

# kontakten



FOTO: GUNNAR ASK

## Framtidstro på årsstämman

8-9

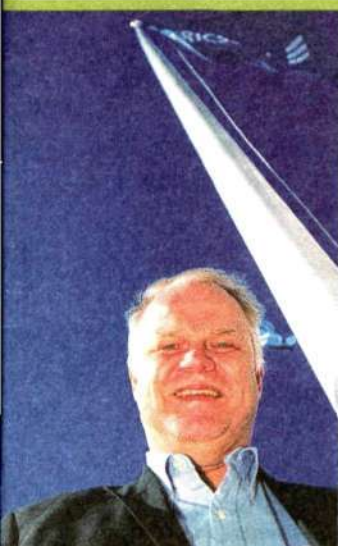


FOTO: ALEXANDER FARNSWORTH

Sandström  
flaggar  
för flexibilitet

4-7



FOTO: GUNNAR ASK

Ramqvist minns  
åren som gått

12-15

nr  
11 april  
2002

Mobila kontor växer starkt	11
Kundernas önskemål styr produkter	16-17
Första rapporten om hållbarhet	20-21
GPRS-framgång för Microcell i Kanada	22



[www.telia.se/foretag](http://www.telia.se/foretag)



**Telia TeleMöte spar både tid och pengar** genom att du träffar alla mötesdeltagare via telefon utan att lämna hemmaplan.

Med **TeleMöte Direkt** disponerar du upp till 20 telefonlinjer, som alltid står öppna för dina telemöten.

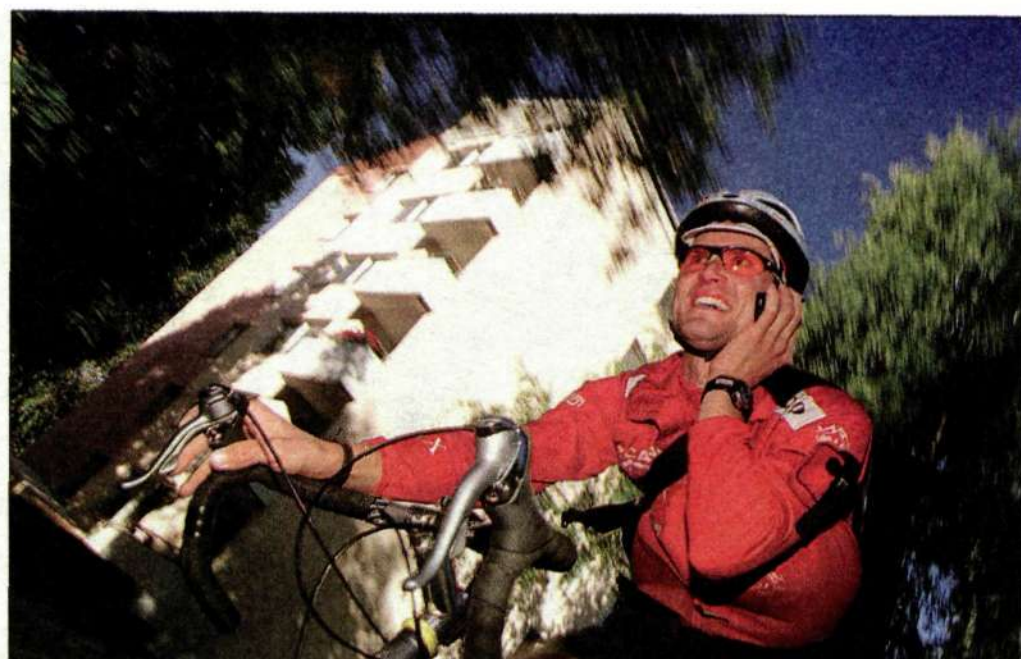
Kombinerat med **TeleMöte Webb** så kan du nu visa alla mötesdeltagare presentationer, visa program i din PC, redigera dokument tillsammans med de övriga och mycket annat.

För mer information och bokning, ring 020-0015 eller besök [www.telia.se/telemote](http://www.telia.se/telemote)

Nothing changes. Everything is new.

**TELIA** 





Stefan Karlsson, cykelbud, pratar i telefon i full fart på väg med ett bud. Senaste statistiken visar att 80 procent av svenskarna nu har mobiltelefon.

FOTO: ULF PALM/SCANPIX

## Mobilabonnemangen fortsätter att öka

I Sverige, som är ett av världens mobiltätaste länder, uppgår antalet abonnemang enligt färsk statistik från branschorganisationen MTB (MobilTeleBranschen) till historiska 7,15 miljoner. Det motsvarar cirka 80 procent av befolkningen.

Service Providers, det vill säga företag som förmedlar mobiltelefoni i andras nät, blir alltmer viktiga och står nu för en betydande del av antalet nya abonnenter.

I förra numret av Kontakten berättade vi att antalet mobilabonnenter i världen nu passerat en miljard. Av de 7,15 miljoner abonnenterna i Sverige är cirka 55 procent kontantkortskunder. I juni 2001 uppgick antalet abonnemang till 6,7 miljoner, vilket innebär en ökning med 400 000 abonnemang under sex månader. Av ökningen står kontantkorten för 75 procent av antalet sålda abonnemang.

Under 2001 såldes cirka 2,3 miljoner GSM-telefoner. Det var en marginell minskning från föregående år, då antalet sålda telefoner var 2,4 miljoner. För 2002 sätter branschen stort hopp till

att försäljningen ska ligga kvar på samma nivå som för 2001.

Under året ökade antalet Service Providers i Sverige. Flera nya aktörer har lanserat sig och erbjuder mobilabonnemang med ett antal olika tjänster. Det innebär att etablerade aktörer som Telia, Comviq och Europolitian/Vodafone får konkurrens av aktörer som djuice, Lunarmobil och HemEl.

I juni 2001 hade dessa bolag cirka 60 000 kunder, men vid summeringen av 2001 visar det sig att denna siffra har ökat markant. Telia rapporterar att de har totalt 74 000 kunder som kommer från Service Providers medan Tele2 och Europolitian/Vodafone har valt att inte särredovisa sina abonnentuppgifter.

Antalet kunder till Service Providers totalt i Sverige uppskattas ligga omkring 120 000-140 000, vilket i så fall innebär en fördubbling av antalet kunder på sex månader.

PER-ERIK ERIKSSON  
kontakten@lme.ericsson.se

## Fler företag blir del av Ericsson AB

Den 1 april fördes ytterligare ett antal Ericssonföretag över till nya Ericsson AB. Åtta bolag berördes i denna andra fas.

I ett brev till de anställda skrev företagets vd Ulf Berg och dess ordförande Per-Arne Sandström:

"Vi kommer snart att ha uppnått vårt mål med att ha ett Ericssonbolag i Sverige som omfattar all telekomverksamhet."

De anställda som nu senast berördes kommer från Ericsson Billing Software, Ericsson Infotech, Edgcom, Ericsson Software Technology, Ericsson Mobile Data Design, Erisoft, Softlab och delar av Ericsson Microwave Systems.

I brevet ber Ulf Berg och Per-Arne Sandström de anställda att ha tålamod.

"Detta är en stor administrativ process som kommer att medföra en viss splittring under en tid. Vi hoppas att alla har förståelse för detta och gör sitt bästa för att underlätta starten."

Tidigare har anställda från Ericsson Radio Systems, Ericsson Telecom, Ericsson Radio Access och Ericsson Utvecklings AB övergått till Ericsson AB.



Ulf Berg

DODI AXELSON  
dodi.axelson@lme.ericsson.se

## Brasiliansk operatör utökar med Mobitex

Den brasilianska personsökaroperatören TWW do Brazil S/A har skrivit kontrakt med Ericsson för att utöka sitt Mobitex-nät. Ordern omfattar 150 basstationer. Den första fasen i utbyggnaden gäller ökad täckning i São Paulo och ny täckning i Rio de Janeiro och Curitiba.

TWW do Brasil S/A tog sitt Mobitex-system på 900 MHz-bandet i kommersiell drift förra året och har idag 50 000 användare. Operatören satsar till att börja med på applikationer för affärskunder och kommunikation mellan maskiner.

Idag finns över 30 Mobitex-system i drift på fem kontinenter.

## Världens första WCDMA-samtal i Japan

Det första röstsamtalet baserat på 3G-standarden WCDMA R2 genomfördes framgångsrikt fredag den 29 mars i Nagoya, Japan. Denna prestation uppnåddes endast två veckor efter att FOA-teamet vid NRJ (Ericsson Japan) startade WCDMA Total Project R2.

Samtalet avslutades efter 24 minuter utan störningar. Speciellt viktigt var att detta var Ericssons första WCDMA-samtal som visade att tekniken fungerar i J-Phones nätverk.

- Detta är ett oerhört viktigt steg för oss som arbetar med lanseringen av 3G, säger Anders Friman, ansvarig projektledare för WCDMA Total Project R1/R2.

- Som påpekats tidigare är det oerhört viktigt att visa att produkterna fungerar i verklig driftmiljö. Detta både för att uppfylla kontraktsvillkor och för att stärka kunden i att införa systemen som planerat.

## Världsklass på verksamheten i Borås

Ericssons medarbetare i Borås kan glädja sig åt att deras verksamhet fått utmärkelsen världsklass enligt bedömningsmetoden Probe, Promoting Business Excellence. Ericsson i Borås tillverkar MINI-LINK radiobasstationer och ingår i affärsenheten Transmission & Transport Networks.

Probe är ett mätverktyg framtaget av IBM och London Business School som mäter de arbetssätt som utmärker framgångsrika företag inom tillverkningsindustrin. Cirka 1 700 företag finns med i mätningen och endast 20 av dem kategoriseras som företag i världsklass.

## Kortare arbetstid för tjänstemännen

I det centrala kollektivavtalet för tjänstemän som nu löper mellan den 1 februari 2001 till den 31 mars 2004, finns en bestämmelse att arbetstiden ska förkortas med 30 minuter per vecka.

Från den 1 april i år genomförs förändringen genom ett nytt arbetstidsavtal för en stor del av tjänstemännen inom Ericsson i Sverige. Undantagen är Ericssons enheter i Västsverige och på produktionsorterna. Där kommer arbetstidsförkortningen att genomföras på annat sätt.

I och med det nya avtalet förkortas arbetstiden med tre dagar per år, vilket motsvarar en förkortning med 30 minuter per vecka. Det nya avtalet omfattar även medarbetare som avtalat bort rätten till särskild övertid och som inte omfattas av arbetstidsreglerna i det centrala kollektivavtalet.

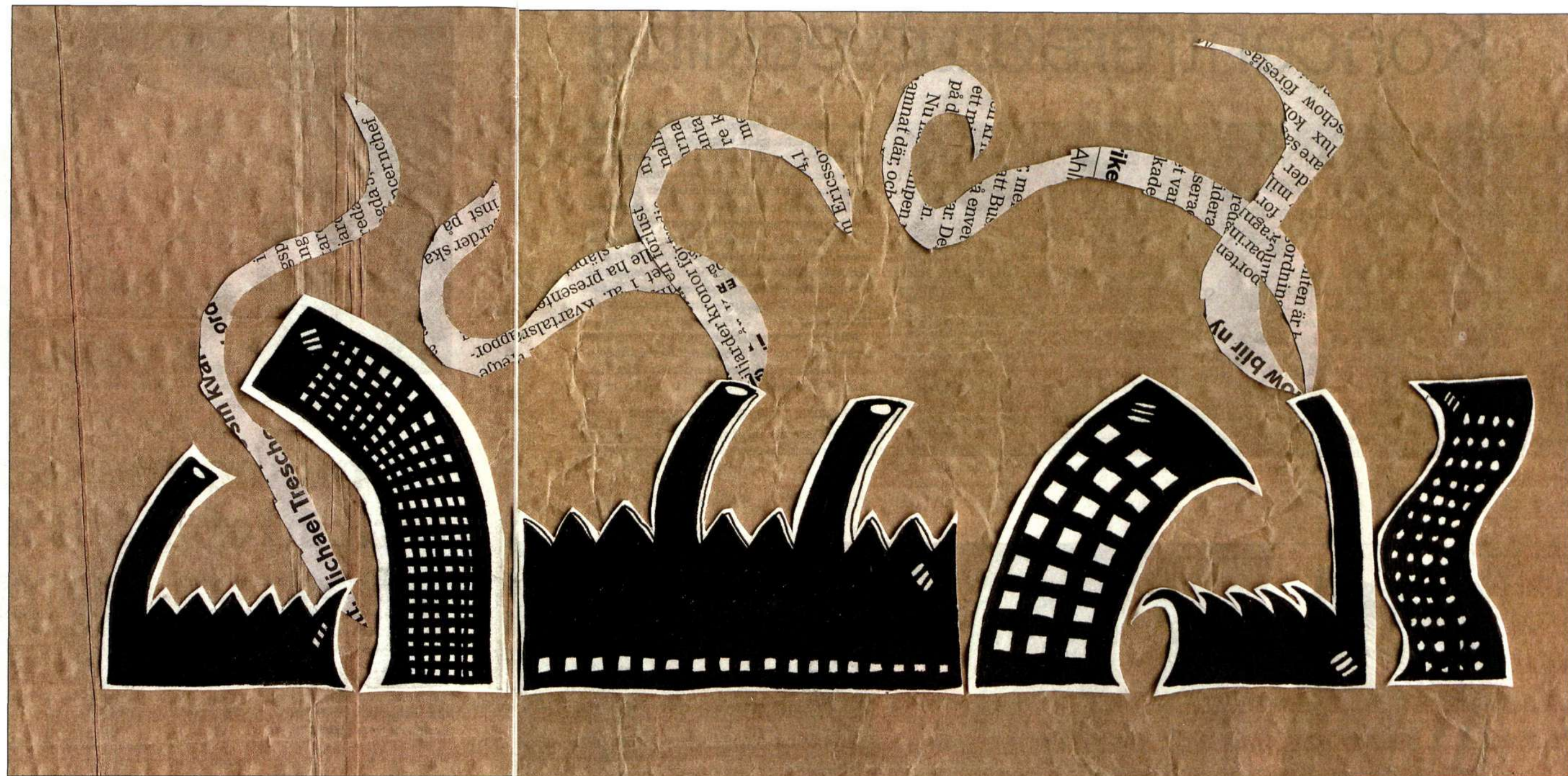
Se listan över berörda enheter:

infosverige.ericsson.se



En bransch i gungning. En organisation i förändring. Skrämmande och spännande på samma gång när förändring och effektivisering blir en del av vardagen. Nysatsningar går hand i hand med en bantad produktportfölj och en koncentration av forsknings- och utvecklingsverksamheten.

Ericssons operative chef Per-Arne Sandström reder ut begreppen och förklarar varför en fokusering inom forskning och utveckling inte behöver betyda en nedprioritering av området och att färre produkter i sortimentet inte betyder en nedprioritering av kunderna.



Ericssonanställda måste vänja sig vid att förändringens vindar ständigt blåser över företaget.

ILLUSTRATION: JOSEFIN WM

# Förändringens tid

# här för att stanna

Ericsson har genomgått en stor omorganisation, en period som har inneburit många och stora förändringar. Men det är inte dags att pusta ut. Förändringens tid är inte förbi, den har just börjat.

– Det är dags att vi vänjer oss vid en högre förändringstakt. Vi kan inte dra allt i långbänk. Så här är det att driva ett modernt konkurrensutsatt företag. Vi måste vara otroligt flexibla och förändringsbenägna om vi ska kunna hävda oss på den allt tuffare marknaden. Vi måste helt enkelt lära oss att leva med förändringar som en del av vardagen, säger Ericssons operative chef, Per-Arne Sandström.

Omorganisationen var omvälvande och den gick

fort. Men Per-Arne Sandström tror ändå att det var bättre än att den drog ut på tiden.

### Snabb omorganisation

– När vi sjösatte omorganisationen gick det snabbt och det var nödvändigt för att hålla styrfart. Däremot har vi full förståelse för att det har inneburit en onödigt kaosartad tillvaro för många medarbetare. Vi håller på med en översyn för att se om det blev som



”Vi måste vara otroligt flexibla om vi ska kunna hävda oss på marknaden,” säger Per-Arne Sandström.

FOTO: ECKE KÜLLER

vi hade tänkt oss och om vi hade kunnat göra annorlunda.

Men Per-Arne Sandström är nöjd med företagets nya struktur. Han anser att det är en bra organisationsform med tydliga strukturer.

– Jag tycker att det är bra med den särdragning som finns i den nya BU- och CU-strukturen. Det är nödvändigt att skilja på de delarna i organisationen i det läge vi är i nu.

Ericsson och telekombranschen befinner sig i en djup svacka, kanske den djupaste någonsin. Alla letar desperat efter tecken på att ”nu har det vänt”. Men Per-Arne Sandström understryker vikten av att inte tro att Ericssons förändringsarbete beror på att telekombranschen är i kris.

– Det är lätt att utveckla en fatalistisk syn på branschen i sådana här lägen och tro att allt handlar om marknaden och att man själv inte kan göra någonting åt det.

Per-Arne Sandström menar att Ericsson måste se över sitt hus genom att fortsätta att dra ner på kost-

naderna, men utan att begränsa möjligheterna att bygga ut igen. När det vänder gäller det att ha de bästa förutsättningarna, en smidig och flexibel organisation som snabbt kan ge marknaden vad marknaden vill ha.

### Måste vara beredda

– Vi får inte bara sitta och vänta på att det vänder. När marknaden väl börjar peka uppåt igen, måste vi ligga i startgroparna, beredda att ta marknadsandelar och växa. Annars gör någon annan det på vår bekostnad.

Däremot betonar Per-Arne Sandström starkt faran med att bli fartblind och växa okontrollerat igen.

– Vi måste acceptera att telekombranschens sötebrödsdagar är över, säger han.

Krisen i telekombranschen har även fungerat som en väckarklocka för Ericsson. Enligt Per-Arne Sandström befinner sig Ericsson nu på en högre beredskapsnivå. De bästa exemplen på detta finns utanför Sverige i marknadsområdena (MA) och marknadsenheterna (MU).

– De har ett tydligare flås i nacken. Krympande marginaler och intäkter syns mycket fortare här, eftersom man sitter närmare kunderna. Och jag skulle verkligen vilja ge en eloge till alla MA och MU som har uppvisat en enorm vilja till snabba förändringar. Nu måste vi få organisationen i Sverige att leverera resultat på samma sätt.



## Koncentrerad utveckling

Färre men mer fokuserade. Det är tanken bakom Ericssons koncentrationsstrategi inom forskning och utveckling. Mer krut ska satsas på färre platser. Ett tjugotal huvudcenter ska utgöra spetstruppen i företagets framtidssatsning.

Under de senaste 10 till 15 åren har telekombranschen befunnit sig i en enorm tillväxtfas. Till följd av det har Ericsson satsat stort på forskning och utveckling – en satsning som varit nödvändig för att motsvara marknadens krav. Men den snabba tillväxttakten har också gjort att effektivitet fått stå åt sidan för kvantitet. Vikten har lagts vid att få in så mycket kompetent personal som möjligt inom forskning och utveckling.

– Det som tidigare var "kampen för många talanger" har idag förbytts till "kampen för de rätta talangerna". Vi har kommit in i en kontraktionsfas. Nu

måste vi jobba med effektivisering för ögonen i stället för expansion, säger Ericssons operative chef Per-Arne Sandström.

### Minskade kostnader

På senare år har Ericssons investeringskostnader för forskning och utveckling (FoU) legat på 20 procent av företagets omsättning. Den siffran ska minska.

– Vi är absolut inte ensamma om att trimma vår FoU-verksamhet. Konkurrenterna gör samma sak. Vi måste anpassa oss till den nya marknadssituationen. Den stora spridningen av verksamheten har med-

fört en stor administration och mycket dubbelarbete. För att minska kostnaderna och få bättre valuta för pengarna ska Ericsson nu koncentrera FoU-verksamheten till ett 20-tal huvudcenter, som ska stöttas av ett antal kompetenscenter.

– Koncentrationen av FoU-aktiviteterna innebär absolut inte en nedprioritering av området. I stället handlar det om att vi ska få ut mer av varje investerad krona. Färre center innebär mindre behov av koordinering, uppföljning och administration. Pengarna vi satsar på utveckling kommer därmed att gå till själva verksamheten snarare än till kringliggande supporttjänster.

Idag har Ericsson 80 forsknings- och utvecklingsavdelningar i mer än 20 länder. Koncentrationsstrategin kommer på sikt att betyda färre antal FoU-center i färre länder.

### Verksamhet i alla marknadsområden

– Pusslet håller just nu på att läggas. Vilka länder som kommer att bli tongivande är inte riktigt klart än.

## säkrar växtkraft

Däremot är det viktigt att poängtera att vi kommer att ha forsknings- och utvecklingsverksamhet i alla våra tre marknadsområden, förklarar Per-Arne Sandström.

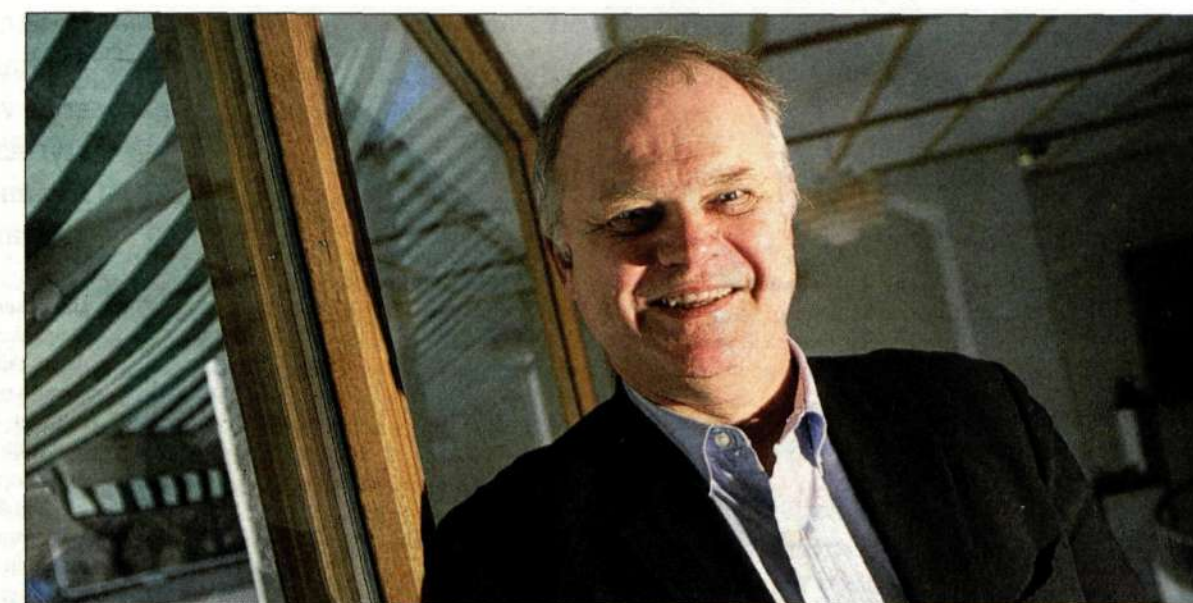
Varje huvudcenter ska ha ansvar för ett produktområde. Tanken är att det ska vara lättare att säkra och utveckla kunskap om man utvecklar en hel produktfamilj på samma ställe.

Att Ericsson nu effektiviserar FoU-verksamheten ska inte ses som ett uttryck för en tillfällig besparingsiv. Effektivisering och kostnadsmedvetenhet ska helst ristas in i väggarna.

– Det effektiviseringsjobb vi gör nu får inte ses som en engångsföreteelse. Arbetet med att effektivisera verksamheten måste fortgå hela tiden. Kontinuerlig effektivisering måste bli vårt framtida ledord, understryker Per-Arne Sandström.

SARA MORGE

sara.morge@lme.ericsson.se



Forskning och utveckling ska inte nedprioriteras. Det handlar om att få ut mer värde av det som satsas, säger Per-Arne Sandström.

FOTO: ALEXANDER FARNSWORTH

## Nysatsningar trots färre produkter

En bantad produktportfölj utesluter inte nysatsningar. Det handlar om att prioritera och att satsa på områden med god marknadstillväxt. Nyckeln till framgång är en ökad fokusering och att snabbt kunna se vilka marknader som kan komma att bli lönsamma.

– Den bantade produktportföljen får inte ses som att vi inom våra kärnområden har sämre erbjudanden till våra kunder. I stället handlar det om att vi ska bygga lika bra produkter, men med färre grundkomponenter, förklarar Per-Arne Sandström.

### En ny generation utrustning

Ericsson bygger nu en ny generation utrustning för sina system. Alla produkter kommer så småningom att bli IP-baserade. Dessa utvecklas på gemensamma plattformar, med gemensam hårdvara, mjukvara och gemensamma komponenter.

– Genom att ha gemensamma produktplattformar undviker man dubbelutveckling och det blir en större likhet mellan fasta och mobila system. Man kan beskriva det som en legolåda där bitarna, det vill säga hårdvara och mjukvara, kan byggas ihop till olika produkter, säger Per-Arne Sandström.

Det är främst tack vare de gemensamma plattformarna som Ericsson kan banta sin produktportfölj. Huvudsyftet med att ha ett mindre, mer enhetligt produktsortiment är i första hand att all hantering blir billigare och mer effektiv. Enligt Per-Arne Sandström leder plattformarna med gemensamma komponenter till drastiskt minskade kostnader för installation, utbildning, utveckling och underhåll – både för Ericsson och kunderna.

– Det handlar om många miljarder i minskade kostnader.

För att produkter som krävt mycket forskning

och utveckling ska vara lönsamma måste det finnas en bra marknadsvolym. Därför är det viktigt att Ericsson bara satsar på produkter som är väsentliga för helhetserbjudandet och där det finns en chans att vara marknadsledande.

Den nya portföljstrategin handlar om att prioritera. Att minska satsningarna på produkter som är i slutet av sin livscykel, till exempel TDMA och PDC.

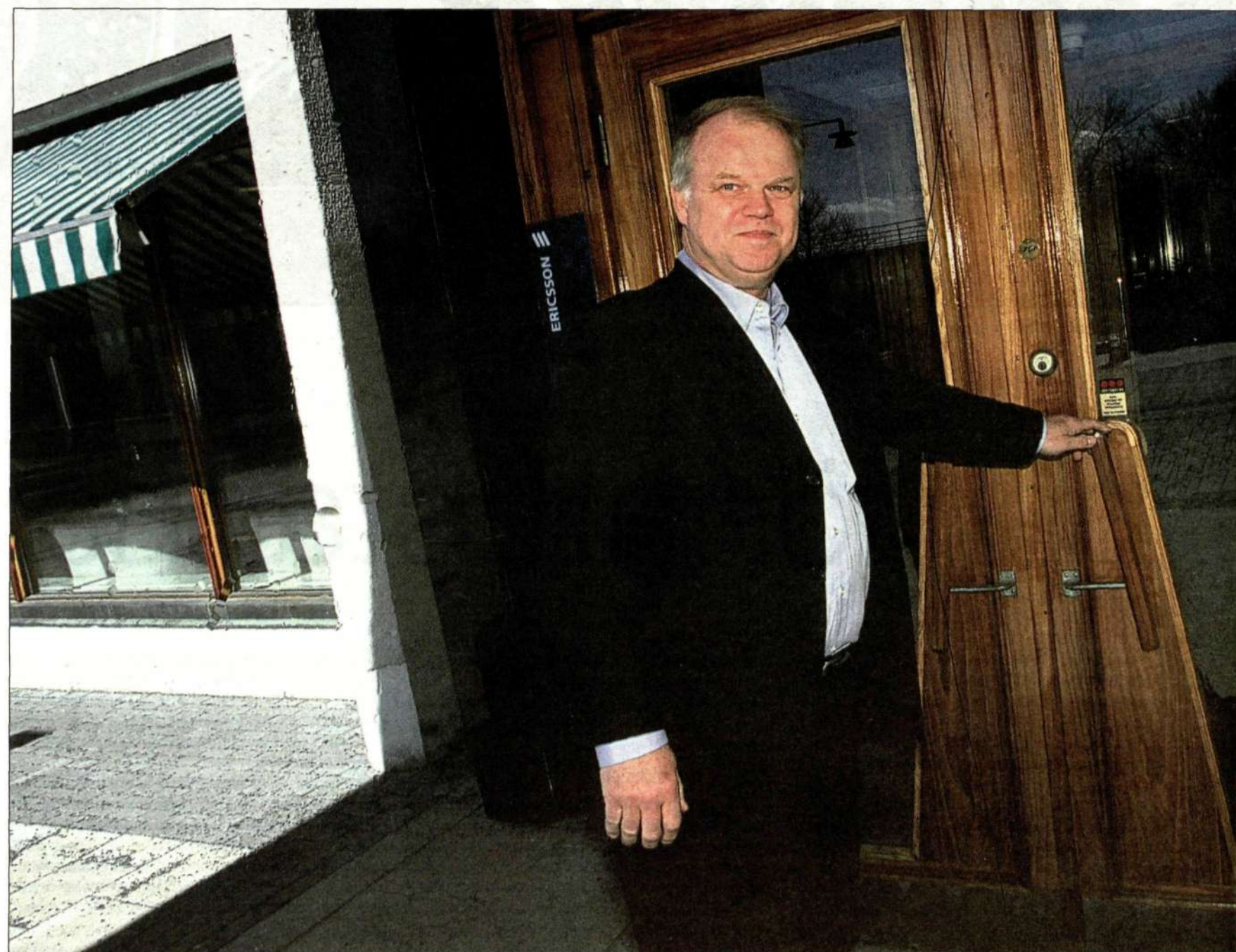
– Det här är lönsamma områden och med våra åtgärder försäkras vi oss om att de kommer att förbli ett bra tag till. Ofta är det så att den gamla tekniken är som mest lönsam precis när den nya håller på att slå igenom, förklarar Per-Arne Sandström.

### Marknaden förändras

Att Ericsson drar ned sina satsningar här betyder alltså inte att TDMA, PDC eller AXE classic försvinner ur produktportföljen. Ericsson kommer fortfarande att serva sina kunder som tidigare. Däremot är kraven på ny funktionalitet väldigt små och därför kommer ingen egentlig nyutveckling att ske här.

– Marknaden förändras snabbt och vi måste vara snabba så att vi inte satsar tid och pengar på produkter och funktionalitet som ingen efterfrågar. Lika snabba måste vi vara att hårdatsa på marknader som är på väg att ta fart, säger Per-Arne Sandström.

SARA MORGE



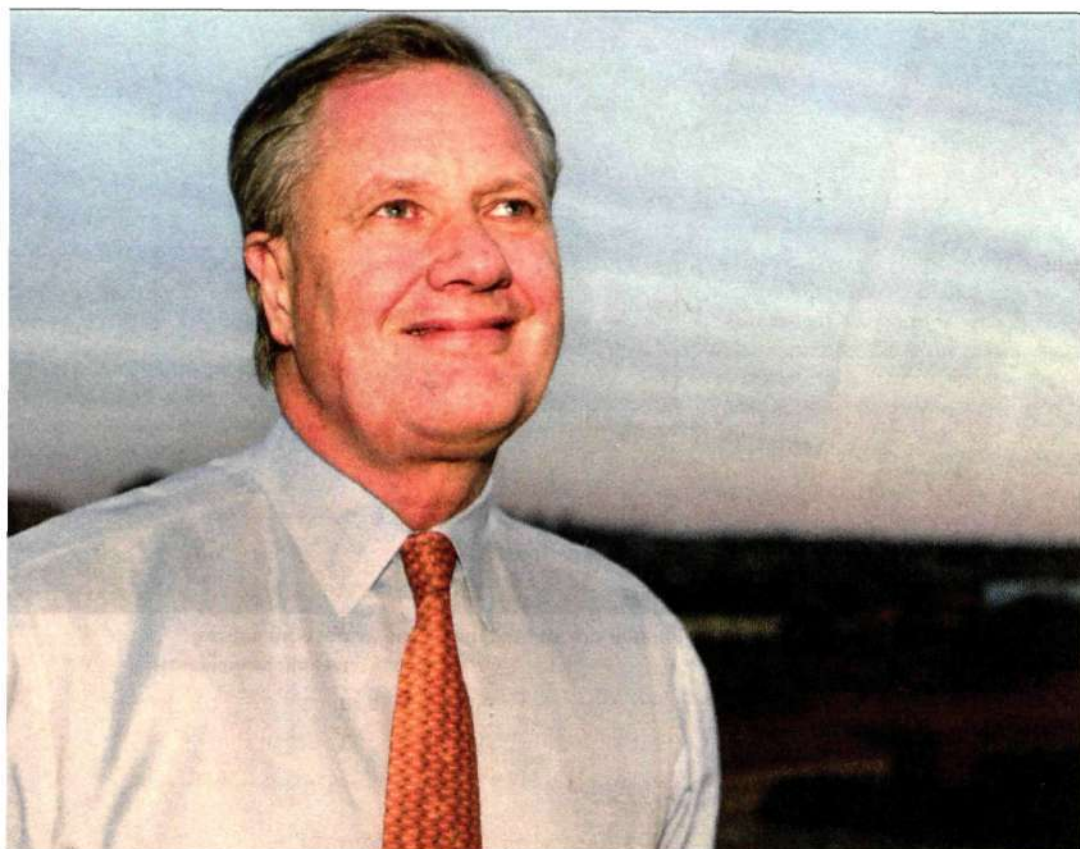
Per-Arne Sandström anser att nyckeln till framgång är att snabbt öppna dörrarna till marknader som är på väg att ta fart.



FOTO: ALEXANDER FARNSWORTH



# Michael Treschow gillar



Nyfiken och resultatnriktad. Så beskriver Michael Treschow sig själv. Han slutar som vd för Electrolux för att bli ny styrelseordförande i Ericsson, som enligt honom själv är juvelen i den svenska kronan.

Det är sen vardagskväll när Kontakten träffar Michael Treschow på Electrolux huvudkontor i centrala Stockholm. Om bara några dagar lämnar han sitt kontor och sina arbetskollegor för en för honom ny bransch. Han verkar avspänd inför detta faktum och berättar att han var i ungefär samma situation för fem år sedan. Då sa han adjö till teknikinriktade maskin- och kompressortillverkaren Atlas Copco och kom till konsumentproduktföretaget Electrolux.

– Det är i och för sig lite skillnad den här gången, i och med att jag lämnar en operativ tjänst för att bli styrelseordförande. Men generellt är fördelen med att ge sig in i något nytt att man kan ta sig an de nya arbetsuppgifterna med "färska" ögon och öron. Man har inte hunnit fastna i branschens myter och trosatser, säger han och fortsätter:

– Sedan tar det naturligtvis ett tag innan man lärt sig det affärs-

Michael Treschow lämnar sitt jobb som vd för Electrolux för att ta över efter Lars Ramqvist som Ericssons styrelseordförande. Han beskriver sig själv som nyfiken och resultatnriktad och berättar att han länge har fascinerats av Ericsson.

FOTO: GUNNAR ASK

## Ramqvist gick – Treschow kom

**I samband med årets stämna** tog en epok slut. Efter tolv år i Ericssons styrelse lämnade styrelseordförande Lars Ramqvist över sitt uppdrag till Michael Treschow.

– Det har varit en stor glädje för mig att jobba med det här bolaget. Men efter 22 år på Ericsson, både i rollen som koncernchef och nu senast som styrelseordförande, tycker jag att det är dags att tacka för mig, sade Lars Ramqvist.

Michael Treschow, som lämnar sitt arbete som vd för Electrolux, sade på presskonferensen innan bolagsstämman att han aldrig tvekade när han blev tillfrågad om uppdraget som Ericssons styrelseordförande.

– Jag tycker Ericsson är det mest fascinerande av alla svenska bolag och jag ser mycket fram emot att få jobba närmare dess medarbetare.

Michael Treschow har tidigare erfarenheter av styrelsearbete som styrelseledamot i Electrolux och Atlas Copco och som vice ordförande i Svenskt Näringsliv. Hans intryck av Ericssons styrelsearbete är positivt.

– Jag har deltagit i två styrelsemöten som adjungerad (tillfällig ledamot). Frågorna har varit initierade och konkreta och min uppfattning är att Ericssons styrelse har en mycket bred kompetens inom allt från finanser till marknad.

Förutom Michael Treschow är Peter Bonfeld, tidigare vd i British Telecom, och Lena Torell, vd för Ingenjörsvetenskapsakademien, nya namn i Ericssons styrelse. (Se Hallå där)



Lars Ramqvist

JENZ NILSSON

## Anledning till optimism inför framtiden

Mycket hårt arbete återstår men det finns anledning till optimism. Så kan man sammanfatta koncernchefen Kurt Hellströms budskap till de drygt 2 000 aktieägare som deltog i årets bolagsstämna i Stockholm.

**Det var en avspänd duo**, bestående av Kurt Hellström och den nye styrelseordföranden Michael Treschow, som mötte den svenska pressen några timmar innan årets bolagsstämna inleddes i Globen. Deras svar på journalisternas frågor präglades dock av insikten om att hela telekombranschen står inför fortsatt tuffa utmaningar.

– Ericsson har klarat sig bättre än de flesta och vi var faktiskt den enda telekomleverantör som ökade sina andelar på systemsidan under förra året. Men vi ser ännu inte den efterlängtdade vändningen, konstaterade Kurt Hellström.

### Målen står fast

Han höll dock fast vid att koncernen ska nå sitt mål med en rörelsemarginal (vinst efter avskrivningar i förhållande till försäljning) på fem procent för det här året. På frågan om det är aktuellt med ytterligare personalnedskärningar svarade Kurt Hellström att

Ericsson fortsätter att se över bemanningen, men han aviserade inga nya sparåtgärder.

När ordinarie bolagsstämna väl startade utvecklade Kurt Hellström sitt resonemang kring företagets situation och menade att det trots allt finns anledning att se ljus på de kommande åren.

– Ericsson är idag ett företag väl rustat för framtiden. Den genomgripande förändringen som vi gjort inom koncernen har varit absolut nödvändig för företagets överlevnad. Förändringsarbetet och besparingarna kommer aldrig att avslutas. Det är en del av vår vardag så länge vi verkar på en konkurrensutsatt marknad, sa han.

### Några glädjeämnen

Glädjeämnen i dagsläget är företagets stärkta marknadsställning inom GSM-system (försäljningen ökade med nio procent förra året). Utvecklingen i USA, där



# tvåra kast

upplägg, tempo och den kultur som finns inom en specifik bransch. Men jag har tagit mig tid att försöka lära mig och förstå dessa bitar och har kommit en bra bit på väg när det gäller min kunskap om Ericsson.

Att verka som Ericssons styrelseordförande innebär att ta tillvara aktieägarnas intressen. Michael Treschow anser att detta endast kan åstadkommas genom ett gott samarbete mellan honom, övriga styrelsemedlemmar och Ericssons ledning.

– Jag kommer att leda det fortlöpande styrelsearbetet och framförallt följa ledningens långsiktiga arbete. Min uppgift är inte att lägga mig i den dagliga operativa verksamheten. Däremot hoppas jag kunna hjälpa till att förstärka där det behövs, så att Ericsson kan fortsätta vara den framgångssaga det nästan alltid har varit.

## Fortsätta vara ledande

Han säger att de frågor han tänker driva i styrelsen är frågor som är viktiga för Ericsson.

– Långsiktigt gäller det att fortsätta vara den ledande systemleverantören till de kvalificerade operatörer som är våra kunder. Det ligger också i allas intresse att samriskbolaget med Sony blir den framgång som vi hoppas och tror.

Han är övertygad om att Ericsson kommer att gå starkt ur den nedgång som har drabbat telekomindustrin och berättar att han länge har fascinerats av världsföretaget.

– Ericsson är ju något av juvelen i den svenska kronan. Framförallt är jag imponerad av den utveckling och position som Ericsson har på systemsidan runt om i världen. Ibland när jag har rest i mina andra jobb har jag nästan blivit lite avundsjuk, säger han.

## Tuff om det behövs

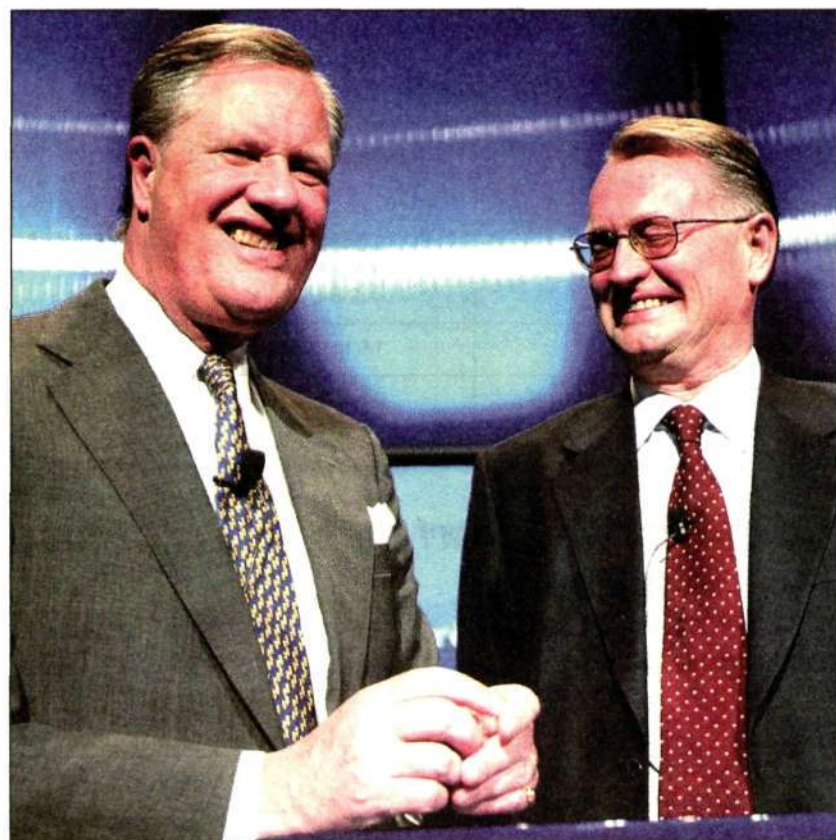
Det förekommer emellanåt en bild av Michael Treschow som en man med verkligt hårda nypor. Affärstidningen Business Week kallade honom förra sommaren för "one of Europe's toughest turnaround guys". Artikelförfattaren syftade då främst på det globala omstruktureringsprogram som Michael Treschow genomförde på Electrolux mellan åren 1997 och 1999, som ledde till en stor produktivitet- och vinstökning för företaget.

– Om jag har befunnit mig i en sådan situation att det har krävts ordentliga tag och förändringar så har jag genomfört dessa. Men jag skulle inte vilja kalla mig enbart en tuffing. Däremot är jag väldigt resultatorienterad och anser att genomförandet är viktigare än all analys i ett förändringsarbete.

– Men man får inte glömma att det ska vara kul att jobba. Det är aldrig kul att utveckla och lägga ner verksamheter men det är viktigt att det finns en framåtanda även i det eländiga, säger han.

JENZ NILSSON

jenz.nilsson@lme.ericsson.se



"Ericsson är idag ett företag väl rustat för framtiden," sade Kurt Hellström när han och den nye styrelseordföranden Michael Treschow mötte aktieägarna vid bolagsstämman i Globen i Stockholm.

FOTO: GUNNAR ASK

flera av de största teleoperatörerna har valt GSM-spåret till 3G är också mycket positiv, påpekade Kurt Hellström.

Därtill ska läggas samriskbolaget Sony Ericsson som fått en rivstart med de nya mobiltelefonerna och som beräknas gå med vinst redan i år.

– Jag tror att få människor har insett hur kraftfull

kombinationen Ericsson och Sony är och kommer att bli, sade Kurt Hellström.

Han konstaterade också att Ericssons leveranser av 3G-utrustning har börjat på allvar och att massmarknaden av 3G-tjänster lär komma igång under nästa år.

JENZ NILSSON

hållå där...



FOTO: ANDERS KOLLBERG

**Lena Torell**, har just valts in i Ericssons styrelse. Hon har en imponerande meritlista – dubbla professurer i fysik, arbete som forskningsdirektör inom EU-kommissionen och vice rektor på Chalmers Tekniska Högskola. För att nämna några uppdrag. Nu är hon vd för Ingenjörsvetenskapsakademien, IVA.

## Varför tackade du ja till uppdraget?

– Jag tror att jag på ett konstruktivt sätt kan bidra till arbetet i styrelsen, bland annat utifrån min teknikkompetens och mina erfarenheter av forskningsfrågor med ett internationellt perspektiv. Dessutom har jag forskat inom området nanoteknik, vilket förväntas bli basen för nya typer av komponenter och därmed grunden för nästa generations informationsteknik. Min roll blir att ta tillvara aktieägarnas intressen, mer än så är det för tidigt att säga.

## Varför är Ericsson ett intressant företag anser du?

– Jag tror att hela kommunikationstekniken bara befinner sig i sin linda, vi kommer att se stora förändringar framöver. Telekommunikation är ett spännande område där utvecklingen går väldigt snabbt. Och eftersom Ericsson är ett ledande företag inom området, så är detta uppdrag mycket intressant för mig.

## När och hur väcktes ditt teknikintresse?

– Det ligger långt tillbaka, jag har alltid varit intresserad av teknik. Min familj var intresserad av naturvetenskap. I skolan hade jag lätt för matematik och några år senare blev jag intresserad av fysik. Sedan har det rullat på.

## Är det viktigt att Ericsson väljer in även kvinnor i styrelsen? I så fall varför?

– När man väljer styrelsemedlemmar ska man alltid välja efter kompetens, men om man då bortser från kvinnorna kommer man att missa många duktiga människor. Tidigare har Ericsson och andra stora företag av tradition inte sökt styrelsemedlemmar bland kvinnor, men det har man börjat göra nu, vilket är bra. Själv har jag alltid arbetat i mansdominerade yrken och det har jag aldrig haft ont av.

## Vad gör du helst när du inte arbetar?

– Jag älskar att vara ute. Favoritsysselsättningar är att åka svarta pister i Alperna eller bara att vara ute och jogga, promenera eller gympa.

ULRIKA NYBÄCK

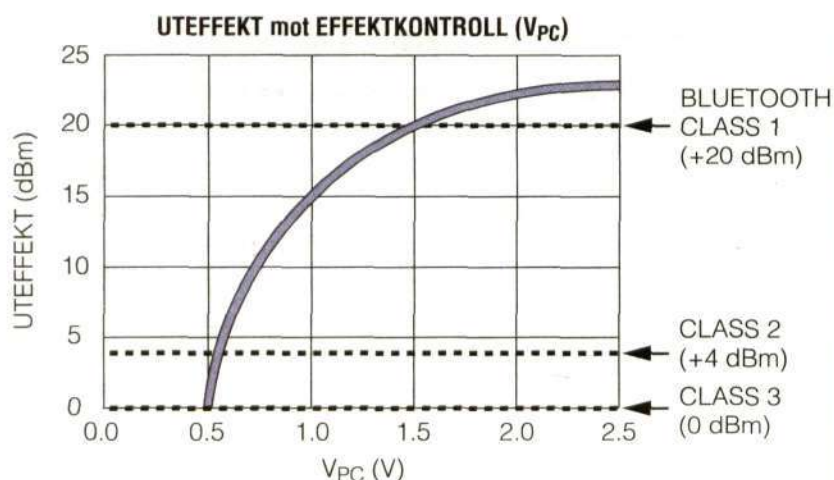
ulrika.nyback@lme.ericsson.se



# FÖRSTA BLUETOOTH-PA:T MED INTEGRERAD UTEFFEKTRÄGLERING

Sparar 24 komponenter och \$0.71 jämfört med diskreta (op-amp och diod-) lösningar

**BIBEHÅLLEN UTEFFEKTRÄGLERING ÖVER HELA ANVÄNDNINGSSOMRÅDET\*, OBEROENDE AV UTVIVÅ**



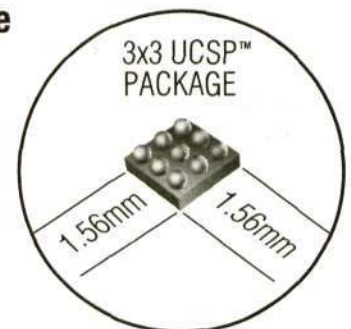
\*Användningsområdet definieras som -40 °C till +85 °C,  $V_{CC}$  = 3.0 V till 3.6 V samt RF PIN = -4 dBm till +4 dBm, den skuggade delen i grafen ovan.

**MAX2244 Egenskaper:**

- ◆ Uteffektreglering för bibehållen prestanda över hela användningsområdet
- ◆ +22 dBm uteffekt (+20 dBm vid antennen)
- ◆ Kontinuerlig analog effektreglering för Bluetooth Class 1, 2 och 3 Power Levels
- ◆ 30% verkningsgrad vid +22 dBm uteffekt
- ◆ Integrerat 50  $\Omega$  termineringsmotstånd på ingången
- ◆ 1  $\mu$ A Shutdown-läge
- ◆ +3 V till +3.6 V enkelmatning

**Tillämpningar:**

- ◆ Bluetooth-moduler
- ◆ Trådlösa telefoner för 2.4 GHz



## Komplett familj Bluetooth-PA i 3 x 3 UCSP-kapsel

PART	PEAK OUTPUT POWER (dBm)	SUPPLY CURRENT (mA)	CLOSED-LOOP CONTROL	POWER CONTROL VOLTAGE (V)
MAX2244	+22	179	Yes	0.5 to 2.0, Analog
MAX2240	+19	105	No	2 Bit, Digital
MAX2245	+22	179	Yes	1.0 to 2.5, Analog
MAX2246	+20	120	Yes	0.5 to 2.0, Analog

UCSP is a trademark of Maxim Integrated Products, Inc.

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



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

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

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

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



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

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

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

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



# Kraftig tillväxt för mobila kontor

Mobilitet står högt på listan för de flesta företag. Ändå tvekar många i tron att rörligheten kostar för mycket. Men mobila företagslösningar behöver inte vara så dyra, hävdar analytikern Richard Clifford på Datamonitor som undersökt marknaden för mobil företagsinfrastruktur.

I en ny rapport, Mobile Enterprise Infrastructure, räknar Datamonitor med en minst sagt kraftig global tillväxt för mobila kontorslösningar (mobile office). Marknaden kommer att växa med 66 procent om året från 3,1 miljarder kronor 2001, till 23,7 miljarder 2005, om man får tro analysföretaget.

– Det kan verka optimistiskt, men det kommer att ske i ljuset av en tillväxt på bara två, tre procent i företagets investeringar i infrastruktur, säger Richard Clifford.

Mobil infrastruktur är inräknat i de totala investeringarna, och kommer att utgöra en allt större andel av dem.



Richard Clifford

## Utnyttjar det som redan finns

Poängen är att företagen kan använda sin befintliga infrastruktur i ganska hög grad, åtminstone i början.

– BlackBerry och Microsoft erbjuder båda redan i dag lösningar som inte behöver kosta så mycket, även om Microsofts är lite mer komplex och dyr, säger Richard Clifford som exempel.

Framsynta mobiloperatörer har insett att företagsmarknaden kan bli en riktig guldgruva, och därför inlett samarbeten med leverantörer av

mobila kontorslösningar. Till exempel har italienska TIM, brittiska mmo2 och tyska T-Mobil ingått avtal med BlackBerry, medan T-Mobils moderbolag Deutsche Telekom och Vodafone satsar på lösningar från Microsoft.

## Viktigt få tillbaka investeringen

Richard Clifford hävdar bestämt att företagen faktiskt har pengar att satsa på IT-infrastruktur. Företagens budgetar har varit frysta ett tag, för att nu långsamt släppas fria. Men för att sälja in en lösning för till exempel mobil e-post måste operatören kunna ge företaget siffror svart på vitt hur mycket det kommer att kosta och vad företaget sparar.

– Kan man inte få utdelning inom sex till åtta månader är det bara att glömma. Return on investment, ROI, kommer att vara företagets mantra en lång tid framöver, konstaterar Richard Clifford.

## Satsar trådlöst

Parallellt med de mobila företagslösningarna väntas allt fler företag satsa på trådlöst LAN, W-LAN. Därför bör operatörerna tänka på att ha med sådana produkter i sitt utbud, menar Richard Clifford.

Japanska NTT DoCoMo är en av många operatörer som börjat experimentera med W-LAN. DoCoMo testar olika trådlösa tekniker som ska utgöra grunden i företagets nästa generation av Mobil Internet, 4G.

– För ett år sedan frågade sig många om W-LAN var ett hot mot 3G. I dag är alla överens om att det är ett bra komplement till 3G, avslutar Richard Clifford.

ELIN DUNÄS

elin.dunas@lme.ericsson.se

## Japan har fått sitt andra 3G-nät

Nej, det var inget aprilskämt – den 1 april drog japanska KDDI i tysthet igång sitt 3G-nät i Japans större städer, och gav därmed NTT DoCoMo konkurrens. DoCoMos WCDMA-nät tillåter nedladdningshastigheter på 384 kilobit per sekund, KDDI använder tekniken CDMA 2000 1X, en uppgradering av CDMA, med maxhastigheten 144 kilobit per sekund. På en presskonferens om den nya tjänsten sade analytikern Andrew Seybold dock att användarna inte bryr sig om den bakomliggande tekniken – de vill bara ha bra tillämpningar, skriver Nikkei Electronics Asia. En som snart ska lanseras är möjligheten att filma med mobiltelefonen och skicka filmen till andra användare. Att abonnera på 3G-tjänsten kostar 600 yen extra per månad, cirka 46 kronor. I juni planerar även operatören J-Phone att träda in på den japanska 3G-arenan.

## Kris slår hårt mot Telecom Argentina

Den ekonomiska krisen i Argentina drabbar Telecom Argentina hårt. Operatören, som kontrolleras av France Telecom och Telecom Italia, har skulder på 3,3 miljarder dollar, 34 miljarder kronor. Men sedan landets valuta devalverats och tappat mycket i värde har skulden blivit betydligt större i argentinska pesos. Därför fryser nu företaget betalningarna och ska försöka omförhandla återbetalningen till sina fordringsägare, bland andra Ericsson. Men Telecom Argentina fortsätter att betala ränta på skulderna.

## Ingen bonus till Motorolas Galvin

### Motorolas styrelseordförande

Christopher Galvin får ingen bonus för året som gick, och inte heller någon löneförhöjning. Orsaken är företagets "otillfredsställande finansiella resultat". Christopher Galvin fick således en oförändrad lön på 13,3 miljoner kronor, men inte den bonus på 12,8 miljoner kronor som han kunde utkittera förra året. Motorola rapporterade förra året sin första förlust på 71 år.



Christopher Galvin

## EDGE-tekniken vinner ny mark

I slutet av mars lanserades EDGE Operators Forum officiellt på mässan CTIA Wireless 2002 i Orlando. Gruppen består av sex mobiloperatörer och fem leverantörer: Ericsson, Motorola, Nokia, Nortel och Siemens. Många europeiska mobiloperatörer överväger att satsa på EDGE parallellt med UMTS. EDGE-tekniken vinner allt större gehör, inte minst sedan tidigare motsträviga Motorola bestämde sig för att trots allt producera telefoner anpassade för tekniken.

## Japanska NTT gör rekordförlust

I slutet av maj är det dags för NTT att redovisa den största förlusten i Japans företagshistoria – 77 miljarder kronor för året som slutade den 31 mars.

Det skrala resultatet beror främst på företagets omstrukturering samt massiva nedskrivningar i dotterbolaget NTT DoCoMos investeringar utanför Japan, rapporterar Reuters. Förra året gjorde NTT DoCoMo en rekordvinst på 28 miljarder kronor.

## MOBILITET

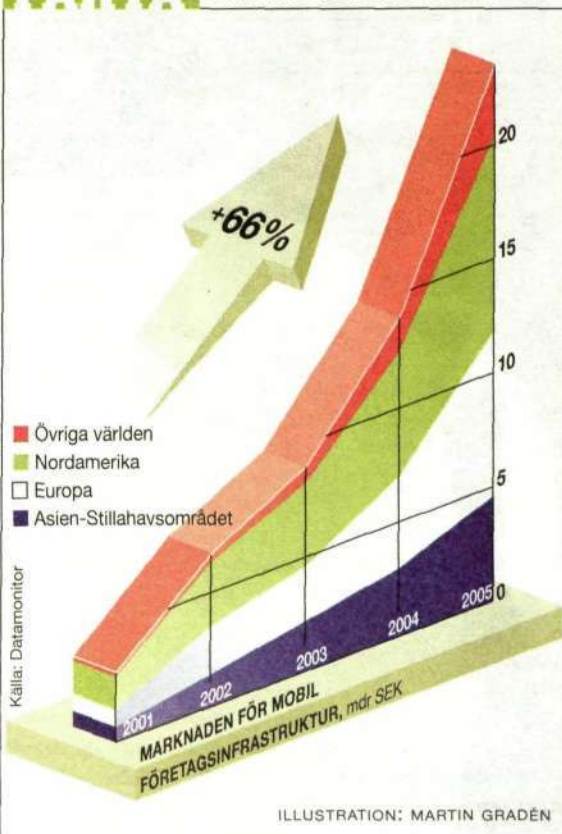
Företag gör i regel medarbetarna mobila i tre steg.

- 1 E-post och kalenderfunktioner blir mobila. Möjlighet till SMS-besked om till exempel möten eller e-post finns redan nu. Det mest framgångsrika exemplet är RIM:s push-teknik BlackBerry.
- 2 Kundrelationssystem och olika intranätbaserade tillämpningar blir mobila. Inte i första hand för konsumentmarknaden utan för företag och deras anställda.
- 3 Affärssystem kan nås mobilt i realtid. Den slutgiltiga mobila fasen!

Mer kött på benen? Rapporten Mobile Enterprise Infrastructure: The cost of going mobile, finns på:

[bic2.ericsson.se/sources/datamonitor](http://bic2.ericsson.se/sources/datamonitor)

## MARKNADSUTVECKLING





Efter fyra år som styrelseordförande i Ericsson har Lars Ramqvist nu lämnat över till Michael Treschow. Årets bolagsstämma blev på så vis slutpunkten för den avgående ordförandens 22-åriga karriär i företaget, fast inte riktigt... Som hedersordförande ser han fram emot att få göra ytterligare insatser för det företag som han varit med och lett under mer än ett decennium.

# Människorna viktigast för Lars Ramqvist



Det var 1980 som Lars Ramqvist kom till Ericsson. Han saknade det som då ofta krävdes för att göra karriär i företaget – en gedigen teknikerutbildning, åtminstone civilingenjör. I stället var han fysiker – filosofie doktor i det fasta tillståndets fysik och därtill i kemi. En bakgrund som – skulle det visa sig – några år senare räddade honom undan ett av koncernens stora fiaskon i modern tid, satsningen på persondatorer.

Så här gick det till den gången, 1984.

– Det var på höstkanten, i september, tror jag. Hans Werthén, som då var ordförande, hade fått i uppdrag att tillsammans med dåvarande vd Björn Svedberg hitta två personer att sätta i ledningen för Rifa (som senare blev Ericsson Components) och för Ericsson Information Systems, koncernens satsning på datasidan. Två dalkarlar hade identifierats som kandidater – Stig Larsson och jag själv.

– Under en middag på Teatergrillen, som blev ganska sen, blandade Hans samman våra namn, så han erbjöd mig jobbet som vd för Ericsson Information Systems. Jag blev lite förvånad, eftersom jag väntat mig att min bakgrund passade bättre för Rifa.

Tidigt på morgonen dagen därpå ringde Björn Svedberg för att höra hur det hade gått:

"Men herregud, det är ju fel bolag han erbjudit dig," utbrast han. "Det var ju Rifa du skulle bli chef för."

Det hela redde ut sig, och Lars Ramqvist fick det spännande uppdraget att utveckla och modernisera Ericssons verksamhet på mikroelektroniksidan.

Stig Larsson fick det otacksamma uppdraget att ta över datasatsningen. Efter bara något år lades den ner – till stora kostnader för koncernen – och Stig Larsson rekryterades till ett jobb utanför Ericsson, som generaldirektör vid Statens Järnvägar.

## En dalkarl räcker

I november 1989 var det åter dags att diskutera viktiga utnämningar. Hans Werthén ringde upp:

"Jo du, nu är det rätt bolag vi ska prata om," inledde han, minnesgod och alltid lika humoristisk. "Nu ska du bli chef för hela Ericsson. Utnämningen blir inte offentlig förrän vid bolagsstämman i maj. Men förklaringen att det blev du är enkel," menade Hans Werthén:

"Det räcker med en dalkarl i spetsen för koncernen."

Både Hans Werthén och Lars Ramqvist hade vuxit upp i

Ericsson Management Institute startades under Lars Ramqvists tid. Vid chefsträffen på Hasseludden utanför Stockholm 1993 ägnades tid åt teambuilding bland koncernens 300 högsta chefer. Lars visade i vanlig ordning "var skåpet skulle stå".

FOTO: LARS ÅSTRÖM



Vid bolagsstämman 1990 presenterades Lars Ramqvist som ny koncernchef och vd. Samtidigt lämnade Hans Werthén, till höger, över ordförandeklubban till Björn Svedberg. Hans och Björn utsåg 1984 Lars Ramqvist till vd för Rifa – hans första höga chefsjobb i koncernen.

FOTO: MARIA PETERSSON

Södra Dalarna, Lars i Grängesberg, en gruvort som fostrat många namnkunniga svenskar.

– Jag växte upp i en familj med starka och fina socialdemokratiska traditioner, berättar Lars Ramqvist. Sitt rykte som stenhård näringslivsförespråkare till trots, har det arvet också satt sina spår i hans agerande som koncernchef i Ericsson. Vi återkommer till detta senare i intervjun.

## Kärnköncept

Hur kom det sig då att just Lars Ramqvist blev vd efter Björn Svedberg? Han pekar på två faktorer:

– Jag fick förtroendet, efter fiaskot med datorerna, att formulera en ny strategi för Ericsson, det var 1986. Det resulterade i "Ericsson Core Business Concept". Strategin gick ut på att åter fokusera koncernen på den verkliga kärnverksamheten och att arbeta fram en gemensam systemplattform för fasta och mobila telenät, förklarar Lars Ramqvist.

– Vi såg ju redan då att mobilsystemen hade framtiden för sig, så det var viktigt för Ericsson att ha en totallösning att erbjuda. Tack vare att AXE var ett så flexibelt och intelligent uppbyggt växelsystem, kunde vi utnyttja vår framgångsrika fasta televäxel som ryggrad också i mobilnäten. Det var detta som var kärnan i Ericssons nya strategi och den mottogs väldigt positivt av den dåvarande styrelsen. Strategin innebar också att Ericsson Information Systems verksamhet såldes till Nokia och jag fick i uppdrag att genomföra försäljningen.

– Jag fick plats i styrelsen för Ericsson Radio Systems 1986 och erbjöds vd-jobbet 1988, efter Åke Lundqvist. Åke och hans medarbetare hade några verkligt tuffa år bakom sig. De hade ofta svårt att få gehör för sina affärsidéer hos en koncernledning som starkt präglats av 1980-talets framgångar med de fasta näten.



Lars Ramqvist minns åren mellan 1986 och 1990 som en mycket arbetsam men stimulerande och trevlig tid.

– Ericsson Radio präglades fortfarande väldigt starkt av den entreprenörsanda som Åke och Ulf Johansson implanterat i företaget och som gjort det till tekniskt ledande inom mobiltelefonin. Samtidigt började marknaden växa allt snabbare och det fanns ett stort behov av att bygga upp en starkare produktionsapparat. Vi var ett gäng som jobbade väldigt hårt de där åren för att skapa en fruktbar symbios mellan entreprenörer och produktionsfolk. Kvalitet var vår stora ledstjärna – och vi kände alla en oerhörd arbetsglädje i det jobbet.

### Undantag för Ericsson

Att Ericsson tagit positionen som odiskutabelt ledande inom mobilsystem har förstås flera anledningar, men Lars Ramqvist vill särskilt framhäva ett par av dem.

– Vi etablerade en stark position i USA genom att ta hjälp av General Electric och vi vann kontraktet med tyska Mannesmann om det första riktigt stora GSM-systemet.

När det gäller USA-marknaden var det Ericssons viktigaste mobilkund i mitten av 1980-talet, visionären Craig Mc Caw som ledde koncernen rätt, menar han.

– Craig ringde en dag på våren 1989 och sade till mig att nu måste vi bli mycket mer amerikanska. Politikererna där borta började grymta över att han köpte så mycket från ett europeiskt företag. Det blev startskottet till en process som slutade med att jag och Jack Welch, den legendariske ordföranden i General Electric, kunde förhandla fram ett avtal om att starta Ericsson GE Mobile Communications tillsammans.

– Vi lyckades övertyga Jack Welch om att han för en gångs skull skulle lämna majoriteten i ett samriskbolag till motparten och ge Ericsson 60 procent.

– Jag gör ett undantag, för ni är ändå bara ett "enproduktföretag", sade Jack Welch när han en tid senare nådde mig på en raspig analog mobiltelefonlinje från Madrid. Han insåg då inte riktigt potentialen hos den "produkt" – mobiltelefoni – som vi sysslade med.

– När jag blev vd 1990 bad jag Åke Lundqvist att flytta till USA och bygga upp Ericsson GE. Med fabrik i Lynchburg, Virginia, och utvecklingsenhet i Triangle Park, North Carolina, blev företaget en stark språngbräda på världens då största mobilmarknad. Marknadsandelen ökade på några år från 18 till 30 procent.

### Mannesmann-mobilisering

– Vad gäller GSM och Mannesmann, är det Håkan Jansson som ska ha äran. Han ledde förhandlingarna om det kontrakt som mer än något annat betydde att vi etablerade oss i GSM-toppen. Det var ett tufft kontrakt, med stort risktagande i form av dröjsmålsböter om Ericsson inte levererade i tid, men med en fantastisk segerpremie.



Under de år då Lars Ramqvist suttit med i Ericssons styrelse har arbetet där präglats av en god och konstruktiv anda, berättar han. "Det har varit ett fantastiskt sammansvetsat gäng och vi har aldrig under min tid behövt ha en enda omröstning. Och de fackliga representanterna har också agerat väldigt korrekt." Så här såg styrelsen ut 1997, när Björn Svedberg fortfarande var ordförande.

FOTO: SVANTE FISCHERSTRÖM

– Vi klarade av att mobilisera våra krafter den gången också. Och vi klarade till och med av att så småningom leverera de mobiltelefoner som Mannesmann begärde av oss för att fullfölja kontraktet. På så vis var det just Mannesmann som såg till att Ericsson fortsatte sin tidigare lite halvhjärtade satsning på mobiltelefoner och dessutom accelererade den.

De tolv år som Lars Ramqvist suttit som vd respektive ordförande i Ericsson är den period som telekommunikationen genomgått sin kanske allra största förändring hittills. Under de här åren har mobiltelefonin etablerat sig och blivit den helt dominerande kraften på marknaden, de senaste ett och ett halvt årens marknadssvacka till trots.

– Vi tyckte vi var djärva 1990 när vi talade om 15–20 procents mobilpenetration. När jag och några andra efter bara ett par år höjde ribban och förutspådde 40 procents mobiltäthet var det många som bara skakade på huvudet, men även vi var för konservativa.

Idag har flera länder passerat 80 procent och siffran 100 procent verkar vara inom räckhåll här och var. Det finns över en miljard mobilabbonenter i världen – vilket är fler än i de fasta näten.

### Orättvis kritik

Trots den fantastiska utvecklingen på mobilmarknaden har just mobiltelefonerna varit det stora sorgebarbet för Ericsson de senaste åren. Lars Ramqvist menar att styrelsen givetvis måste ta på sig ansvaret, men att mobiltelefonerna ändå spelat – och kommer att fortsätta att spela – en mycket viktig roll för Ericsson.

– Telefonerna har varit väldigt viktiga för våra systemaffärer – hur viktiga är det nog få utomstående bedömare som riktigt förstått. Under flera år tjänade vi dessutom bra med pengar på våra mobiltelefoner.

– Sedan drabbades vi av stora förseningar med T28:an – som vi i styrelsen inte fick information om förrän i slutet av 1998. Därför blev det Kurt Hellströms främsta uppgift när han tillträdde i juli året därpå att få fart på mobiltelefonerna igen.

– När vi sedan hade otur med en stor brand i New Mexico 2000 och kvalitetsproblem hos ett par



Det storskaliga projektet med bredbandslösningen AXE-N lades ned 1997. Men arbetet var inte förgäves, menar Lars Ramqvist. "Vi lärde oss massor som idag ligger till grunden för våra framgångar med lösningar för paketförmiddlad telekommunikation."

FOTO: ANDERS ANJOU

viktiga underleverantörer, blev resultatet en jätteförlust under det året.

Lars Ramqvist tycker att han och styrelsen har fått en hel del orättvis kritik för sitt sätt att hantera mobiltelefonerna.

– Vi inom styrelsen har inte på något vis bromsat utvecklingen av nya modeller. Styrelsen har, som väldigt tydligt framgår av styrelseprotokollen, aktivt efterfrågat en bättre design, med bland annat inbyggda antenner. Vi har också gett Kurt Hellström vårt oreserverade stöd i de förhandlingar som förra året ledde fram till att vi kunde starta vårt joint venture med Sony.

– Självt är jag stolt över vad Kurt och hans medarbetare har åstadkommit under fjolåret på mobiltelefon-sidan: En hel rad nya modeller som mottagits mycket positivt på marknaden, ett skickligt genomfört "back-

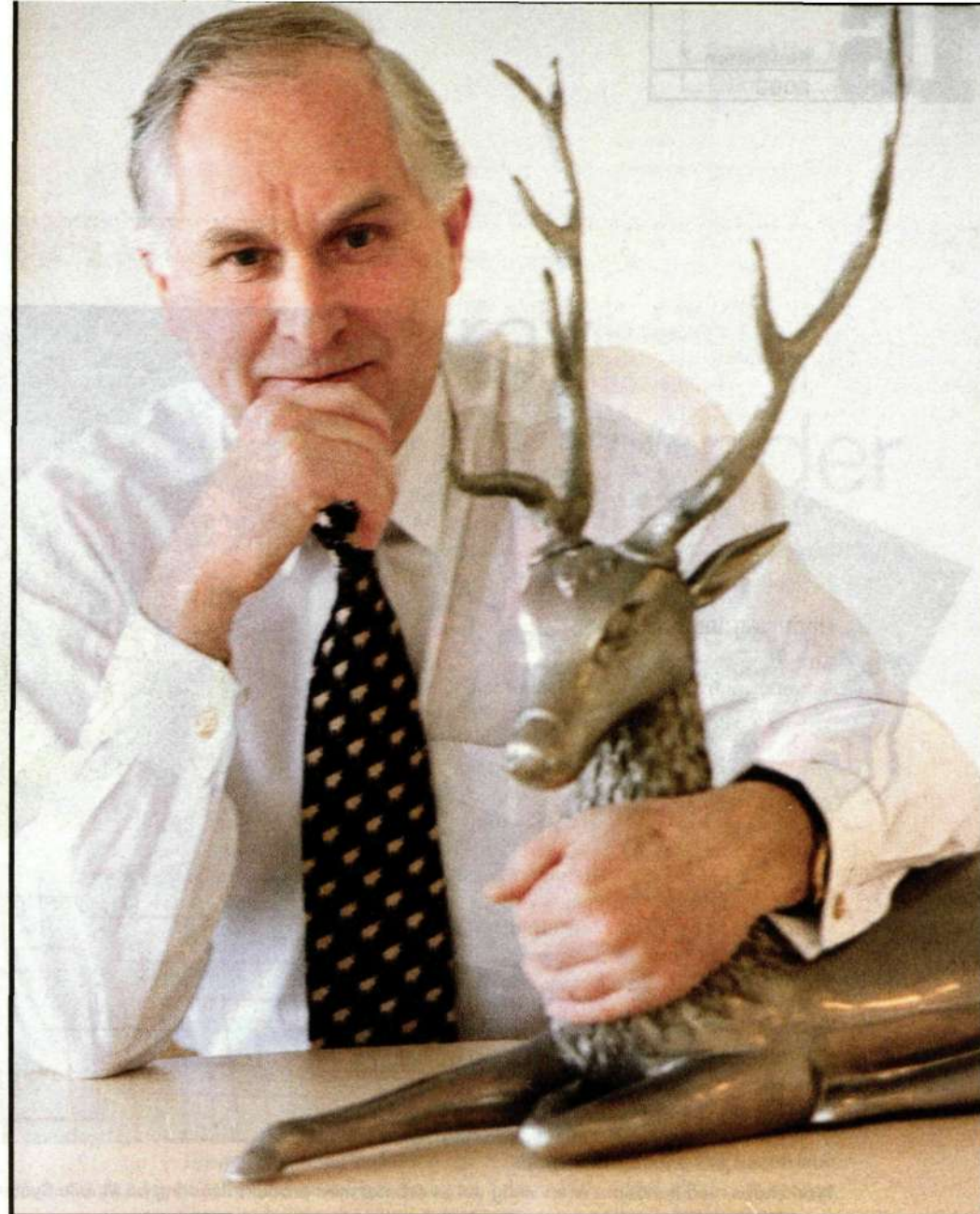


Lars Ramqvist har fått många kontakter på hög nivå. Här besöker Zhu Rongji, som då var Kinas vice premiärminister, Ericssons huvudkontor i november 1992.

FOTO: LARS ÅSTRÖM



” Vi tyckte att vi var djärva när vi talade om 15–20 procents mobilpenetration. När vi efter bara ett par år höjde ribban och förutspådde 40 procent var det många som bara skakade på huvudet.



Sedan 1994 äger Lars Ramqvist Näsby säteri i Sörmland. Där bedriver han jord- och skogsbruk i stor skala. Mest var det dock jakten som lockade dalkarlen ut ur Stockholm.

FOTO: SVANTE FISCHERSTRÖM

to-profit"-program och en lyckad sammanslagning av Sonys och Ericssons mobiltelefonverksamheter. Det är allesammans starka bedrifter, som kommer att göra verksamheten lönsam igen, framhåller Lars Ramqvist.

### Räddande pärlband

Miljardförlusterna för mobiltelefonerna hade kunnat knäcka Ericsson förrförra året. Men företaget hade tillgångar att realisera, tack vare den uppköpsstrategi på datakomsidan som kommit att kallas "pärlbandsstrategin" och som utarbetades 1996.

Strategin gick ut på att Ericsson – i motsats till flera konkurrenter – avstod från de mer spektakulära uppköpen under dessa år då hela IT-branschen var haussad. Satsningar gjordes endast på företag som säkert skulle addera värde till koncernens strategiska kärnverksamhet. Det mest lyckosamma förvärvet var andelarna i Juniper Networks, under 1997 och 1998.

– Under 2000 och 2001 kunde vi kamma hem sammanlagt 22 miljarder i reavinst på det förvärvet, samtidigt som vi bildade ett joint venture med Juniper.

Det andra lyckosamma resultatet av pärlbands-

strategin var ett förvärv som inte blev av. Lars Ramqvist berättar:

– Vi slet länge med frågan om vi skulle köpa upp Fore Systems. Det var uppe i två olika styrelsesammanträden, men till slut beslöt vi oss för att avstå. I stället köptes det upp av Marconi, som fick betala dyrt för den affären när de förra året tvingades till nedskrivningar på 5 miljarder dollar, som följd av köpet.

### Svåra beslut

När Ericsson började få ordning på sin mobiltelefonverksamhet inträffade så den allmänna marknadskollapsen för telekom under första kvartalet 2001. Lars Ramqvist är glad över att han har fått vara med och snabbt hantera problemen, men han medger att det har varit många svåra beslut att fatta.

– Jag har alltid haft en konservativ inställning till uppsägningar och försökt att undvika dem så långt det gått. I många år under 1990-talet kunde vi lösa vår effektivisering genom att flytta runt folk. Det var lättare då, för vi befann oss i tillväxt och behövde mycket folk på mobilsidan framför allt.

– När vi gick in i 2001 hade vi byggt upp en organisation och en produktionsapparat som nätt och jämnt klarade våra ökande leveransåtaganden, med årliga volymökningar på 30–40 procent. Men så stannade tillväxten upp, mycket abrupt.

– Vi hade från styrelsens sida inget annat att göra i det läget än att till fullo stödja Kurt Hellström och hans kolleger i de åtgärder som arbetades fram. Och så såg vi till att de som tvingades lämna företaget blev så generöst behandlade som möjligt.

– Det effektivitetsprogram som så snabbt genomfördes under 2001 var i själva verket livsavgörande för Ericsson som självständigt bolag, säger Lars Ramqvist.

### Rätt tid att gå

Nu när Ericsson och branschen kan börja hoppas på en ljusning på marknaden, är det ett starkare företag som framträder. Lars Ramqvist anser därför att detta är precis rätt tidpunkt för honom att lämna ordförandeskapet och platsen på kommandobryggan.

– Jag vill önska mina vänner i Ericsson lycka till! Det har varit en stor ynnest för mig att få jobba i företaget. Av allt jag upplevt under dessa 22 år är det människorna – kunder, politiker, branschkolleger och framför allt medarbetare – som jag kommer att sakna allra mest, avslutar Lars Ramqvist.

– Men, skyndar han sig att tillägga, ni blir inte helt och hållet befriade ifrån mig.

– Som hedersordförande har jag lovat att hjälpa till här och där när Ericsson behöver representeras i olika sammanhang. Närmast har Kurt Hellström skickat mig till Kina för att träffa regeringsmedlemmar och andra och diskutera nya affärsmöjligheter.

Vårt långa samtal avslutas med att Lars Ramqvist tar upp den stiftelse i hans namn som bolagets styrelse beslutat om:

– Snart blir det möjligt för unga människor som vill förkovra sig i internationellt företagande eller telekommunikation att söka bidrag från den här stiftelsen. Jag tackar styrelsen för detta generösa bidrag, men inte för egen räkning, utan på alla de ungdomars vägnar som på detta sätt kan få stöd i sin kommande utbildning.



Under många resor har Lars Ramqvist haft sin hustru Barbro vid sin sida. Här ses de vid Olympiska spelen i Barcelona 1992.

FOTO: LENA HYTTSTEN

LARS-GÖRAN HEDIN

lars-goran.hedin@lme.ericsson.se





Workshops med kunderna är en viktig del av arbetet med produktplanering på Mobile Systems WCDMA och GSM. Där framkommer vad kunderna förväntar sig när det gäller framtida produkter.

ILLUSTRATION: BJÖRN HÄGGLUND GEVAERT

När utvecklingen går från nät för tal och meddelande till multimedia behövs ett mer utvecklat sätt att arbeta med produktplanering på affärsenheten Mobile Systems WCDMA och GSM. Några viktiga delar i arbetssättet är tvärvirtuella grupper och workshops med kunderna, för att ta reda på hur de ser på den nya framtiden.

## Kunddialog viktig för nya produkter

– I dag drivs utvecklingen av tre faktorer: slutanvändarnas upplevelser, nätens effektivitet och nättillväxten. Det ställer nya krav på vårt sätt att jobba med produktplanering, säger Göran Olsson, ansvarig för marknadsföring och produktplanering på Mobile Systems WCDMA och GSM.



Göran Olsson

– Vårt tidigare arbetssätt fungerade bra när mobilnäten användes för kommunikation mellan personer, antingen med tal eller meddelanden. Utvecklingen har dock medfört att vi behöver vidareutveckla vårt arbetssätt. När Mobil Internet nu kommer in med så kallad Multimedia on Demand, där användarna plockar upp innehåll, som videosnuttar, nyheter och liknande,

behöver vi förändra vårt sätt att arbeta med produktplanering. Att se nätet med alla produkter som en helhet har blivit ännu viktigare, säger han.

### Tre huvudsegment

Nytt är också att man delar in marknaden i tre huvudsegment. Ett av segmenten består av de operatörer som tar utbyggnaden till 3G i lite långsammare takt, samtidigt som de vill tjäna så mycket som möjligt på sina 2G-nät. I det andra segmentet återfinns de operatörer som tror på en snabb övergång till 3G. Det tredje segmentet omfattar operatörer som är nykomlingar, så kallade greenfielders, på marknaden.

Idag omfattar dessa tre segment de allra största kunderna på affärsenheten Mobile Systems WCDMA och GSM. Tillsammans svarar dessa ope-

ratörer för en mycket betydande del av affärsenhetens försäljning. För varje kund har en kundansvarig, Key Customer Responsible, utsetts.

– Grundtanken är att dessa kunder ska vara vägledande för vår produktportfölj, men naturligtvis kommer vi även i fortsättningen att ha en dialog med övriga kunder, säger Göran Olsson.

Samtidigt betonar han att Ericssons marknadsenheter runt om i världen har en viktig roll när det gäller framtidsdialogen med kunderna.

### Workshops visar vägen

En viktig del i det vidareutvecklade sättet att arbeta är workshops med kunderna. Resultatet av dessa ska leda till att rätt produkter utvecklas. Det interna arbetet sker sedan i tvärvirtuella grupper, där affärs-, produkt- och leveransansvariga ingår. De seminarier

som hittills har genomförts har fått positivt gensvar från kunderna.

Samtidigt som ett totalprojekt för produktutveckling bildas börjar också arbetet med marknadsföringsplanerna för att i god tid kunna bygga upp efterfrågan hos kunderna. Marknadsföringen görs för att passa de olika segmenten.

– Den stora skillnaden mellan hur vi jobbar idag jämfört med tidigare är att vi nu ska ha en ännu bättre helhetsyn som går genom hela nätet och som även omfattar applikationer och terminaler. Denna helhetsyn ska även genomsyra vårt arbete, säger Göran Olsson.

GUNILLA TAMM

gunilla.tamm@lme.ericsson.se

## Olika krav från olika kunder

– De workshops som vi har haft har fått positivt gensvar från kunderna och de vill gärna fortsätta att arbeta med oss på det här sättet. Det säger Roger Hartonen och Hans Malmberg, som är kundansvariga för Vodafone respektive Hutchison när det gäller produktplanering.

Hutchison är en så kallad greenfielder, alltså en nykomling på marknaden medan Vodafone har mycket lång erfarenhet av mobiltelefoni.

– En viktig fråga för Hutchison är hur man kan dela 3G-nät med andra operatörer. Det framkom på den första workshop som vi nyligen hade. Där deltog bland andra strateger från kundsidan tillsammans med representanter från Ericssons produktledning. Kunden är intresserad av att fortsätta med workshops och vi kommer att ha dessa någon eller några gånger om året, berättar Hans Malmberg.

– Nu vet vi vad Hutchison förväntar sig av oss när det gäller framtida produkter och vi måste leva upp till deras önskemål, tillägger han.

– Tillsammans med Vodafone har vi haft fyra seminarier. Två har inriktat sig på radiodelarna, en handlade om delarna i kärnnätet, alltså core net och det fjärde hade Telecom Management som tema, säger Roger Hartonen.

Medan Hutchison har siktet inställt mot 3G är Vodafone bland annat intresserad av hur 2G och 3G kan samspela.

– Ericsson och Vodafone har många års erfarenhet av att samarbeta och vi tar hjälp av varandra inom olika områden. Här kan man verkligen tala om partnerskap, förklarar Roger Hartonen. Samtidigt understryker han att det är viktigt att man internt tar hand om de kundkrav som man har samlat under kundträffarna.

I alla workshops deltar representanter från Ericssons lokalbolag. Både Roger Hartonen och Hans Malmberg betonar att dessa medarbetare har en viktig roll, eftersom de har den nära och ofta dagliga kontakten med kunderna.

GUNILLA TAMM



Hans Malmberg är kundansvarig för Hutchison när det gäller produktplanering. Roger Hartonen har samma ansvar gentemot Vodafone.

FOTO: ECKE KÜLLER



## Stockholm University's Executive MBA program ... real choices for serious professionals

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

Enrolling now for August 2002

### Entry requirements

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

### Contact

Eva Carnestedt on 08-674 74 25, email [ec@fek.su.se](mailto:ec@fek.su.se) or  
Lotta McLaughlin on +46 8 16 37 94, email [emc@fek.su.se](mailto:emc@fek.su.se)  
See [www.fek.su.se](http://www.fek.su.se) for details of our Executive MBA  
presentation evenings and on-line application.

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



# 5

Missa inte Ericssons  
interna nyhetsprogram

## 5minutes

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

Produceras av redaktionen på Kontakten

## HUBER+SUHNER går hela vägen

Logistikhanteringen är UMTS-  
utbyggnadens största utmaning.

HUBER+SUHNER antar därför  
denna utmaning genom att  
leverera kompletta materialsatser  
i hela landet:

- Antenner
- Mastfästen
- Quick-fit kontakter
- Jordningskit
- Jumperkablar
- Citysitemaster
- Feederkablar



HUBER+SUHNER AB  
Telefon 08-447 52 00  
Fax 08-447 52 01  
[www.hubersuhner.com](http://www.hubersuhner.com)

## CALL FOR PAPERS!

THE ERICSSON RATIONAL  
USER CONFERENCE - ERUC

# 2002

24-25 oktober  
Scandic Infra Business Center  
Stockholm

Unified Change  
Management

Quality by Design

Managing Iterative  
Development



För fjärde året i rad arrangerar Rational tillsammans med Ericsson en av Sveriges största användarkonferenser. Konferenserna har hittills varit mycket uppskattade och välbesökta. Årets teman är *Unified Change Management*, *Quality by Design* och *Managing Iterative Development*. Vill du dela med dig av dina kunskaper och erfarenheter är du välkommen att lämna ditt bidrag senast den 7 maj på <http://accelerator.ericsson.net/eruc>

## Rational

the software development company

Rational Software Nordic AB • Box 1128 • SE-164 22 Kista  
Tel +46 8 566 282 00 • Fax +46 8 566 282 10 • [ericsson@rational.com](mailto:ericsson@rational.com)  
<http://accelerator.ericsson.net>



# Flera system delar på samma inomhusnät

Ericssons erbjuder nu en "Combining Unit" som kombinerar signalerna från upp till tolv mobiloperatörer över ett och samma inomhusnät. En första 2G/3G-box har redan levererats till ett shoppingcenter i Singapore och nästa är på väg till Portugal.

För att ge mobilnäten bättre täckning och kvalitet i kontorshus eller i shoppingcenter på flygplatser med mera, använder man en teknik som kallas "Cellular Inbuilding Solutions".

Man förlänger då mobilsystemet in i huset genom att placera en basstation i ett teknikum (i husets källare eller garage), varifrån kablar eller fiber dras till antenner på våningsplanen. Inomhusnätet avlastar då även mobiltrafiken utanför huset.

Marknaden för Inbuilding Solutions kom först igång i Asien där det finns många höghus och där mobilnäten snart fick problem med att klara inomhustäckningen, men är nu även på fram-marsch i Europa. USA-marknaden ligger lite efter.

Vitsen med en Combining Unit är att flera nät eller operatörer kan utnyttja samma inomhusnät för att få täckning. Varje operatör placerar då en basstation i teknikrummet och ansluter den till boxen. En GSM 900- eller 1800-operatör kan då samsas med en WCDMA-operatör på lika villkor på till exempel en flygplats.

– Det räcker med att två operatörer delar på ett nät för att boxen ska vara befogad och operatörerna göra en klar vinst, säger Mikael Hällström, chef för enheten Inbuilding Solutions. Och vår nya Combining Unit kan betjäna tolv operatörer samtidigt och klarar både 2G och 3G.



Mikael Hällström

## Allt i en box

Ericssons produkt, vars fullständiga namn är "3 band 4 port Multi Operator Combining Unit" har flera unika egenskaper. Bland annat mycket små effektförluster.

– Lådan vi ser här motsvarar en hel vägg med olika delar som annars brukar kopplas ihop med kablar, säger produktchefen Kenth Höglund på Ericssons enhet för Antennära produkter. Den är verifierad och klar att kopplas in i nätet.

Den beskrivna multioperatörboxen gäller så kallade passiva distribuerade antensystem, men även hybridlösningar med aktiva system. Inomhussystemen delas nämligen in i passiva och aktiva system. De passiva, som klarar sig utan förstärkare av signalerna och använder sig av koaxialkablar, är billigare att installera och passar bäst när det inte är tillräckligt med utrymme för antenner. Aktiva system med optisk fiber är enda lösningen när det handlar om långa avstånd. De är dyrare men också mer flexibla och kan byggas på efter hand.

## Tre av tolv

Principen för kombinationsboxen är att den har tolv ingångar och fyra utgående antennportar.

Ingångarna är fyra stycken för vart och ett av tre frekvensband, till exempel 900, 1800 och 2000 MHz. De tolv signalerna kombineras inne i lådan och levereras ut i varje antennport med en fjärdedels effekt. Det betyder att varje antennport har en fjärdedel av alla tolv signalerna.



Ericssons nya Combining Unit, här demonstrerad av produktchefen Kenth Höglund, gör det möjligt för upp till tolv operatörer att dela på samma inomhusnät. FOTO: ECKE KÜLLER

– Vi vill inte avslöja exakt hur vi löst detta, men hjärtat i boxen är några MCM (Multi Casting Matrix), enheter som kombinerar fyra ingående Tx/Rx-signaler till fyra utgående portar, säger Kenth Höglund. I motsats till våra konkurrenter klarar vi att göra detta utan egentliga kombineringsförluster och med mycket små effektförluster.

Var och en av de fyra utgångarna kan med splitters serva upp till tjugo våningar i ett höghus och totalt klarar en enhet flera hundra antenner, cirka 100 stycken per utgång.

## Ericssons fördel

Multioperatörboxen är en mindre del av det totala systemet, de tunga bitarna är kablar, antenner och tjänster. Men boxen är avgörande för möjligheten att blanda olika system i ett nät.

– Vår Combining Unit är den del som skiljer vårt system från konkurrenternas, säger Mikael Hällström. Att vi lyckats så bra är ett resultat av det stora radiokunskandet inom Ericsson.

Kunderna är operatörerna, en eller flera i ett konsortium som svarar för täckningen i en byggnad. Oftast installeras näten i befintliga byggnader, men det blir allt vanligare att de installeras redan när ett nytt hus byggs.

Produkten är utvecklad på Ericsson och består till största delen av Ericssonprodukter, men tillverkas på lego. För hela lösningen svarar ICC, Inbuilding Competence Center, som gör hela fältarbetet och bygger och dimensionerar näten och levererar en komplett lösning.

LARS CEDERQUIST

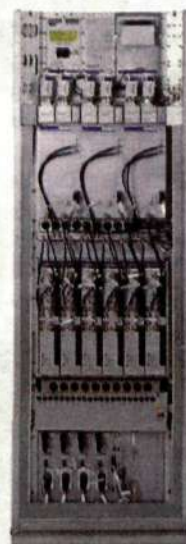
lars.cederquist@lme.ericsson.se

☉ [ms.ericsson.se/iip/GenFrames?docno=web-00:11344](http://ms.ericsson.se/iip/GenFrames?docno=web-00:11344)

## Nya GSM-basstationen erövrar världen

Ericssons nya GSM-radiobasstation RBS 2206 (RBS 2106 för utomhus) är avsedd att komplettera och successivt ersätta de äldre storsäljarna RBS 2202/2102. Redan kring årsskiftet började man leverera stationer för GSM 1900 i Nordamerika och nu är GSM 900 och 1800 MHz-stationer på gång i Europa och Asien.

RBS 2206 brukar beskrivas som den GSM-station som banar väg för 3G eftersom den dels är EDGE-förberedd samt med dubbel-transceivrar har lika mycket kapacitet i ett skåp som föregångaren hade i två skåp. Detta ger operatören möjlighet att placera en WCDMA-bas på den frigjorda site-ytan.



## Nu kan iPAQ bli en GSM-telefon

I slutet av mars släppte Compaq i Storbritannien ett telefonpaket som förvandlar handdatorn iPAQ till en GSM/GPRS-telefon med stöd för SMS och wap. Lösningen är ett led i integreringen av telefoner och datorer på samma sätt som telebolagen Ericsson och Nokia lägger in datafunktioner i sina mobiler.

☉ [www.allnetdevices.com/wireless](http://www.allnetdevices.com/wireless)

## Seiko översätter handstil till PDA-er

Seiko Instruments har tagit fram ett system, SmartPad, som gör det möjligt att direkt med en SmartPad bläckpenna överföra handskrivna text eller bilder på helt vanligt papper till en Palm eller Pocket PC handdator.

Det skrivna sänds per infraröd signal till handdatorns infraröda port. Den elektroniska pennan är batteridrivna och fylls med bläck. Det skrivna kan sen synkroniseras med den fasta datorn.

☉ [www.seikosmart.com](http://www.seikosmart.com)

## Mobilsamtal utan ett ord

I Japan utvecklar NTT DoCoMo en teknik för tysta mobilsamtal, det vill säga att man rör läpparna ljudlöst och att en sensor läser av rörelser i läppar och haka och omvandlar dessa till ljud.

Man får väl förutsetta att den som talar in sitt meddelande på något sätt vet vad maskinen låter honom säga. Produkten beräknas kunna lanseras om fem år.

## Teknikinsat

### Gratis nätbaserade kurser över Internet

Ericsson University kan nu erbjuda alla Ericssonanställda mer än 250 nätbaserade kurser. De är gratis och erbjudandet gäller till och med december 2002.

Kurserna finns på Internet vilket betyder att man kan gå kurserna hemifrån eller från arbetet. Det enda som krävs är att man har en Internet-uppkoppling och ett e-postkonto.

Det finns ett stort antal kurser inom många områden, till exempel Microsoft Office 97 eller 2000, Microsoft Project, Datacom, General Telecoms och Mobile Telecoms. Gå in på:

☉ [university.ericsson.se/netbased/smartforce.asp](http://university.ericsson.se/netbased/smartforce.asp)





I år lämnar Ericsson för första gången en hållbarhetsrapport. Den omfattar arbetet inom miljöområdet och de sociala och socioekonomiska områdena.

FOTO: ECKE KÜLLER

# Rapport för framtiden

Intresset för bolagens arbete för bättre miljö blir allt större. Det handlar inte längre bara om vatten och luft, utan även om arbetsmiljö och socialt ansvarstagande i stort. Därför har Ericssons miljörapport utökats för att ge en mer komplett bild av bolagets verksamhet.

På engelska talar man om sustainability, på svenska är hållbarhet eller hållbar utveckling den närmaste översättningen. Det handlar om hur ett företag sköter sig när det gäller naturresurser och utsläpp och hur företaget tar hand om sina anställda och betar sig i de länder man är verksam. Kort sagt att företaget tar ansvar miljömässigt, socialt och ur ett socioekonomiskt perspektiv.

För Ericsson är detta inga nya tankar, men i år är det första gången arbetet sammanställs i en hållbarhetsrapport. Rapporten visar att det är en hel del som har uppnåtts. Här är några exempel:

## Miljömässiga resultat:

- Ett miljöledningssystem infördes, vilket ledde till att Ericsson globalt certifierades enligt ISO14001. Systemet är gemensamt för hela koncernen och innehåller uppgifter om all signifikant miljöpåverkande aktivitet.
- Under 2001 togs alternativ till bromerade flamskyddsmedel fram till 80 procent av alla kretskort. Alternativen ska införas under det här året.
- Blyfria tillverkningsmetoder har utvecklats, vilka

ligger flera år före konkurrenterna (se artikeln här intill).

- En databas för information om innehållet i elektronikkomponenter har införts. Med hjälp av det kan innehållsdeklarationer på produktnivå sammanställas. Så har gjorts för Ericssons radiobasstation och kontrollenheten för radionät för den tredje generationens mobilnät.
- Livscykelanalyser har tagits fram för utrustning för 3G-system med information om produkternas miljöpåverkan i alla led.
- Ericsson har infört återvinningssystem för uttjänt utrustning. Under förra året tog Ericsson tillbaka och återvann 180 ton utrustning i Europa. I år ska systemet erbjudas kunder i övriga världen.

## Sociala och socioekonomiska huvudpunkter:

- Ericsson har förfinat och antagit en uppförandekod som omfattar alla anställda inom koncernen och dess underleverantörer. Reglerna bygger på FN:s och ILO:s konventioner och reglerar bland annat grundläggande mänskliga rättigheter, exempelvis rätten till en arbetsplats fri från förföljel-

se och diskriminering på grund av ras, kön, ålder och så vidare. Koden handlar också om arbetsvillkor, som rätten till en säker arbetsmiljö och reglerade löner.

- Aktiesparprogrammet som initierades förra året omfattar alla anställda i koncernen och är ett sätt att öka motivationen hos personalen.
- Ericsson Response lånade ut ett MiniGSM-system till FN som stöd för hjälparbetet i Kabul, Afghanistan – landets första GSM-system. MiniGSM är ett system som tagits fram särskilt för att underlätta kommunikationen i glesbygd där infrastruktur saknas.
- I Kina tog de första studenterna examen från Ericsson China Academy, en universitetsutbildning i ekonomi, marknadsföring och telekommunikation i samarbete med flera universitet. På så sätt hjälper Ericsson till att utveckla regionen när det gäller kunskap om företagsledning och telekommunikation.

Dessutom pågår en lång rad lokala initiativ runt om i världen:

- I Lynchburg, USA, arbetar anställda frivilligt i ett mentorprogram för att stödja ungdomar som riskerar att hamna utanför samhället.
- I Brasilien samlar anställda in pengar till matkorgar till fattiga, och Ericsson bidrar med lika mycket.
- I Kina stödjer Ericsson Earth-Friend Brigade arbetet för att rädda den tibetanska antilopen.

LARS-MAGNUS KIHLLSTRÖM

[lars-magnus.kihllstrom@lme.ericsson.se](mailto:lars-magnus.kihllstrom@lme.ericsson.se)



# Ericsson visar positivt resultat

**Ericsson må ha gått med mångmiljardförlust** förra året, men på hållbarhetssidan ligger företaget på plus. Det framgår av den utökade miljörapporten.

– Ericsson ligger mycket bra till i sitt arbete för en hållbar utveckling. Vi ser till exempel mycket positivt på den uppförandekod som uppdaterats och införts när det gäller anställda i Ericsson och underleverantörer i hela världen. Ett annat område där Ericsson ligger bra till är utfasning av skadliga ämnen. Där är Ericsson i topp i branschen, säger Fredrik Aronsson på Ecobalance, som arbetar med att göra hållbarhetsanalyser på nordiska företag.

## Toppbetyg

Ericssons hållbarhetsarbete fick också toppbetyg av det amerikanska analysföretaget Dow Jones som utsåg Ericsson till världsledare inom kommunikationsteknikbranschen förra året.

– Vi vill inte vänta på att nya lagar ska träda i kraft utan istället ta egna initiativ. Då kan vi också påverka

lagarna så att de fungerar för vår industri. Vi ställer också samma höga krav i länder med svagare lagstiftning, säger Lars Bernau, ansvarig för Ericssons verksamhet för hållbar utveckling.

## Sätter upp etiska regler

I Sverige är andelen etiska fonder en procent medan den är 14 procent i USA. Men frågan är inte begränsad till dessa. I stället är hållbarhet ett område som blir allt hetare i finanssektorn.

– Till exempel har flera av de stora brittiska bankerna numer egna analytiker som arbetar med hållbarhetsfrågor och även stora amerikanska pensionsfonder sätter upp etiska regler för investeringar, säger Fredrik Aronsson.

Det samma gäller vissa försäkringsbolag. Norges största, Storebrand, har till exempel sagt att man ska ställa baskrav när det gäller miljö och socialt ansvar för att överhuvud taget satsa pengar i ett företags aktier. Och när de stora tar steget följer andra efter.

En anledning till utvecklingen är att investerare inte har råd med överraskningar, vare sig det gäller dolda miljöfaror, omänskliga arbetsförhållanden eller andra börspåverkande skandaler. I det sammanhanget blir hållbarhetsrapporten central.

Även kunder tiller krav på att Ericssons verksamhet lever upp till en viss etisk nivå, liksom det kan vara ett konkurrensmedel när det gäller att kunna anställa högkompetent personal.

– Människor vill att företaget de arbetar hos ska ha bra etiska regler och att de ska ha ett bra uppförande i samhället. Sådant är förstås viktigt för oss som arbetsgivare, säger Lars Bernau.



Lars Bernau

LARS-MAGNUS KIHLLSTRÖM

# Grön kraft med blyfri modul

Som ett led i Ericssons arbete att fasa ut skadliga ämnen har en blyfri spänningsmodul tagits fram. Den är unik i sitt slag och har krävt helt nya lösningar för att klara de högt ställda kraven.

Spänningsmodulen, med beteckningen PKD, kanske inte ser mycket ut för världen, men den är ändå ett ordentligt steg mot att reducera mängden bly i elektronisk utrustning.

Modulen omvandlar spänning, från en distributionsnivå på 48 volt ner till ett par volts lågspänning för att driva elektroniska kretsar på ett enstaka kort.

Den här typen av omvandlare används i allt större utsträckning i nästa generation av elektroniska system. Att den görs blyfri får därför stor betydelse.

– Kretsen är lödd helt utan bly, men det som gör den unik är framför allt att den kan löddas blyfritt på det kort den ska försörja, berättar Henrik Sundh, som är projektledare för PKD-modulen.

Bly finns i vanligt lödtegn för att göra det mjukt och lättsmält. Men när man ska lödda blyfritt krävs högre temperatur, vilket i sin tur ställer högre krav på

komponenterna, bland annat när det gäller fukt. Risken finns annars att fukten i komponenten expanderar av hettan och det blir en så kallad popcorn-effekt inne i kretsen.

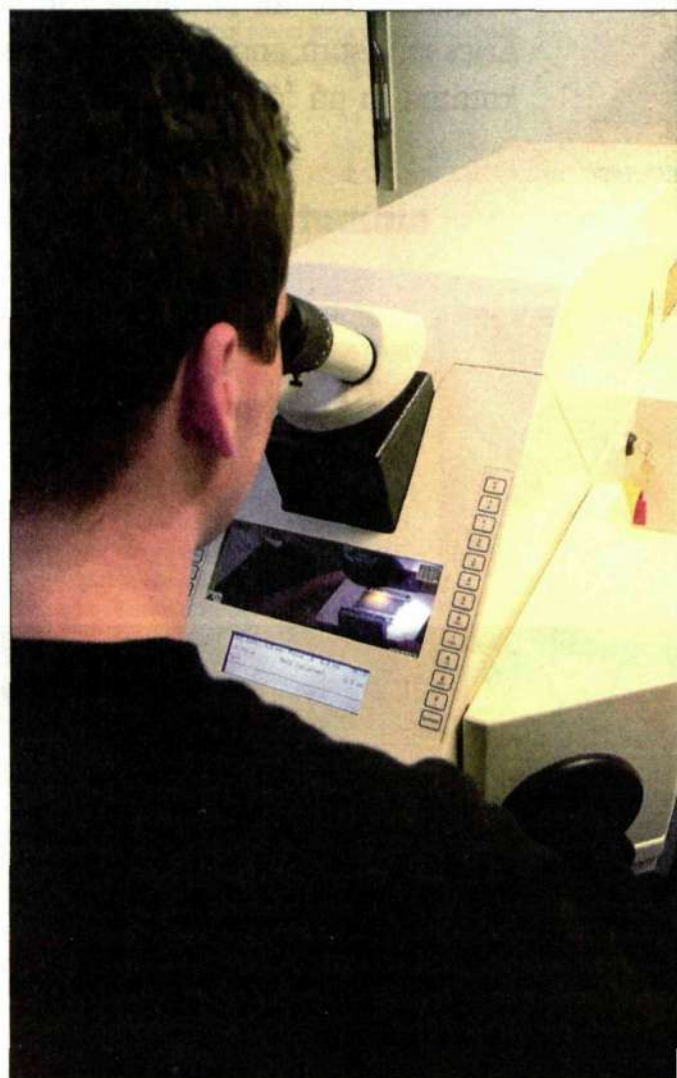
Men en ännu hårdare nöt att knäcka för Henrik Sundh och hans konstruktörer handlade om att modulen också skulle kunna löddas fast blyfritt på kundens kretskort. Problemet var att benen som förbinder modulen med kretskortet riskerade att lossna av hettan om de satt lödda på modulen. Lösningen blev att utveckla en process där man svetsar fast modulens ben med laser.

– Lasersvetsen fanns förut, men vi utvecklade metoden så att den passade oss, förklarar Henrik Sundh.

Dessutom har man valt att tillverka kretskortet i ett keramiskt material. På så sätt reduceras mängden bromerade flamskyddsmedel. Även mängden miljöfarliga plaster är reducerad.

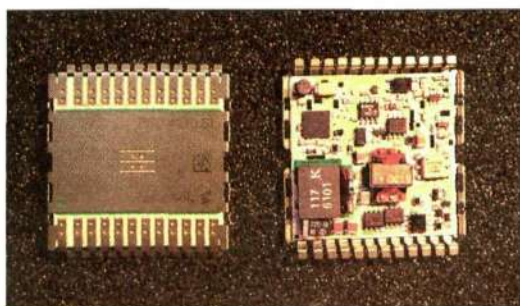
Det är bland annat japanska krav och kommande europeiska regler som ligger bakom utvecklingen av den nya modulen. I Japan finns idag regler om tillverkarens ansvar för att återvinna utrustning och om några år totalförbjuds bly i ny elektronik i Europa. Men Ericsson har beslutat att redan i år ha tagit fram de första hela blyfria kretskorten, och PKD:n är ett steg på vägen.

– Redan för tre år sedan fattade vi beslut om att ut-



Den nya spänningsomvandlaren PKD från Ericsson Power Modules är tillverkad utan bly. Anslutningarna till moderkortet är till exempel svetsade med laser.

FOTO: ECKE KÜLLER



Ett keramiskt kretskort gör att mängden bromerade flamskyddsmedel reduceras. FOTO: ECKE KÜLLER

veckla en blyfri spänningsomvandlare. Det gör att vi idag har tre års försprång till våra konkurrenter och de är ordentligt omskakade av att vi nu tagit det här steget, säger Patrick Le Fèvre, marknadsföringschef på Ericsson Power Modules.

LARS-MAGNUS KIHLLSTRÖM



# Microcell når företagen med GPRS

Den kanadensiska mobiloperatören Microcell har på sju år etablerat mobiltjänsten Fido som ett av de starkaste varumärkena i Kanada. För att bli landets första GPRS-operatör tog de hjälp av Ericsson, som ensam levererade nätet. Med GPRS vill Microcell komma in på företagsmarknaden.

Ericsson är Microcells viktigaste leverantör och har så varit ända sedan operatören erhöll licens 1995. Ericsson levererade GSM till provinserna Québec och Ontario, områden som omfattar cirka 62 procent av Kanadas befolkning och 70 procent av Microcells abonnenter. Nätet öppnade kommersiellt 1996. Mike Sisto är Ericssons kundansvarige gentemot Microcell.

– Microcell är trendkänslig och enormt bra på marknadsföring. Fido, som deras mobiltjänst kallas, räknas som ett av de tio starkaste varumärkena i Kanada. En av anledningarna till varför de blivit framgångsrika är att de attraherar massmarknaden och har en stor andel abonnenter med förbetalda abonnemang. Med GPRS ser de en chans att växa på företagsmarknaden, säger Mike Sisto.

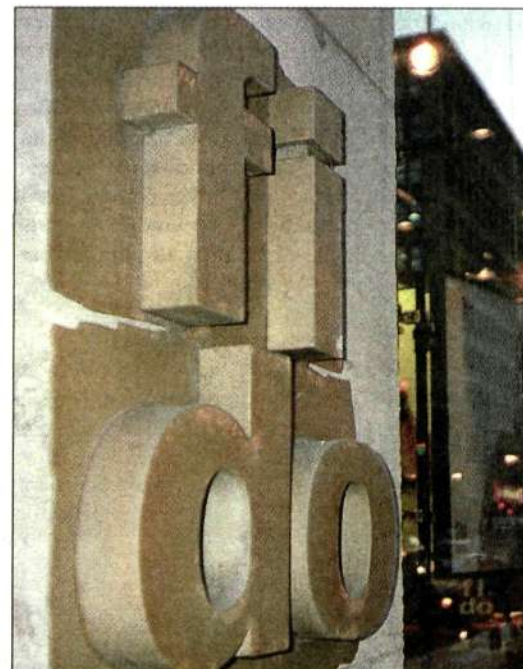
## Först med GPRS

De tre övriga stora mobiloperatörerna i landet driver nät med mer omfattande täckning än Microcell. Genom att vara först med GPRS vann de fördelar som de andra saknade.

Rajiv Pancholy, vd och operativ chef för Microcell Connexions, berättar att man också satsar hårt på roaming-avtal och idag har avtal med över 100 GSM-operatörer i världen.

– För oss betyder GPRS att vi kan erbjuda kunderna datatjänster hemma, på jobbet eller varhelst i världen de befinner sig, säger Rajiv Pancholy.

Utbyggnaden av GPRS påbörjades i mitten av 2000 och det första testsamtal



Microcell har på kort tid etablerat mobiltjänsten Fido som ett av de starkaste varumärkena i Kanada.

ägde rum den 30 november senare det året. Efter en "mjuk lansering" i juni 2001 lanserades nätet kommersiellt i september samma år. Det täckte då samma område som operatörens befintliga GSM-nät.

– Det var spännande att få vara tidigt ute med att bygga GPRS. Utmaningen för oss var att få tag på folk med rätt kompetens, eftersom Microcell var en av de första i hela Nordamerika att bygga GPRS, säger Mike Sisto.

– Vi lyckades engagera medarbetare som gjort utbyggnaden i Europa tidigare och de kunde i sin tur utbilda vår personal. Ericssons globala närvaro och vida erfarenhet lockade Microcell.

## Optimerar tillsammans

Rajiv Pancholy sätter stort värde på den utbildning och de erfarenheter som Ericsson har av olika affärsmodeller från olika marknader. Företagen arbetar vidare tillsammans för att optimera nätet. Eftersom Ericsson har ett kontrakt som ger dem del av Microcells intäkter, tjänar Ericsson mer pengar ju bättre trafiken och tjänsterna i nätet fungerar.

– Kontraktet som rör GSM löper ut i slutet av juni i år och vi förhandlar för att behålla ställningen som ledande leverantör i stark konkurrens med Nortel. När det gäller GPRS är Ericsson fortfarande ensam leverantör. Vi lyfter även fram EDGE som en del av vårt erbjudande, säger Mike Sisto.

Under den första fasen efter lanseringen har Microcell mest inriktat sig på mobila tjänster för företag.

Rajiv Pancholy säger att man får bra respons på tjänster inom bland annat transportsektorn samt vård och omsorg. Det är dock svårt att se effekten av de nya tjänsterna ännu, eftersom marknaden stannade av under förra året.

– En sak är säker – kunderna struntar i vad tekniken heter. Vi lockar dem inte genom att prata om GPRS, utan genom att erbjuda bra tjänster, säger Rajiv Pancholy.



Rajiv Pancholy, operativ chef för Microcell Connexions, och Mike Sisto, Ericssons kundansvarige gentemot Microcell, fortsätter samarbetet med att utveckla tjänster för GPRS.

FOTO: JACQUES DESHARNAIS

JESPER MOTT

jesper.mott@lme.ericsson.se





Med en enkel liten blomma...

FOTO: SANJAY GUPTA

## Blomstrande framtid

**Nu ska marknaden** för Mobilt Internet i Indien få sig en ordentlig skjuts. Det senaste tillskottet i Ericsson Mobility World-familjen är ett nyöppnat center på första våningen på Bhikaji Cama-kontoret i New Delhi. Kurt Hellström var där för att klippa bandet och få en guidad rundtur i lokalerna.

Sanjay Sharma, ansvarig för mobila Internetlösningar, berättade om de många samarbetsprojekt som redan pågår i centret. På bilden överlämnar Abha Kukreja, civilingenjör på Ericsson, en buket blommor medan Indieförstaren Jan Campbell tittar på.

## Ett helhetsgrepp om återvinning

**Maria Hüge Brodin** på Linköpings universitet har i samarbete med Ericsson forskat om hur man på bästa sätt ordnar logistik och transporter för återvinning av uttjänta produkter. Nyligen disputerade hon med doktorsavhandlingen *Logistics Systems for Recycling – on the Influence of Products, Structures, Relationships and Power* – en jämförelse mellan pappers- och elektronikåtervinning.

– En viktig slutsats jag kommit fram till är att logistiken för återvinning inte kan ses som en separat del utan måste integreras i företagets totala logistiksystem, säger Maria Hüge Brodin, som kommer att fortsätta att forska för Ericsson.

inside.ericsson.se/sustainability

## Motionspoäng kan bli vinstlott

**Mellan den 15 april och den 15 juni** kan man få poäng för att röra på sig. Det är dags igen för Ericssons idrottsförbunds motionskampanj, som uppmanar alla till minst 30 minuters fysisk aktivitet om dagen. Varje promenad, cykeltur eller annan aktivitet bokförs på ett deltagarkort, som sedan blir en lott i den stora dragningen där man kan vinna resor och sportkläder. Nytt för i år är att de som värvar nya motionärer, får en extra chans att vinna en resa.

Sverige.ericsson.se/fun

## Ungdomar har tumme med mobilen

**Mobiltelefoner, Gameboys** och handdatorer håller på att förändra vårt sätt att använda händerna. Det visar en undersökning från Warwick University i Storbritannien, som omfattar ungdomar under 25 år i nio olika störstäder. Enligt rapporten använder unga tummarna för att trycka på tangenterna, medan äldre och mindre rutinerade användare trycker med fingrarna.

– En typisk egenskap för människan är att tummens funktion skiljer sig från fingrarnas. Därför är det mycket intressant att den yngre generationen instinktivt väljer att använda tummarna som fingrar, säger Sadie Plant som lett undersökningen.



### ur arkivet

Idag klagas det inte så sällan på mobiltelefonanvändarnas bristande hyfs, men en Kontaktenartikel från 1953 visar att telefonetikett ingalunda är något nytt påfund. Här ses de avskräckande exemplen Tordöns-Tore skrika i luren, Cigarr-Jerker mumla medan Vackra Susie ägnar sig åt "Skönhetstelefonti". Tala tydligt och med vänlig röst lyder uppmaningen från Kontakten.



# 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**  
Paués Media, 08-665 73 80

**EXTERNA ANNONSER**  
Display AB, 090-71 15 00

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

**TRYCK**  
Nerikes Allehanda Tryck Örebro, 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.





I tio år har Elsie Henriksson varit med och arrangerat Ericssons bolagsstämma och sedan 1996 är hon ytterst ansvarig för de praktiska förberedelserna. Planeringen av bolagsstämma pågår året om och så fort en stämma har avslutats börjar arbetet med nästa för Elsie Henriksson och hennes kolleger.

FOTO: GUNNAR ASK

## I stämmostormens öga

Kanelbullar och säkerhetsstängsel. För många stämmodeltagare är kanske det ena viktigare än det andra. Men det är Elsie Henriksson som ser till att båda delar finns på plats när bolagsstämman drar igång.

Klockan är halv tre på dagen för bolagsstämman. I Globens korridorer går Elsie Henriksson, projektansvarig för Ericssons bolagsstämma, omkring och pratar nästan oavbrutet i sin mobiltelefon. Så här någon timmar innan några tusen aktieägare ännu väntar sig undertecknad att få möta ett nervvrak, i stället utstrålar hon harmoni och arbetsglädje.

– Grovjobbet är ju redan gjort och vi är en fantastisk grupp som jobbar med det här. Nu kan man bara hoppas att allt flyter som det ska, säger hon glatt.

Säkert bidrar också hennes rutin till lugnet. Hon har varit med och arrangerat Ericssons bolagsstämma i tio års tid och haft det yttersta ansvaret för de praktiska förberedelserna sedan 1996. Så snart årets stämma är avslutad börjar planeringen av nästa års arrangemang för Elsie Henriksson och hennes kolleger.

### Två planeringsbitar

Arbetet med en bolagsstämma består av två stora delar. Dels den juridiska delen som ser till så att stämman följer aktiebolagslagen vad gäller anmälningar, kallelse, dagordning och så vidare. Dels den praktiska, som är Elsie Henrikssons ansvarsområde, och innebär alltifrån att boka stämmolokal, ordna förtäring, funktionärer, ljud, ljus och teknik till att garantera

säkerheten för styrelse och stämmodeltagare. Just säkerhetsaspekten har blivit betydligt strängare de senaste åren.

– Naturligtvis hänger det ihop med det allmänt ökade intresset för Ericsson. Det återspeglar sig ju inte minst i antalet stämmodeltagare som har fördubblats på senare år, säger hon och ler vid minnet av ett särskilt svettigt år som projektansvarig.

– År 2000 var det meningen att vi som vanligt skulle hålla stämman i Viktoriahallen i Älvsjö. Men 14 dagar innan stämmodagen insåg vi att det hade kommit in så många anmälningar att vi var tvungna att snabbt hitta en annan lokal.

### Ont om stora lokaler

Lättare sagt än gjort med tanke på att det i Stockholm finns få lokaler som kan ta 4 000 människor, framförallt med så kort varsel.

– Jag tänkte "nu skulle man ju haft Globen" och sedan "ja, men jag ringer och kollar". Otroligt nog var lokalen ledig och vi fick jobba för högtryck för att klara av de nya förutsättningarna, säger Elsie Henriksson och skrattar.

Sedan dess står "bokning av Globen" väldigt högt upp på hennes prioriteringslista.

JENZ NILSSON

jenz.nilsson@me.ericsson.se



krönika

LARS-GÖRAN HEDIN  
koncernredaktör

## Äras den som äras bör

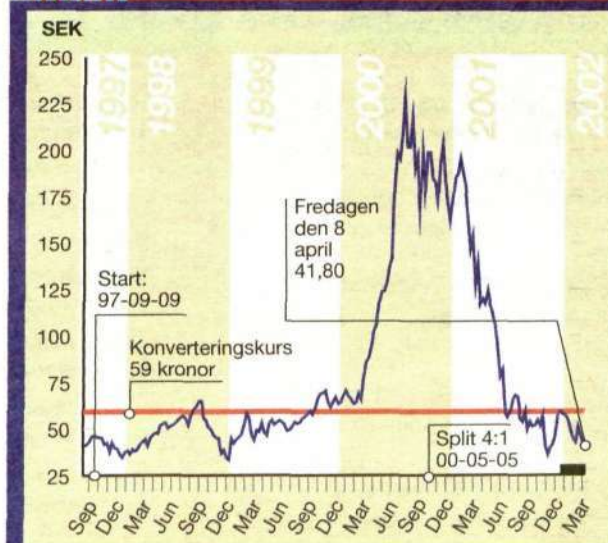
**Häromdagen gjorde jag** min tredje intervju med en avgående ordförande i Ericsson. Hans Werthén, Björn Svedberg och nu Lars Ramqvist – en treklöver av duktiga företagsledare som gått den traditionella vägen inom Ericsson, från vd till styrelseordförande. Med nyvalde Michael Treschow bryts den trenden, vilket många tycker är nyttigt för företaget och andra beklagar. Jag ska inte ge mig in i den debatten. Nej, det är en helt annan sak jag vill famhålla. När man diskuterar vad den nye ordföranden kan betyda för koncernen och vad den avgående åstadkommit är det viktigt att inte glömma att det finns andra faktorer som verkligen är avgörande för ett företags framgång.

**Att Ericssons aktiekurs** stigit mer än 1 000 procent sedan början av 1990-talet hänger ju trots allt mycket samman med hur hela telekombranschen utvecklats sig – och med hur Ericsson förmått att dra nytta av utvecklingen. Jag vill inte tona ner vikten av en stark och beslutsam ledning i toppen. Men samtidigt vill jag påminna om att det är mångas insatser som förklarar varför det här företaget blivit ledande i televärlden. En fast vilja att göra något av den där idén till förbättringar, eller en smart affärsidé i det mindre sammanhanget kan vara lika viktigt som ett strategiskt beslut i koncerntoppen.

**Det räcker med** ett enda exempel för att alla ska förstå vad jag menar. När Åke Lundqvist och några personer kring honom jobbade med att utveckla Ericssons första moderna mobilsystem, gjorde de det till en början mot ledningens goda vilja. I smyg utnyttjade de utvecklingspengar som blivit över på AXE-sidan till att utveckla radioteknologin. Vad deras fasta vilja, och passion för vad de sysslade med, betytt för Ericsson behöver jag inte ytterligare förklara.

Med detta vill jag inte uppmana till revolt mot ledningen. I stället vill jag, om det är möjligt, inspirera alla mina kolleger till att fortsätta ta det egna ansvaret för att vår verksamhet kan ständigt förbättras och bli effektivare. Får vi klara signaler från toppen om vad som förväntas av oss, så tror jag att vi alla vill göra vårt yttersta för att leva upp till de förväntningarna. Kanske till och med överträffa dem?

### aktien



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