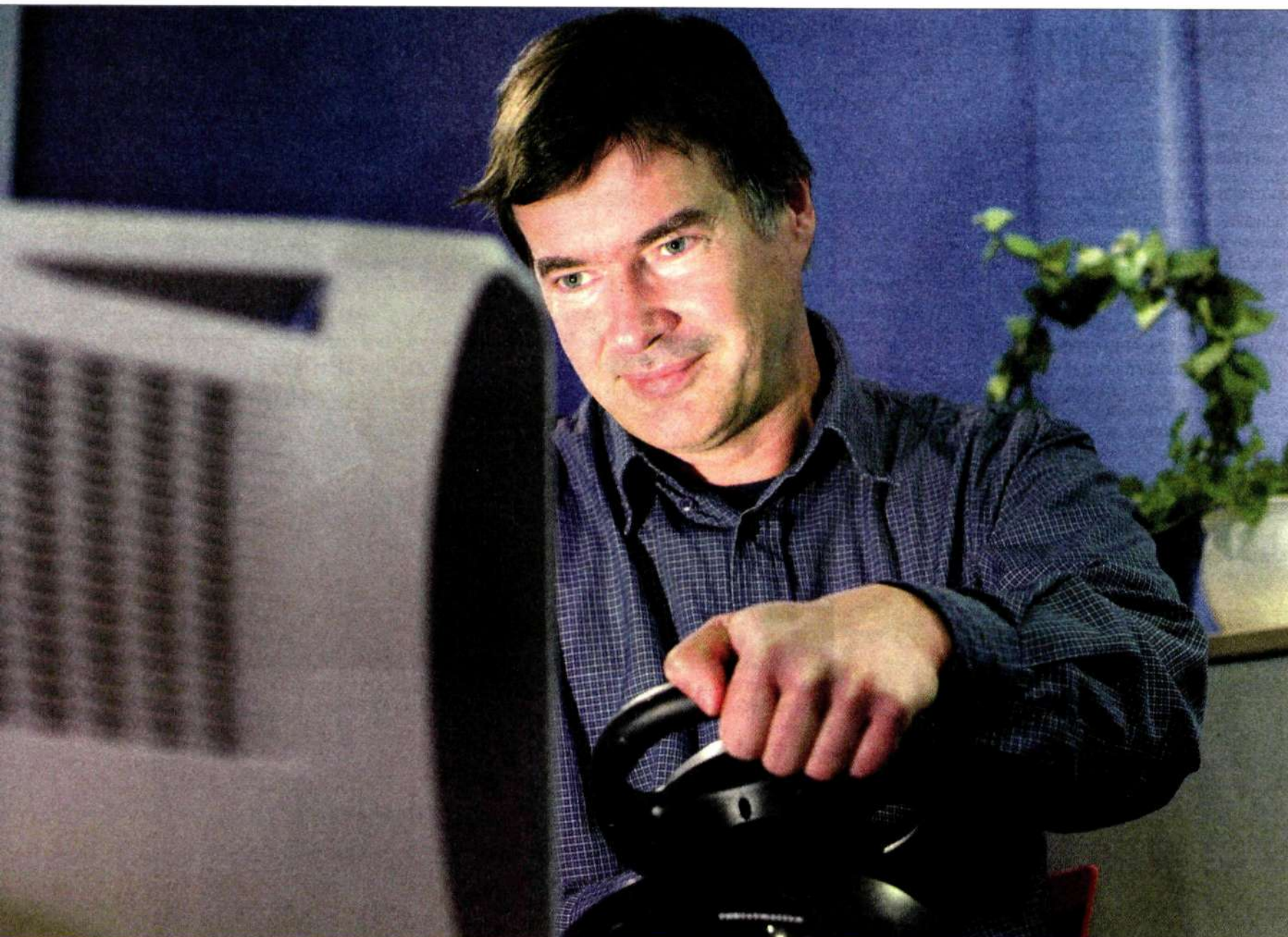
Lösningen Mobile Advertiser kan användas på olika sätt, av både operatören och annonsören. Här följer ett exempel på hur det kan gå till:

En slutkund tecknar ett mobilabonnemang med en operatör och för att få vissa tjänster till ett reducerat pris accepterar kunden att annonser skickas till mobiltelefonen tillsammans med själva tjänsteinnehållet.

För att annonserna ska vara så relevanta som möjligt för abonnenten fyller han/hon i vissa demografiska fakta när abonnemang tecknas, exempelvis ålder, kön och intressen.

Operatören tecknar i sin tur avtal med olika företag som vill annonsera i mobila mediekanalet och de sänder ut ett visst antal annonser till slutanvändaren. Uppgifter om hur länge, när under dagen och hur ofta annonsen ska sändas ut styrs av annonsören.

När mobilanvändaren sedan till exempel går in för att se vad det blir för väder i helgen på SMHI:s wap-sida, får han/hon även en annons om exempelvis en skidresa eller rabatterat pris på vinterdäck, eller vad som nu matchar hans eller hennes profil.



"Koncentrera dig på kundbehovet. Det är de idéerna som har bärkraft." Det råder Magnus Jändel vars lösning för flera datoranvändare i realtid idag sysselsätter 37 personer.

FOTO: GUNNAR ASK

"Drivkraften finns i att lösa problem"

Magnus Jändel var tidigare forskningschef på ett labb inom Ericsson Telecom. Idag sysselsätter hans uppfinning 37 personer på företaget Terraplay där han är teknisk chef.

Det hela började 1998 då Ericsson Business Innovation uppmanade medarbetare på Ericsson Telecom att komma in med förslag på nya produkter.

– Jag tyckte det lät spännande och började fundera på vilka tekniska problem som behövde lösas. Så tänkte jag på mina barn som spelade dataspel på

nätet och den dåliga kvaliteten på överföringen och insåg att här fanns det mycket att göra, säger Magnus Jändel.

Ericsson Business Innovation "köpte" idén och idag har Magnus och hans grupp utvecklat ett system som möjliggör kommunikation mellan många i realtid. Systemet är generellt användbart, men den första kommersiella tillämpningen blir dataspel.

– Men för mig är inte drivkraften spelen utan att hitta nya tillämpningar för telekommunikation, säger han.

Efter att projektet drivits inom Ericsson fattades beslut om att projektet skulle avknoppas. Ett tiotal personer följde med Magnus Jändel till det nya bolaget, med Ericssons goda minne.

– Det har varit enormt spännande. Folk väntar sig

kanske att jag ska vara bitter eller komma med klagomål, men det är precis tvärtom. Jag har alltid känt ett hundra procentigt stöd från Ericsson.

Idag har Terraplay leveransavtal med Ericsson, och när Ericsson säljer en lösning till en operatör ingår Terraplay som en del av den.

– Mitt råd till andra är att inte ha teknikfokus utan att koncentrera sig på kundbehov när man tar fram en idé. Det är då man kommer fram till lösningar som har bärkraft. Och går det inte första gången – tänk på att de flesta förslagen till Ericsson Business Innovation ratas. Så ta det inte som ett nederlag, utan som en erfarenhet och försök igen, säger Magnus Jändel.

LARS-MAGNUS KIHLESTRÖM

lars-magnus.kihlestrom@lme.ericsson.se

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

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

IDT
www.idt.com
idt@idteurope.com

VÄRLDENS FÖRSTA ANALOGA SWITCHAR I UCSP-KAPSEL

Minsta tillgängliga switchlösningen för mobiltelefoner med 0.5Ω R_{ON} vid +3 V

MAX4684-switchfamiljen är de högst presterande switcharna i industrin. De är designade för precisionroutning och switchning av signaler i mobiltelefoner och wireless LAN men också i bärbara produkter som utnyttjar chip-scale-kapsling. Switchkonfigurationerna är single-pole/single-throw (SPST) och single-pole/double-throw (SPDT), bägge i UCSP-kapsel.

INDUSTRINS MINSTA FOOTPRINT

10-PIN μ MAX
4.90mm
2.95mm
AREA = 14.46mm²

12-BUMP UCSP
2mm
1.5mm
AREA = 3mm²

80% mindre!

SWITCHNING MELLAN INTERN 8Ω HÖGTALARE OCH EXTERN 32Ω HÖRLUR

Till intern högtalare 0.5Ω
Till extern hörlur 0.8Ω
Till intern högtalare 0.5Ω
Till extern hörlur 0.8Ω

MAX4684

Välj från 12 UCSP-switchar för nästa mobiltelefonkonstruktion!

PART	FUNCTION	R_{ON} MAX (Ω)	R_{ON} MATCH (Ω)	R_{ON} FLATNESS (Ω)	SUPPLY VOLTAGE (V)	PACKAGE	PRICE [†] (\$)
MAX4686/7	SPST NO/NC	2.5	—	1	+1.8 to +5.5	2 x 3 UCSP	1.00
MAX4696/7	SPST NO/NC	35	—	13	+2.0 to +5.5	2 x 3 UCSP	0.56
MAX4688	SPDT	2.5	0.4	1	+1.8 to +5.5	2 x 3 UCSP	1.00
MAX4698	SPDT	35	2	13	+2.0 to +5.5	2 x 3 UCSP	0.56
MAX4684/5	Dual SPDT	0.5/0.8	0.06	0.15/0.35	+1.8 to +5.5	3 x 4 UCSP/10- μ MAX	1.15
MAX4693/4	Triple/Quad SPDT	70	5	6	+2.0 to +11/ ± 2 to ± 5.5	4 x 4 UCSP/16-QFN	1.30
MAX4691	8:1 Mux	70	5	6	+2.0 to +11/ ± 2 to ± 5.5	4 x 4 UCSP/16-QFN	1.30
MAX4692	Dual 4:1 Mux	70	5	6	+2.0 to +11/ ± 2 to ± 5.5	4 x 4 UCSP/16-QFN	1.30

UCSP is a trademark of Maxim Integrated Products.

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



GRATIS! Mux & Switch 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



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

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



Den 19 och 20 mars höll Ericsson Project Management Institute en workshop i Stockholm för marknadsområdesrepresentanter. Åke Rundqvist, i mitten, ger Ulf Sandberg, projektkontorschef i Sverige, och Kate Lynn, projektkontorschef, PDU IP Access i USA, tips på hur de kan driva projekt effektivare.

FOTO: TOMMY JOHANSSON

Projekt för bättre projekt

Genom att bedriva projekt effektivare kan Ericsson spara miljardbelopp. Project Portfolio Efficiency, PPE, är ett program som ska göra Ericsson marknadsledande även inom projektarbete.

Hundratals projekt startas inom koncernen varje år. Men Ericsson saknar i dagsläget ett enhetligt synsätt för hur dessa ska bedrivas och vilken typ av projekt som är värda att satsa på.

– Det leder till att vi fattar felaktiga beslut i projektstyrningen – att man lägger ner projekt som borde få fortsätta och att man startar projekt som inte förtjänar att sättas igång, säger Åke Rundqvist som arbetar på Ericsson Project Management Institute, EPMI, och är ansvarig för programmet.

– Inom Ericsson är man bra på att göra enskilda saker i ett projekt rätt, men har hittills haft svårt att göra rätt saker. Det måste vi nu ändra på, säger han.

Sparar miljarder

Ericssoncheferna Mats Dahlin och Bert Nordberg uppmärksammade för en tid sedan problemet. De har i sin tur gett EPMI i uppgift att skapa en "sunda-re" projektkultur inom hela Ericsson.

– Vi har som mål att uppnå kostnadsbesparingar på mellan en till fem procent till följd av effektiviseringar av projekt. Ericsson bedriver projekt för omkring 130 miljarder kronor om året, så även procentuellt små besparingar innebär miljardbelopp, säger Åke Rundqvist.

PPE består av två olika inriktningar: Projekt-kontorsmodellen och Karriärguiden för projektledare.

Projektkontorsmodellen är ett verktyg för att koordinera flera olika projekt. Det är också ett hjälpmedel för att sammanlänka olika projektelement som projektets ägare, styrfunktioner och projektgruppen.

Karriärguiden ger projektledare en möjlighet att hitta en karriärväg, så att de stannar kvar i sin roll inom företaget.

– Ett stadigt ledarskap är en absolut förutsättning för att ett projekt ska lyckas. Det händer alltför ofta att en person som driver flera olika projekt samtidigt

hoppar av arbetet för att börja med någonting helt annat, säger Åke Rundqvist.

En ny fas

PPE:s inledningsfas är precis avslutad. Den gick ut på att identifiera hur behovet av bättre projekt och effektivare projektstyrning såg ut inom respektive marknadsområde.

– Nu är vi i full gång med att genomföra våra koncept i marknadsområdena, och vi börjar med de marknadsenheter där behovet är störst.

Som en del i detta arbete hålls olika workshops tillsammans med berörda marknadsenheter. Bland annat hölls ett i Stockholm den 19 och 20 mars.

– På de här träffarna går vi igenom respektive marknadsenhets förutsättningar, uppdaterar deras behov och hjälper dem att komma igång med lokala projekt.

Enligt Åke Rundqvist är motivationen stor inom koncernen.

– Till och med ute i marknadsenheterna som vi ännu inte har börjat bearbeta har många initiativ tagits för att bli bättre på projekt.

ÅTTA PUNKTER FÖR ATT LYCKAS MED ETT PROJEKT

- God kommunikation mellan projektets alla intressenter
- Tydlig rollfördelning mellan projektdeltagarna
- Gör ordentlig riskanalys innan projektet startar
- Se till att fullvärdiga ersättare finns vid eventuella avhopp
- Ha tydliga planer och mål för projektet
- Prioritera projektet rätt i förhållande till övrig verksamhet
- Se till att arbetsbördan på respektive projektdeltagare är rimlig
- Följ rekommenderade arbetssätt för projektarbete

JENZ NILSSON

jenz.nilsson@lme.ericsson.se

För mer information om PPE, gå in på:

 props.ericsson.se



Ericssons mjukvarugränssnitt ska se ut som Ericsson och inte som Windows, menar Marie Sparr, industridesigner som tar fram nya operatörsgränssnitt för tredje generationens basstationer.

FOTO: GUNNAR ASK

Hon ger mjukvaran en Ericssonprofil

– Vi måste få Ericssonutseende även på mjukvaran, säger Marie Sparr, industridesigner med uppgift att ge 3G-basstationerna snygga och användarvänliga grafiska gränssnitt.

Design handlar inte bara om att göra läckra mobiltelefoner med enkla gränssnitt. Det handlar även om att få ut Ericssonkänslan i alla produkter. På enheten för utveckling av basstationer för WCDMA, RBS 3000-serien, har man därför i ett år haft en industridesigner anställd. Med den udda uppgiften att ge de nya basstationerna ett enkelt operatörsgränssnitt som ska användas av installations- och underhållspersonal.

– Det här är en klart eftersatt del och det kommer att ta lång tid att utveckla ett Ericssongränssnitt som ska passa alla Operation and Maintenance-applikationer, säger Marie Sparr, som beräknar att det till exempel kommer att behövas över 400 ikoner för detta.

En vision är att användarens upplevelse av den grafiska gränssnittet ska vara sömlöst, det vill säga applikation, hjälptext och till exempel E-learning ska upplevas som en enhet. Gränssnittet måste fungera på ett intuitivt sätt i flera produkter.

Musikmetaforer

Marie Sparr har tillsammans med produkt- och marknadsavdelningarna på CRND valt musikmetaforer för att beteckna delarna i ett WCDMA-nät. En RBS blir en trumpet, en RNC (nätkontroller) en metronom, Ranos en dirigent och så vidare.

– Vi måste också få ett likartat utseende på skärmen och mellan de olika gränssnitten som Ericsson levererar och som kanske används av en och samma person. De olika funktionerna ska till exempel alltid sitta på ett visst ställe och det som händer när man trycker på en viss knapp måste vara logiskt.

Ett annat argument är att Ericsson ska se ut som Ericsson och inte som Microsoft. Gränssnittet ska alltså både vara Ericssonspecifikt och så enkelt att operatören kan sitta på en person som är helt okunnig om teleteknik att byta ett kort i en växel eller basstation.

– Windows är ju gjort för administrativa tillämpningar och det är inte säkert att det är det optimala för våra applikationer.

Stärker varumärket

Marie Sparr har under året haft två examensarbetare som hjälpt henne med tekniska lösningar, och den nya mjukvaran är delvis redan ute för användning. Tanken är att operatörerna ska tjäna tid och pengar medan Ericsson stärker sitt varumärke.

– Om våra kunder står i valet mellan två leverantörer kan användaregenskaperna bli avgörande, säger Marie Sparr. Det har hänt förr och vi har i våra prov konstaterat att ett snyggt, enkelt och användarvänligt gränssnitt uppskattas väldigt mycket av våra kunder.

LARS CEDERQUIST

lars.cederquist@lme.ericsson.se

Vad händer med mobilradion?

Under 90-talet var det mycket tal om att skapa en alleuropeisk standard för mobilradio, TETRA, som skulle bli en motsvarighet till mobiltelefonens GSM. Mobilradio är en icke-cellulär teknik för tal och data som används av polis, brandkår, ambulans med flera, och bland annat stöder gruppanrop och broadcasting. TETRA skulle göra det möjligt att knyta ihop olika länders nät. Men vad blev det av allt detta?

Försöken att konkurrera med mobiltelefonin lyckades inte, men TETRA fungerar som ett bra komplement till GSM och senare UMTS och finns i ett 30-tal länder. Systemet iDEN, som utvecklas av Motorola och finns i 13 länder, används främst av operatören Nextel, som i USA har en mobiltelefonliknande tjänst för miljontals användare som klarar roaming med GSM.

© bic2.ericsson.se/sources/ovum/mao//mark/infras/trsys.htm

3G-utrustningen fungerar tillsammans

Klockan 16.30 på eftermiddagen den 4 mars slogs det kanske ett världsrekord i Japan. Då sändes ett 3G-mobilsamtal över utrustning som integrerats från tre olika leverantörer. Det här är ett exempel på trenden mot MVI, Multi-Vendor Integration, som är ett resultat av standardiseringen mot öppna gränssnitt.

Samtalet gjordes i den japanska mobiloperatören J-Phones testanläggning i Kita-Ikebukuro i samarbete med leverantörerna NEC, Ericsson och Nokia. De två kombinationer som innefattade Ericsson var radionät och kärnnät från Ericsson samt kärnnät från NEC och radionät från NEC eller Nokia.

Nokia visar ny plattform för M2M

I mitten av mars presenterade Nokia sin nya plattform för kommunikation mellan maskiner, det som kallas M2M, det vill säga machine-to-machine. Plattformen består av hård- och mjukvara samt paket för applikationsutveckling. M2M beräknas få ett kraftigt uppsving inom kort och nå 100 miljoner användare 2005.

© <http://www.allnetdevices.com>

Palm lanserar egen web-brower

Palm lanserade i mitten av mars sin egen webb-läsare Palm Web Browser för sina nätanslutna handdatorer. Den ska finnas tillgänglig i USA den 8 april och i Europa i slutet av april. Browsern är enligt Palm kraftfullare än tidigare läsare.

Även Handspring, som bygger sina handdatorer på Palm-plattformen, har släppt en browser, the Blazer.

Tekniktipsen

Om du snabbt vill minimera samtliga fönster i Windows finns det en speciell knappkombination för detta: Windows-flaggan + M.

Om du bara klickar på Windows-flaggan får du upp Startmenyn. Gå där in under Help och sök på "Natural Keyboard Shortcuts" och du får en lista på kortkommandon som gör att du kan jobba smartare, tipsar Gunilla Ahrens på IT Solution Management.

Internet flyttar in på sportarenan

För två år sedan var det premiär för tester med direktsänd ishockey över Internet. För några månader sedan var det dags för nya tester – denna gång med basket. Testerna ingår i Arena, ett forskningsprojekt som drivs av Mäkitalo Research Center i Luleå, där Ericsson Erisoft är en viktig samarbetspartner. Ett konkret resultat från arbetet inom Arena är produkten Event System.

Projektet startade hösten 1999 och är ett samarbete mellan bland andra Ericsson, Center for Distance-spanning Technology (CDT, där Mäkitalo Research Center ingår), Luleå Tekniska Universitet och Telia. I den första delen av projektet som gällde ishockey var även Luleå Hockey mycket delaktigt.

– Arenaprojektet har visat hur det går att koppla ihop Mobilt Internet med olika sporter som ishockey och basket. Vi går nu vidare och planerna är att kommande tester blir med damfotboll, berättar Tommy Arngren, projektledare för Arena på Ericsson Erisoft.



Tommy Arngren

Vid det första testet med ishockey lades matchen ut på Luleå bredbandsnät samtidigt som den visades i tv. Förutom bild och ljud i realtid gick det till exempel att chatta, välja olika kameravinklar och plocka upp information som statistik. Nästa steg i projektet var att komma närmare ishockeyspelaren genom att placera sensorer på spelarna för att mäta puls och andning. Dessutom hade domaren en kamera i hjälmen. Under matchen kunde olika kameravinklar och data från sensorerna överföras trådlöst till handdatorer i publiken.

– Dessa tester väckte stort intresse internationellt och det resulterade i att man använde kamera i hjälmen på domaren under ishockey-VM 2001 i Tyskland, berättar Tommy Arngren.

Den första basketmatchen

Strax före jul direktsändes den första basketmatchen över Internet. Precis som för hockey kunde norrbotningar med bredband titta på basketmatchen i hemdator. Förutom att se matchen live kunde åskådarna uppleva direktkontakt via interaktiva tjänster, som chat, digitala matchprogram och statistik. En enkätundersökning, som gjordes efter matchen, visar att det finns stort intresse från basketpubliken att följa sitt favoritlag via Internet.

– Arenaprojektet går vidare med fler basketmatcher under

våren. Då ska vi också se hur olika accesstekniker som WLAN, SMS/GPRS/MMS, Internet på fasta nätet och digital-tv kan användas. Målet är att demonstrera interaktivitet mellan accesstekniker under en match, säger Tommy Arngren.

Kreativt samarbete

Samarbete och kreativitet är två ord som Thomas Brännström, vd på Ericsson Erisoft, betonar när han svarar på frågan vad Arenaprojektet betyder för Ericsson.

– Vårt samarbete med CDT har ökat ännu mer och detsamma gäller med företag utanför den akademiska världen. Genom kontakter med företag inom Internet Bay (se artikeln här intill) har vi vidgat vårt synsätt och fått bra kontakter inom andra branscher. Här kan man verkligen tala om en kreativ smältdigel, säger han.

Att ta tillvara kreativitet är viktigt för Ericsson Erisoft och för detta finns en så kallad "venture board", som utvärderar idéer.

– Det underlättar för oss att utvärdera olika förslag och att i vissa fall starta experimentverksamhet samtidigt som vi kan ta hand om nya idéer på ett organiserat sätt, förklarar Thomas Brännström.

En viktig fråga är hur man kan göra affärer av nya idéer. Där är Arena-projektet, som fått fram high end-servern Event System, ett bra exempel.

I höstas demonstrerades Event System på datamässan Comdex i Göteborg. Nu i mars finns den med på CTIA-mässan i USA. Att det är en intressant produkt visar den stora uppmärksamhet olika medier givit Arena-projektet.

– Det är ingen tvekan om att vi tagit fram en produkt som kan hjälpa till att få fart på 3G-systemen, avslutar Thomas Brännström.

GUNILLA TAMM

gunilla.tamm@ime.ericsson.se



Strax före jul var det premiär för direktsänd basket över Internet. Förutom att se matchen live kunde åskådarna ha direktkontakt via interaktiva tjänster som chat, digitala matchprogram och statistik.

FOTO: STIG EIDEGREN

Bottenvikens IT-företag samlade i Internet Bay

För ungefär två år sedan skapades Internet Bay, en förening för IT-företag runt Bottenviken.

– Vi har skapat ett varumärke, som står för hela IT-branschen i regionen och samarbetet mellan företagen har ökat betydligt, säger Thomas Brännström, ordförande i föreningen och vd för Ericsson Erisoft.

Internet Bay startades genom att näringslivet och universitet tog initiativ till ett spontant samarbete.

Hundra företag

Föreningen består idag av ungefär 100 företag, av vilka Ericsson är det största. De flesta har mellan 40 och 50 anställda.

– Tillsammans med företag på den finska sidan ville vi skapa ett Silicon Valley här i Bottenviken och göra regionen känd som ett kvalificerat IT-område. När det gäller IT finns inga gränser vad gäller avstånd och är alltså en verksamhet som passar bra här uppe i norr. Nu har vi också skapat ett varumärke som blivit känt, berättar Thomas Brännström.



Thomas Brännström

Ger många vinster

Samarbetet inom Internet Bay ger många samordningsvinster, som det kan bli då företag med olika vyer utbyter idéer och erfarenheter.

– Inom Internet Bay vill vi nu vidga samarbetet genom att få ett aktivt deltagande från IT-företag på den finska sidan av Bottenviken, säger Thomas Brännström.

GUNILLA TAMM

Testpublik ger värdefulla erfarenheter

Arenaprojektet har varit och är viktigt för oss, säger Tor Björn Minde, ansvarig för den grupp på Ericsson Research som finns på Ericsson Erisoft. Trådlös multimedia, som i Arenaprojektet, går som en röd tråd genom flera av de arbetsuppgifter som gruppen har.



Tor Björn Minde

Tack vare Arena har kontakt-erna med universitetet i Luleå vidareutvecklats. Event System, en så kallad high end-server, har tagits fram. Det är en produkt som Tor Björn Minde tror kan driva på intresset för 3G.

– I vårt arbete med 3GPP-standarderna för multimedia-meddelanden har vi jobbat nära Arenaprojektet och fått en förståelse som gjort det lättare att driva standardiseringen i rätt riktning, förklarar han.

Förutom Arenaprojektet arbetar Ericsson Researchgruppen bland annat med eStreet, en elektronisk handelsruta i Luleå centrum. I samband med julhandeln i december 2000, då eStreet-projektet tog steget ut i verkligheten, skapades en testpanel som idag består av cirka 2 800 personer.

– För oss som arbetar med tekniska projekt inom trådlöst Internet är det mycket värdefullt att ha dessa testpiloter. Ur denna population kan vi plocka ut vissa grupper av människor för olika tester. I en mindre stad som Luleå är det lättare att hålla ihop en testgrupp än i en storstad, säger Tor Björn Minde.

Samarbetet kring slutanvändartester mellan universitetet och näringslivet bedrivs inom Mäkitalo Research Center där flera projekt pågår.

– Ett exempel är eStreet, där vi nu är inne i fas två och testar positionering. Ett annat exempel är virtu-

ella köllappar på banken, något som vi testade i höstas, berättar Mats Eriksson. Han är sedan ett och halvt år tillbaka tjänstledig från Ericsson Erisoft och är nu chef för Mäkitalo Research Center.

– Vår uppgift är att föra ut tekniken i samhället med speciell inriktning på avstånd och hur det kan överbryggas med Internet-teknik. Ett aktuellt EU-projekt just nu är friskvård i hemmet och tjänster runt hemsjukvård. Projektledare för det är Ericsson Consulting i Tyskland, säger han.



Mats Eriksson

GUNILLA TAMM

Free Net-Based Courses !!!

Ericsson University can now offer more than **250** free net-based courses for all Ericsson employees around the world. Many new titles are available in the areas of Business, Information Technology and Interpersonal skills!

The courses are accessible via Internet until the end of 2002. This means you can take them at work or at home.

university.ericsson.se

Hur mycket betalar du för din el?

Som medlem i intresseföreningen har du möjlighet att spara pengar.

Gå in på ditt intranet

<http://fun.ericsson.net/intresse/telge.htm>
och teckna avtal direkt!

Du kan även ringa oss
020 - 34 40 40

EricssonEl - Vi samarbetar för din skull!

Intresseföreningen
ERICSSON-ANSTÄLLDAS INTRESSEFÖRENING EK.FÖR.



En utbildning i IT och Telekommunikation

Utbildningen är framtagen av Ericsson, Teligent, Validation och e-horizon, med tanke på framtidens förändringar inom telekommunikation

Du är behörig om du har

- Svenska A
- Engelska A
- Matematik B
- Datorvana

Startar 29/8 2002

Sista ansökningsdag 15/5

Information fås av

Margita Sontag, tfn 08-520 680 96
Lennart Rolandsson, tfn 08-520 680 88

www.nynashamn.se / telit



SERVER

kraft²

Fujitsu Siemens Computers är frukten av över 200 års forskning och utveckling på 2 kontinenter inom bland annat teknik- och kommunikationsområdet. Våra produkter säljs endast via lokala partner som förutom produktkännedom och kunskap om kundernas verksamhet, kan erbjuda IT-tjänster som tillför mervärde långt utöver produkterna. Dessutom produceras våra ofta kundunika produkter i Europa.

Fujitsu Siemens Computers är en IT-leverantör utöver det vanliga – en IT-partner upphöjd i 2.

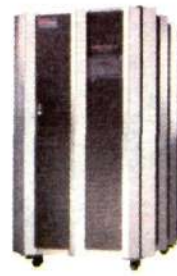
Energize Your Business: www.fujitsu-siemens.se

1970 tillverkade vi vår första stordator.

I dag har vi ett av världens bredaste och bästa utbud av servrar.

Mer än 30 års erfarenhet av stordatortillverkning gör att vi – om möjligt, till och med är vassare på servrar än persondatorer. Mycket av det vi under årens lopp har utvecklat är i dag standard i branschen.

Vi har lösningar för både den lilla verksamheten och den stora. Vi har kort och gott servrar för alla behov och med en driftsäkerhet som gör att du får tid över till annat. Detta oavsett om plattformen stöds av Solaris™, Windows® eller Linux®.



FUJITSU COMPUTERS
SIEMENS

Det är med andra ord ingen slump att vi är branschledande inom verksamhetskritisk IT. Att vi dessutom har ett av världens hetaste sortiment av persondatorer gör ju knappast saken sämre.

För mer information kontakta Business Critical Computing-gruppen på enterprise@fujitsu-siemens.com • 08-5888 8200

Skidor byttes mot rep



Mats Arnamo (längst bak), Bojan Križaj, Barbara Ahčin och Kevin Brennan från Ericsson i Slovenien drog sig inte för att tävla mot sin största kund Mobitel.

FOTO: ALEŠ FEVŽAR

Spänningen var stor på Ericsson i Slovenien inför den femte årliga skidtävlingen mot företagets största kund Mobitel. En gång har Ericsson vunnit tävlingen, då var det svensken Mats Arnamo som kammade hem segern. Nu hade han övertalats att komma till Slovenien för att delta än en gång, så det var ett segervisst Ericssonlag som mötte Mobitel-åkarna vid skidbacken en bit utanför huvudstaden Ljubljana. Tyvärr var inte vädrets makter med på noterna, utan hade svept in backen i en tjock och ogenomtränglig dimma som hindrade all skidåkning. Vad skulle de tävlingsugna nu ta sig till? Någon föreslog dragkamp i

stället. Ett rep plockades fram, och snart var tävlingen i full gång. Efter en hård och jämn kamp var det till sist ett Ericssonlag som med lite hjälp från slovenske skidlegenden Bojan Križaj lyckades plocka hem segern. De glada vinnarna belönades med slovenska olympiska jackor, och sen var det förstas dags för efter ski-party för alla deltagare.

TONYA LILBURN

tonya.lilburn@lme.ericsson.se

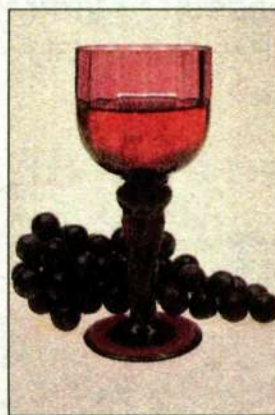
SUZANA LAZNIK

suzana.laznik@evn.ericsson.se

Code Zero vinner matchen

Det är många som har upptäckt det webb-baserade spelet Code Zero. Inte nog med att Code Zero-sajten är Ericssons mest besökta någonsin, nu är även spelet med i finalen på den årliga Flash-filmfestivalen i San Fransisco. Festivalen delar ut pris till filmer och animationer som utvecklats med hjälp av Flash-mjukvara, och Code Zero är en av fem finalister i den internationella kategorin Bästa kommersiella Flash-film.

Webb-dofta på franska viner



Snart blir det möjligt att med hjälp av en doftspredare och ett nerladdat program gå in på Vins de Bourgogne sajt och känna atmosfären i vingårdarna och den mustiga doften av vinkällare. Lösningen har utvecklats av France Telecom med partners.

Doftspredarna, som kopplas in ungefär som högtalare till datorn, är än så länge dyra, men man räknar med att de snabbt ska bli billigare. France Telecom planerar även doftspel och doft-tv, allt enligt den svenska tekniktidskriften NyTeknik.

www.vins-bourgogne.fr

ur arkivet



På sextioalet var det dags för telefonnätet i Tunis att moderniseras. Telefontrafiken i Tunisiens huvudstad hade ökat explosionsartat efter självständigheten från Frankrike, då landet successivt byggt upp sina egna statliga institutioner. Bland nio tillverkare i olika länder valdes Ericsson ut som leverantör, och installationen kunde sätta igång. På bilden kopplas de nya kablarna till Kartago in.

på nya jobb

Från och med mars 2002 är **Bengt Bergvall** kundansvarig för UTS och TELBO samt chef för Ericsson i Curaçao/Nederländerna och Antillerna.

Han efterträder **Juan Rangel**.



Thomas Waldeen på Ericsson Radio Systems har blivit utnämnd till expert inom området Radio Network Control Systems.

kontakten

KONCERNREDAKTÖR, ANSVARIG UTGIVARE

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

REDAKTIONSSEKRETERARE
Ingrid Båvsjö, 08-719 08 95
ingrid.bavsjo@lme.ericsson.se

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

PRODUKTIONSANSVARIG 5MINUTES
Ulrika Nybäck, 08-719 34 91
ulrika.nyback@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

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, 2002

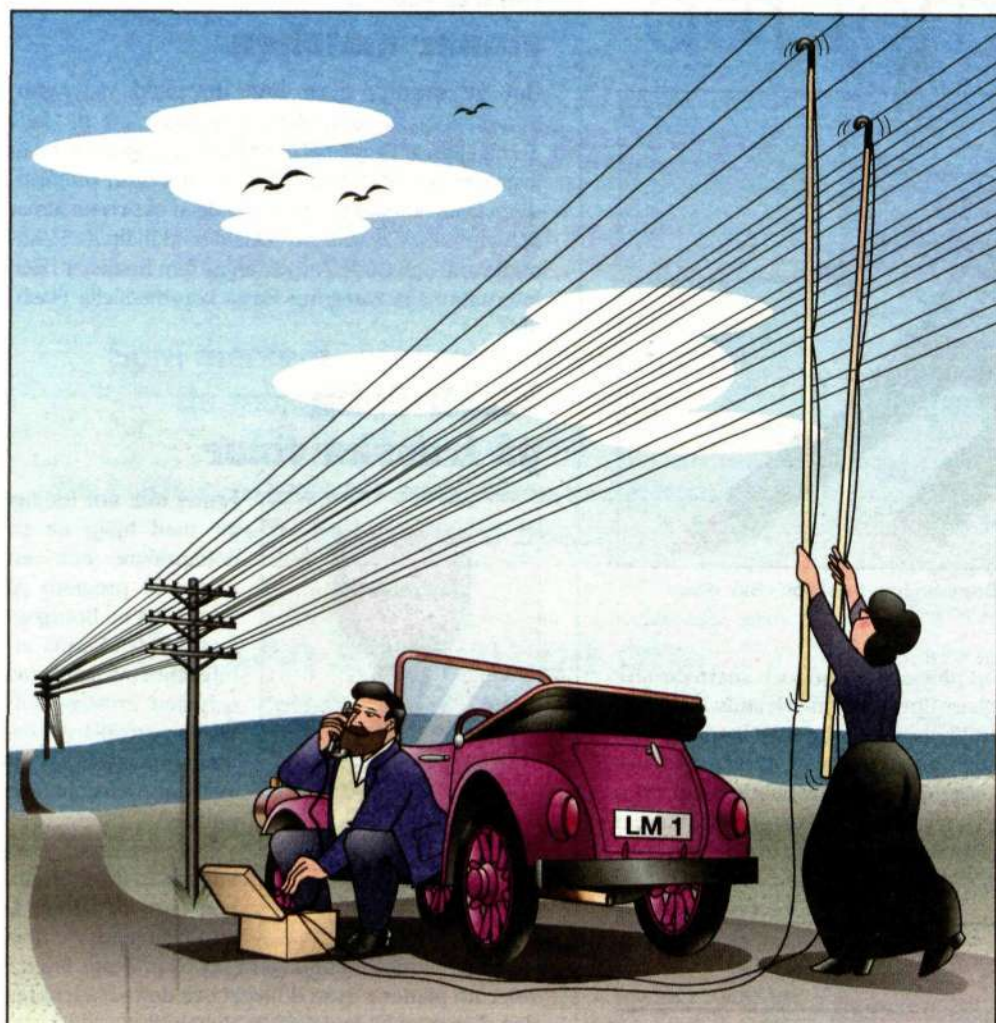
ADRESS
Telefonaktiebolaget LM Ericsson,
HF/LME/DI
126 25 Stockholm
fax 08-681 27 10
kontakten@lme.ericsson.se

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

Anställdas adressändringar för
tidningen görs till lönekontoret.

Persons on temporary assignment in Sweden may receive Contact, the English-language version of Kontakten. To do so, submit your name, address and the termination date of your assignment in Sweden to contact@pressdata.se If you change addresses while in Sweden, kindly send us your new (and your old) address.





Tanken att kommunicera mobilt har alltid varit tilltalande. Lars Magnus Ericsson och hans hustru Hilda gjorde tidiga experiment.

ILLUSTRATION: CLAES-GÖRAN ANDERSSON

Mobilitet har lockat i hundra år

Det finns idag en miljard mobilabonnenter i världen och att döma av tillväxttakten så är efterfrågan fortfarande enorm. Mycket har hänt sedan den första mobiltelefonen togs i bruk, men människors intresse av att kunna kommunicera mobilt var stort redan för 100 år sedan.

Lars Magnus Ericsson var själv en tidig innovator och användare av mobil telefoni. Det rörde sig dock inte om tidig tillämpning av radio, utan ett annat fiffigt experiment. Tillsammans med hustrun Hilda tog han ibland bilturer på den svenska landsbygden i början av 1900-talet. Med sig i bilen hade makarna en telefonapparat och kopplade till telefonen var ett par metspön med kontaktkrokar i överändarna. När makarna Ericsson fann ett par lämpliga telefontrådar

utefter vägen steg Hilda ur bilen och krokade fast spöna på tråden. Lars Magnus vevade på telefonens induktor och fick kontakt med en telefonist som gav honom önskat nummer och därmed var en tidig form av personlig mobilkommunikation född.

Under 1900-talet erbjöds mobila teletjänster enligt liknande princip på många håll i världen. På gator och torg fanns "telefonbärare" med telefonapparaten hängande på magen. För en slant kopplade de in telefonen och kunden kunde ringa sitt samtal.

Ericsson var inblandat i de många mobila system som drevs och testades under 1900-talet, men det var först 1981 som Ericsson levererade världens första NMT-system till Saudiarabien. Fyra år senare hade Ericsson byggt stora mobilnät för alla då etablerade standarder: NMT, America's Advanced Mobile Phone System, AMPS och det engelska Total Access Communications System, TACS.

1990 fick Ericsson sin första beställning på den digitala GSM-standard, en standard som fick antalet abonnenter att formligen explodera under 1990-talet.

JESPER MOTT

jesper.mott@lme.ericsson.se

KÄLLA: ERICSSONKRÖNIKAN



krönika

LARS-GÖRAN HEDIN
koncernredaktör

På jakt efter bra historier

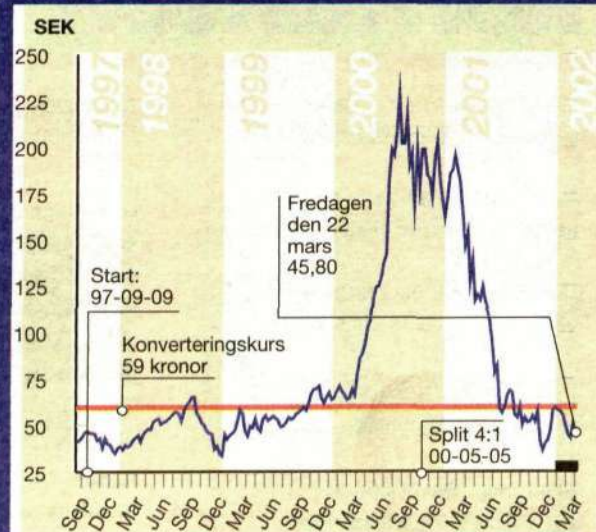
Häromdagen var jag med och lyssnade på en föreläsning om Ericssons nya varumärkesplattform. Det var John Giere, koncernansvarig för varumärkesfrågor, som berättade om hur Ericsson kan klara av den stora utmaningen att fortsätta bygga ett starkt varumärke utan att ha draghjälp av mobiltelefonerna. De senaste åren har det ju varit just dessa konsumentprodukter som ökat den allmänna kännedomen om vad Ericsson är står för.

För att företaget ska lyckas med att bygga en stark plattform för varumärket är det oerhört viktigt att alla vi som arbetar i företaget hjälper till. Vilket i sin tur naturligtvis förutsätter att vi alla skaffar oss kunskap om hur företaget Ericsson ska beskrivas för omvärlden. En sådan beskrivning kan utformas på många olika vis. Man kan förstås tala om de egenskaper som fastställts som typiska för Ericsson – öppenhet, intelligens och innovationsförmåga – och försöka beskriva dem. Detta är emellertid inte det effektivaste sättet. John Giere och hans kolleger har kommit på en mycket smartare metod: Med hjälp av historier ur Ericssons verklighet kan man åskådliggöra precis vad det är som utmärker vårt företag i jämförelse med andra. Ett exempel:

En viktig kund i Fjärran Östern, känd som en mycket tuff affärsman, skulle träffa Ericsson för kontraktsförhandlingar. De förväntades bli långdragna och tuffa. I hissen ner till mötet med Ericssonrepresentanter råkar denne distingerade herre åstadkomma en avslöjande spricka i sina byxor där bak. Han upptäckte malören och kände sig helt ställd när hissdörren öppnades och han steg ut i den hotelllobby där sällskapet väntade. Nu uppstod ett pinsamt dödläge, ingen visste riktigt hur situationen skulle hanteras, förrän en av Ericssonförhandlarna resolut stegade bort till receptionsdisken, plockade upp en häftapparat och snabbt och utan minsta tvekan häftade ihop de trasiga byxorna. Kunden visade inte med en min sina känslor, men återvände in i hissen med orden: Kom upp på mitt rum med kontrakten om en stund, så ska jag skriva på dem...

Har du, käre läsare, någon bättre? Härmed inbjuds ni alla att sända in bra historier av det här slaget till Kontaktenredaktionen. De bästa lovar vi att publicera och vidarebefordra till John Giere och hans varumärkesexperter!

aktien



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