

kontakten



FOTO: ANDERS WIKLUND/SCANPIX

Rapport med tuffa besked

2-5



FOTO: EDINA LISZTES

Nu finns
MMS
på riktigt

8-9



FOTO: JESPER VOLDGAARD

Mobilnät mäter
hjärtrytmen

14-16

nr
25 april
2002

8

Ericsson tar över mobilnät	7
Koncentrerade center för leveranser	10-11
Rätt språk för varumärket	21
AXD 301 – för tusende gången	22-23

Systemverksamheterna

Ännu en omorganisation står nu för dörren. Redan den första maj går affärsenheten för multiservice-nät samman med mobilsystem. Den nya affärsenheten går tillsviare under namnet Business Unit Systems och kommer att styras av Bert Nordberg.

Einar Lindquist har valt att lämna Ericsson och därför tar Bert Nordberg över rodret för mobilsystem fram till sammanslagningen. Johan Bergendahl får en nyckelposition i den nya affärsenheten. Hans första uppdrag blir att leda integrationsarbetet mellan enheterna. Ny chef för Global Services är Karl-Henrik Sundström, som fram till nu har varit chef för marknadsenheten Australien och Nya Zeeland.

Forsknings- och utvecklingsdelarna inom de två affärsenheterna kommer att föras över till kärnenheterna. AXE Classics, TDMA och PDC är produktlinjer som befinner sig i slutet av sina produktlivscyklar, där behovet av nyutveckling har upphört. De kommer därför att flyttas till Global Services, för att säkra en fortsatt lönsamhet.

Sammanslagningen av affärsenheterna kommer att medföra en viss övertalighet på grund av de synergieffekter som uppstår. De uppsägningar som kommer att ske är ytterligare ett led i Ericssons effektiviseringsarbete. Huvudsyftet med förändringarna är att Ericsson ska förbättra sin service till kunderna och samtidigt skapa den starkaste och mest konkurrenskraftiga lösningen för nästa generations nätverkslösningar. Det här är en omorganisation och ett förändringsarbete som ställer höga krav på med-

arbetarnas flexibilitet och som frestar på tålamodet. Kontakten har ställt Per-Arne Sandström mot väggen för att få en förklaring till varför det här är ett nödvändigt drag från ledningens sida.

Varför kommunicerar ni de här förändringarna i samband med kvartalsrapporten, är det en panikåtgärd för att blika finansmarknaden?

– Nej, det här är en förändring som vi gör för att tillmötesgå kundernas önskemål om integrerade fasta och mobila nätverkslösningar. Jag vill verkligen understryka att det här inte är en panikåtgärd, utan en proaktiv åtgärd för att vi ska behålla vår världsledande position.

– Kunderna är mest intresserade av optimering och underhåll när det gäller de mogna produktlinjerna. Det här betyder att vi skiftar fokus från kundernas nyinvesteringar till deras driftskostnader genom att ge dem lönsamma serviceerbjudanden. Samtidigt innebär sammanslagningen av affärsenheterna ytterligare besparingar för Ericssons del.

Tror du att medarbetarna har ork och motivation att gå igenom ytterligare en omorganisation?

– Jag förstår om medarbetarna tycker att det här

känns jobbigt. Vi genomförde en omfattande omorganisation så sent som för ett halvår sedan och alla har fått jobba hårt med effektivitetsprogrammet under året. Men hur tufft det än känns så har vi inget annat val än att hela tiden se över och förbättra vår verksamhet.

Betyder de här förändringarna att Ericssons strategier och mål också ändras?

– Nej, vi har alltid arbetat med våra kunders bästa för ögonen. Det här är en följd av det och av att serviceerbjudanden för driftskostnader blir allt viktigare. Med tiden måste vi alltså ytterligare bygga ut vår kompetens inom serviceområdet.

Är Ericssons nuvarande organisation ett misslyckande?

– Nej, de flesta håller nog med om logiken i den nuvarande organisationen. Men det har visat sig att vi har varit dåliga på att kommunicera roller och ansvarsområden. Med den här förändringen kommer vi att få synergieffekter och ytterligare klargöra ansvarsområdena inom organisationen genom att vi flyttar all forskning och utveckling till kärnenheterna.

Är sammanslagningen av affärsenheterna på lika villkor?

– Ja, det här är en sammanslagning av två mycket viktiga enheter. Vi ser hur kunderna efterfrågar en större förmåga att hantera integrerade fasta och mobila lösningar. Engine-konceptet, som ger oss möjlighet att vi föra in våra 170 miljoner installerade fasta linjer i IP-världen, är ett trumfkort som nu kommer hela vår systemverksamhet till del.

Varför blir Bert Nordberg chef för den nya affärsenheten?

– Bert Nordberg är rätt person för de tuffa tider vi befinner oss i. Hans ledarskapsförmåga och erfarenhet kommer att behövas vid sammanslagningen av de två affärsenheterna. Han har förmågan att sätta effektivitet och lönsamhet i första rummet.

Varför blev det inte Einar Lindquist?

– Einar har beslutat sig för att lämna Ericsson. Det är hans eget beslut och det växte fram i takt med att planerna för den nya affärsenheten tog form.

Vilka kommer att ingå i ditt managementteam?

– Det här innebär inga stora förändringar på den fronten. Bert Nordberg är redan med och Karl-Henrik Sundström kommer med så fort han har installerat sig här i Stockholm.

Vad händer nu?

– Det dagliga arbetet inom affärsenheterna fortsätter som vanligt tills vidare. Bert Nordberg har redan tagit över chefskapet för mobilsystem och styr det fram till sammanslagningen. Under tiden måste vi förankra vårt nya arbetssätt med våra kunder och leverantörer. Detta sker samtidigt som vi ser över våra resurser och matchar dem med våra behov.



Ericssons operative chef Per-Arne Sandström ser inte den nya sammanslagningen som en följd av kvartalsrapporten utan som en proaktiv åtgärd.

FOTO: ALEXANDER FARNSWORTH

SARA MORGE

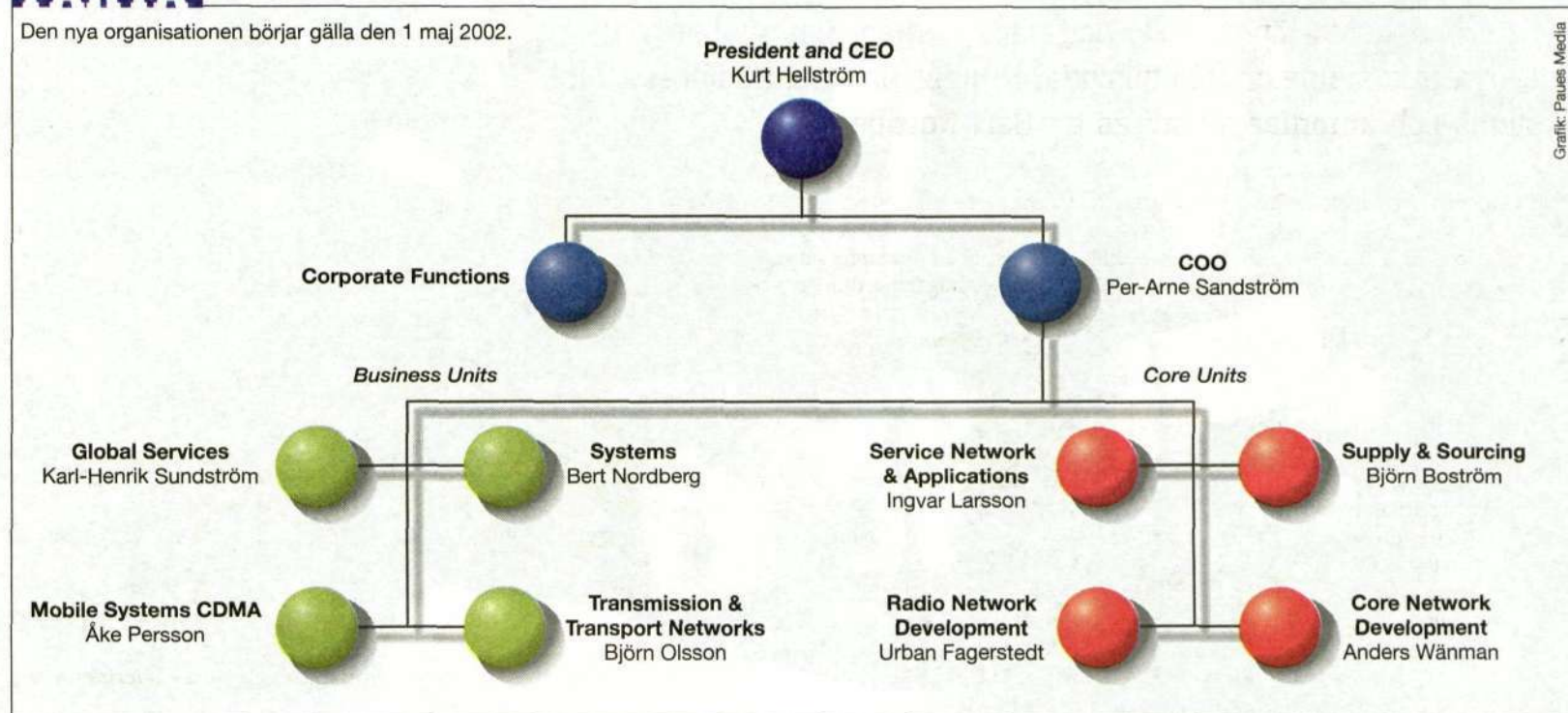
sara.morge@lme.ericsson.se

PER ZETTERQUIST

samlas när två blir en

ERICSSONS NYA ORGANISATION

Den nya organisationen börjar gälla den 1 maj 2002.



Bert Nordberg tror på snabb sammanslagning

Sammanläggningen av de två affärsenheterna ska gå snabbt. Chefen för den nya affärsenheten, Bert Nordberg förväntar sig att integrationsarbetet ska vara helt genomfört före midsommar.

– Under mina tjugo år som chef så har jag verkligen lärt mig vikten av att genomföra saker snabbt och effektivt, säger han.

Bert Nordberg anser att sammanslagningen var nödvändig och att den innebär stora fördelar för både kunderna och Ericsson.

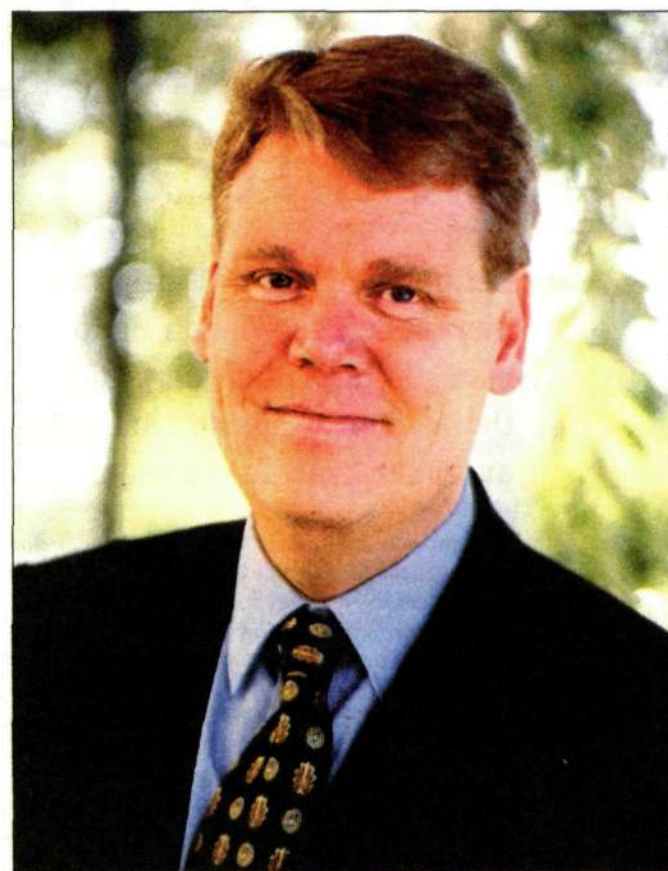
– Som jag ser det så är den främsta vinsten med sammanslagningen att vi får en korsbefruktnings av våra olika kompetenser. Dessutom effektiviserar

vi organisationen och får ner de administrativa kostnaderna.

Bert Nordberg understryker också vikten av att inte tappa framtidstron, att inse att telekomindustrins djupa svacka inte betyder att branschen har kollapsat. Han menar att det snarare handlar om att telekombranschen har mognat och att Ericsson måste anpassa sin verksamhet till en mogen marknad.

– Vi har en fantastisk styrka i vår ledande marknadsposition, vi måste lära oss att utnyttja den bättre. Det är av högsta vikt att vi är starka inför våra kunder. Vi måste acceptera att det är tuffa tider. Det handlar om att anpassa kostnaderna och satsa all energi på våra tillväxtområden. Jag har fullt förtroende för mitt folk när det handlar om att vända nedgången och göra systemsidan vinstbringande igen.

SARA MORGE



Bert Nordberg understryker vikten av att inte tappa framtidstron trots branschens svacka.



Ericssons informationschef Pia Gideon, vd Kurt Hellström och nyutträdde styrelseordförande Michael Treschow redovisade en väntad förlust när Ericsson presenterade sin rapport för första kvartalet 2002.

FOTO: LEIF RUNE JANSSON/SCANPIX

Flera tuffa utmaningar väntar Ericsson

Det går ännu inte att säga när marknaden ska vända uppåt igen. De bistra tiderna fortsätter. Det är den viktigaste slutsatsen av första kvartalets resultat.

Ericsson står inför tuffa utmaningar under året. Resultatet första kvartalet blev som väntat en stor förlust. Men värre är att marknaden inte är i närheten av en återhämtning så som man hoppats. I stället räknar Ericsson nu med en nedgång i år på mer än tio procent.

– Den situation vi är inne i är likadan för hela branschen. Både operatörer och leverantörer kämpar idag och vi ser att det kommer att bli förändringar när det gäller vilka spelare som blir kvar. I Europa kämpar operatörerna för att klara sina skulder efter 3G-auktionerna. Man kan säga att europeiska operatörer beskattats på över 1 000 miljarder kronor på det här sättet. Deras affärer går i själva verket bra, men

skuldbördan gör att de inte har råd att investera, säger Ericssons vd och koncernchef Kurt Hellström.

Operatörernas problem smittar av sig på leverantörer och som marknadsledande drabbas Ericsson hårt. Ledningen har därför beslutat om flera viktiga åtgärder. Dels en omorganisation från den 1 maj (se intervju med Per-Arne Sandström på sidan 2) och ytterligare besparingar med neddragningar som följd, dels en nyemission som ska ge runt 30 miljarder till bolagskassan (se artikel intill).

Besparingarna handlar om 10 miljarder kronor i år och berör 10 000 personer, jämt fördelade på Sverige och utanför. 3 000 av dessa har lämnat företaget hittills i år. Sammantaget betyder det att Ericsson kommer att ha runt 75 000 anställda i slutet av det här året.

I nuläget kan man inte säga inom vilka områden neddragningarna ska ske, men det är klart att samordningsvinster, i och med att affärsenheten för system bildas, kommer att stå för en betydande del.

Om ingen markant förbättring sker kommer besparingarna att fortsätta i samma takt nästa år vilket innebär 65 000 anställda i koncernen vid slutet av 2003.

Det blir inte heller någon vinst i år. Tidigare hade

man räknat med en rörelsemarginal på minst fem procent, men det målet har nu tagits bort.

– Det kommer att bli en förlust i år. Däremot tror vi att vi kommer tillbaka på plus någon gång nästa år, säger Ericssons finansdirektör Sten Fornell.

Ericsson lämnar i övrigt inga prognoser för framtiden. Anledningen är bland annat restriktioner i samband med den utlysta nyemissionen för att undvika att störa den viktiga processen.

Men det finns också positiva tecken i kvartalsrapporten. En sådan är att Ericsson ökat sin marknadsandel för GSM-system. Även orderingången har ökat, visserligen från en mycket låg nivå, men det kan i alla fall tydas som att läget inte längre förvärras. Därtill går Sony Ericsson jämnt upp och visar till och med en liten vinst.

LARS-MAGNUS KIHLLSTRÖM

lars-magnus.kihllstrom@lme.ericsson.se

Läs rapporten på:

www.ericsson.com/investors

Fortsatta förluster men ökande försäljning

Orderingången under första kvartalet 2002 minskade med 40 procent jämfört med motsvarande period 2001. Fast i förhållande till fjärde kvartalet 2001 ökade orderingången med 10 procent. Det justerade resultatet före skatt blev minus 5,4 miljarder kronor, att jämföra med minus 4,9 miljarder första kvartalet i fjol.

Den totala orderingången under januari-mars 2002 uppgick till 41,9 miljarder kronor. Detta kan jämföras med 69,3 miljarder kronor under samma period i fjol. Faktureringen under första kvartalet i år var 37,0 miljarder, vilket är en nedgång med 26 procent från 49,8 miljarder under första kvartalet i fjol.

Nedgången mattas

Orderingången för affärsområdet mobilsystem minskade jämfört med samma kvartal föregående år, men visade en ökning med 11 procent jämfört med fjärde kvartalet 2001.

Enligt marknadsbedömare tyder detta på att nedgången inom branschen saktar av. USA, Kina och Sverige, liksom ett antal utvecklingsländer som Saudiarabien och Indien, visar en förbättring jämfört med samma period i fjol. Däremot var Västeuropa, Japan och merparten av Latinamerika fortsatt svaga marknader.

Rörelseresultatet för System – det vill säga såväl mobila som fasta nät – var minus 2,9 miljarder kronor (2001 +2,0 miljarder), vilket gav en rörelsemarginal på minus 9 procent (+4 procent). Förändringen beror huvudsakligen på lägre fakturering och kostnader för överkapacitet.

Service växer

Förklaringen är speciellt en ogynnsam utveckling inom fasta flertjänstnät med en betydligt lägre efterfrågan på kretskopplade växlar, särskilt i Latinamerika.

Engine-lösningen för uppgradering av traditionella kretskopplade nät till paketbaserade fortsatte att utvecklas positivt, bland annat med genombrottsordrar i Kina, Tyskland och Afrika, vilket dock inte var tillräckligt för att balansera nedgången inom traditionella fastnätswäxlar.

Ericssons serviceverksamhet fortsätter att växa och utgör nu 24 procent av försäljningen. Ungefär hälften av det utgörs av systemintegration, outsourcing av nätverksdrift och konsulttjänster – expansiva verksamhetsområden som sammanlagt ökade med mer än 25 procent.

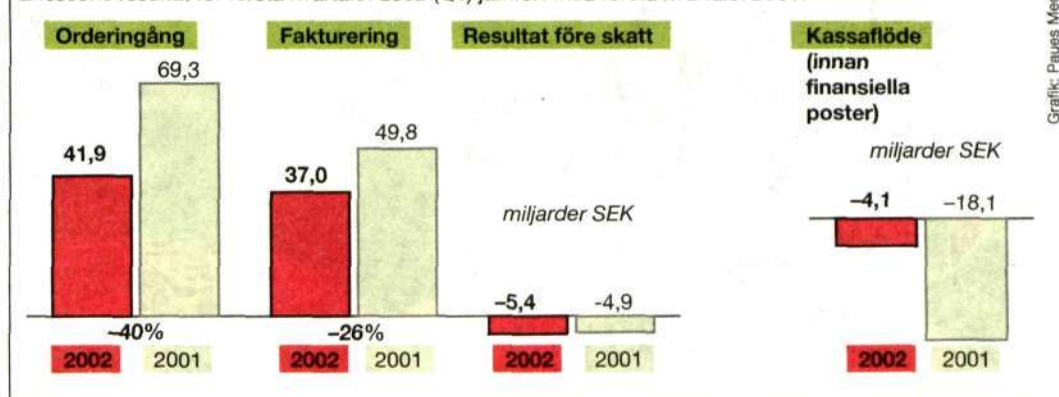
Sony Ericsson, det nya samägda mobiltelefonbolaget, har startat gynnsamt och redovisar nu nollresultat för första kvartalet, vilket är tidigare än väntat. Detta är bland annat ett resultat av försäljningsframgångar för telefoner med färgskärm (T68 och C1002S i Japan) och att omstruktureringen av telefonverksamheten varit framgångsrik.

MARKUS FISCHER

kontakten@lme.ericsson.se

FÖRSTA KVARTALET 2002 (Q1)

Ericssons resultat för första kvartalet 2002 (Q1) jämfört med första kvartalet 2001.



Nyemission ska ge 30 miljarder

För att Ericsson ska kunna behålla och stärka sin ledande marknadsposition krävs en stark finansiell ställning. Genom en föreslagen nyemission räknar Ericssons styrelse med att få in omkring 30 miljarder kronor. Styrelsen har beslutat kalla till extra bolagsstämma den 6 juni. Nyemissionen förväntas bli genomförd före tredje kvartalets utgång.

– Trots den turbulens som präglar dagens telekommunikationsmarknad är vi övertygade om att vår ställning på mobila system aldrig tidigare varit så stark. Ericsson är världsledande när det gäller 2G, 2,5G och 3G. För att kunna utnyttja vår starka position behöver vi också en stark finansiell ställning.

Så förklarade Michael Tre-



Michael
Treschow

schow, Ericssons styrelseordförande, förslaget om nyemission på den presskonferens som hölls i samband med att första kvartalets resultat offentliggjordes.

Ericsson räknar med att den ledande marknadspositionen i kombination med den interna kostnadseffektiviseringen ska leda till att koncernens strategiska position ytterligare förstärks tills operatörernas investeringar på nytt kommer igång.

Ett tillskott på 30 miljarder ska ge en ökad bered-

skap om nedgången inom marknaden blir längre eller djupare än förväntat.

Villkoren för den föreslagna nyemissionen kommer att offentliggöras senare.

Nyemissionen innebär att både A- och B-aktier ger rätt att teckna nya B-aktier.

Industrivärden och Investor, som sammanlagt har 7 procent av kapitalet och 67 procent av rösterna, har uttryckt sitt fulla stöd för den föreslagna nyemissionen.

Under tiden fram till teckningstidens utgång är det extra viktigt vilken information som går ut från Ericsson och det kan liknas vid den tysta period, "silent period" som råder inför varje bokslut.

GUNILLA TAMM

gunilla.tamm@lme.ericsson.se

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.

Stort nätdriftsavtal med Telfort i Holland

Holländska operatören Telfort har gett Ericsson uppdraget att ta över driften av bolagets mobilnät. Överenskommelsen innebär det största drift- och supportavtal som en telekomleverantör hittills har ingått med en operatör.

Ericsson kommer att ta över den dagliga nätdriften från Telfort gällande GSM, GPRS och UMTS (3G). Övertagandet innebär också att Ericsson ansvarar för planering, design och service av nätet. Telfort är dock fortfarande ägare av nätet och har full kontroll över alla rättigheter. Båda parter beskriver överenskommelsen som "ett naturligt kliv för respektive företag in i en framtida telekombransch".

– Det är ett nytt steg i vår strategi att fokusera mer på våra affärer. Det blir lättare att ge våra kunder den service de vill ha när inriktningen ligger mindre på att driva en svår och komplex teknik. Nätet är inte vår kärnverksamhet, däremot är den kärnan i våra affärer. Dessutom är detta en åtgärd som gör att vi kan dra ner på våra kostnader, säger Ton aan de Stegge, vd för Telfort.

– Det här är en väldigt betydelsefullt överenskommelse, inte bara för Ericsson i Holland utan för våra affärer i hela Benelux-regionen. Det innebär att vi stärker vår marknadsposition betydligt och att vi kan följa med bättre i de ständiga skiftningar som sker i efterfrågan av produkter och service, säger Jef Keustermans, chef för Ericssons marknadsenhet Benelux (Holland, Belgien och Luxemburg).

Ericsson har i dagsläget ett 30-tal liknande avtal med andra operatörer runt om i världen, dock inget så omfattande som det med Telfort. Avtalet mellan Ericsson och Telfort är ännu så länge en så kallad avsiktsförklaring, det slutliga kontraktet är planerat att undertecknas i juli 2002.



Jeff Keustermans



Eduardo Restuccia

JENZ NILSSON

jenz.nilsson@lme.ericsson.se

Telfort

Holländska Telfort har i dagsläget 1,3 miljoner abonnenter knutna till sitt mobilnät och blev under 2001 den första GPRS-operatören i Holland. Telfort är ett helägt dotterbolag i den

börsnoterade telekomgruppen mm02, i vilken även brittiska BT Cellnet, tyska VIA Interkom, irländska Digifone och Manx Telecom på Isle of Man ingår.



Sveriges studenter rankar Ericsson som landets bästa arbetsgivare inom IT och teknik.

FOTO: LARS EPSTEIN/PRESSENS BILD

Ericsson fortfarande studenternas favorit

Ericsson är fortfarande den populäraste arbetsgivaren i Sverige, visar årets attitydundersökning som gjorts bland landets studenter av Universum Communications. Ericsson har behållit sin förstaplats på listorna över Teknik och IT och bara tappat några platser, från första till femte, inom kategorin ekonomi.

– Det här visar att vi har lyckats förmedla bilden av Ericsson som en seriös arbetsgivare och att vi är ett intressant företag för studenterna, säger Carl Broling, som ansvarar för arbetet med Ericssons image som arbetsgivare.

– Det visar också att studenterna ser bortom dagens kärva klimat och värdesätter att Ericsson kan erbjuda en arbetsplats med goda utvecklingsmöjligheter och internationell karriär.

Resultatet av omröstningen presenterades vid en ceremoni där Ericssons personaldirektör Britt Reigo fick ta emot utmärkelsen.

Ericsson ligger också i toppskiktet i Norden när det gäller attraktiva arbetsgivare, men är av förstärkta skäl inte lika känt i övriga Europa och USA.

LARS CEDERQUIST

lars.cederquist@lme.ericsson.se

Stor UMTS-order från Telefonica

Telefonica Móviles har valt Ericsson som huvudleverantör för den första utbyggnadsfasen av sitt UMTS-nätverk i Spanien och Tyskland. Ordervärdet uppskattas till omkring 400 miljoner euro, motsvarande 3,7 miljarder kronor. I Spanien kommer Ericsson att installera fler än 700 basstationer, vilket gör denna utbyggnad till en av de största i världen. Kontraktet löper över en period på tre år.

– Detta kontrakt utgör början av Telefonica Móviles 3G-nät i Spanien och Tyskland. Som sådant har det stort strategiskt värde för Ericsson med tanke på kundens internationella verksamhet, säger Eduardo Restuccia, ansvarig för Ericssons globala kundenheter för Telefonica.

AXE 810 driftsatt hos första operatören

Amerikanska Cingular West tog helgen den 12–15 april som första operatör den nya Ericssonväxeln AXE 810 i drift. Det skedde i teknikens högborg, i Cingulars GSM 1900-nät i Kalifornien och Nevada. Den nya mobilväxeln kopplades in mot existerande BSC-er, som är kontrollenheter för ett antal radiobasstationer. Hela driftsättningen gick bra och på måndagen kom den tunga trafiken igång utan problem.

Efter två års utvecklingsarbete av den nya AXE-generationen är den alltså i drift. Det som kännetecknar AXE 810 är att den är mycket kompakt och energisnål och att den har mycket kraftig gruppväljare, samt kommersiella programmerbara processorer och ATM-interface som öppnar för 3G.

På gång är också Wuxi i Kina, en stad norr om Shanghai med cirka fem miljoner invånare, som inom kort kommer att koppla in såväl mobilväxlar som BSC och HLR-noder (Home Location Register) som bygger på AXE 810.

IT-utrustning inventeras med Harvest II

Harvest inleddes i april 2000 med målsättningen att förbättra stödet för datoranvändare och samtidigt minska Ericssons kostnader för IT. Bland annat lades uppdraget att sköta lokala helpdeskar ut på externa företag. I Sverige har projektet utvecklats till Harvest II, där Compaq köper IT-utrustningen för sedan att hyra ut den till Ericsson. För att Ericsson ska få rätt ersättning för hårdvaran pågår en automatisk inventering. För att den ska lyckas måste alla medarbetare stänga av datorn när de går hem för dagen. Medarbetare som själva registrerar sin dator via webben har chans att vinna biobiljetter.

compaq.ericsson.se

GPRS-order till Slovakien

Slovariens största mobiloperatör EuroTel Bratislava har valt Ericsson i Slovakien som leverantör av GPRS-system. Utrustning började levereras redan i november 2001, och nu hjälps de båda företagen åt att testa utrustningen ihop med mobila Internetapplikationer.

Enligt Marián Bezák, Key Account Manager för EuroTel, är det tillämpningar för företag som är intressantast för operatören.

Ericsson har tidigare levererat GSM-utrustning till EuroTel.

Ungern först i världen med MMS

Ungerska mobiloperatören Westel är först i världen att kommersiellt lansera MMS-tjänster. Intresset var enormt när Westel och Ericsson höll presskonferens i Budapest den 19 april och tillsammans offentliggjorde nyheten.

– Det vi åstadkommit tillsammans med Ericsson är ett genombrott för telekombranschen, säger en stolt Andras Sugar, vd för Westel.

Westel har en majoritet av Ungerns dryga fem miljoner mobilabonnenter som nu kan skicka och ta emot meddelanden med såväl text som bild och ljud. Multimedia Messaging Service är en naturlig utveckling av SMS och tjänsten väntas bli ett av de viktigaste områdena för tillväxt inom mobilbranschen de kommande åren.

– Vi har haft ett nära samarbete med Ericsson under tolv år och vi valde dem som leverantör av MMS eftersom vi alltid får fullt stöd och engagemang från ledningen och ner. Det pågår tester och piloter på många håll, men vi är först med att lansera kommersiellt och det känns mycket bra, säger Andras Sugar.

Han berättar att Sony Ericssons T68i, den enda MMS-telefonen på marknaden, finns tillgänglig i 41 butiker runt om i Ungern redan under lanseringsdagen.

– Nu koncentrerar vi oss på att få igång en massmarknad. Eftersom tekniken är så enkel att använda kommer MMS att locka många användare. Det behövs dock fler och billigare telefoner för att ett bredare användande ska bli verklighet, säger Andras Sugar.

Staffan Pehrson, vd för Ericsson i Ungern, förklarar att medarbetarna i Ungern arbetat hårt sedan september förra året då han skakade hand med kunden. Tillsammans satte de målet att bli först i världen med MMS.

– Vi har fått mycket bra stöd från kärnheten Service Networks and Applications, säger Staffan Pehrson.

Han förklarar att Ungern är idealiskt som föregångsland när det gäller MMS. SMS är väldigt populärt, mobilpenetrationen är hög och Internetpenetrationen är låg.

Staffan Pehrson berättar att Ericsson ska fortsätta att stödja kunden genom att bland annat bistå dem med globala erfarenheter och hjälpa dem med prissättning. Målet är att skapa högst GPRS- och MMS-användande i världen.

Jan Lindgren, ansvarig för Ericsson Mobile Internet Solutions, var på plats i Budapest och talade på presskonferensen om vikten av MMS i utvecklingen av Mobilt Internet.

Han betonar även att Ericssons åtaganden inte slutar vid leveransen.

– Intäkterna för Ericsson finns på fler områden än enbart leverans av själva lösningen. De finns inom integreringsarbetet, terminalförsäljningen, applikationsutvecklingen via tredjepartsutvecklare och försäljning av nät i takt med att operatörerna behöver mer kapacitet. Men det kanske allra viktigaste är att vi med MMS hjälper kunderna att förbli lönsamma



i en värld med andra villkor. På så sätt kan vi fortsätta att ha goda affärsförbindelser med dem, säger Jan Lindgren.

Intresset från massmedia var stort när Westel och Ericsson bjöd in till presskonferens för att offentliggöra lanseringen av MMS.

FOTO: EDINA LISZTES

JESPER MOTT

jesper.mott@lme.ericsson.se



Staffan Pehrson, vd för Ericsson i Ungern och Andras Sugar, vd för Westel, firade att man tillsammans lanserat världen första kommersiella MMS-tjänst.

Ericsson står redo inför starten

Energisk marknadsföring ger resultat. Det bevisas av de 20 kommersiella kontrakt på MMS som Ericsson vunnit hittills. Niklas Rosvall, som arbetar med strategisk marknadsföring på kärnheten Service Networks and Applications, berättar att styrkan ligger i helhetslösningen.

Redan 2000 började Ericsson med kundsamtal och tidiga demonstrationer av MMS. 2001 började en mer seriös marknadsföring med bland annat live-demonstration på CeBIT. I år gör många operatörer sitt val av leverantör och 2003 kommer de flesta operatörer att lansera MMS.

– Det här visar hur lång väg det varit från start till lansering, säger Niklas Rosvall.

Hittills har Ericsson 20 kommersiella kontrakt, bland annat Westel i Ungern och nio operatörer inom ramen för avtalet med Vodafone. Det finns även 80 testsystem utplacerade runt om i världen. Hälften står på Ericsson Mobility World och hälften ute hos operatörer som till exempel China Mobile, Sunrise och Telefónica.



Niklas Rosvall

Ericssons helhetslösning är företagets styrka i konkurrensen. Det som avgör om operatören kan lyckas med MMS-tjänster kan delas in i tre punkter. För det första ska kunderna ha tillgång till telefoner och andra terminaler som kan skicka och ta emot MMS. Det omfattar även så kallad bakåtkompatibilitet, att äldre telefoner ska kunna ta emot och visa förenklade varianter av meddelandena.

För det andra det måste vara lätt att använda MMS och användarna ska aldrig behöva fundera på tekniken.

För det tredje måste användandet stimuleras på flera sätt. Det kan ske till exempel genom samarbete med de som skapar innehållet och genom flexibla betalningslösningar som möjliggör prissättning baserat på användarvärdet av en tjänst.

– Vi förser operatörerna med alla dessa framgångsfaktorer och vår totallösning har definitivt hjälpt oss att bli den ledande MMS-leverantören, säger Niklas Rosvall.

När det gäller betalningslösningar för MMS kan Ericssons kunder ta betalt per kilobit, per skickat eller mottaget meddelande eller ta ett fast pris per månad. En annan styrka i Ericssons erbjudande är möjligheten att använda MMS med förbetalda abonnemang, så kallad prepaid.

– Unga människor med stort socialt nätverk använder ofta prepaid och det är samma grupp som kommer att vara en förtrupp i användandet av MMS. Ericsson är först ut med säker prepaid för MMS. Både operatören och användaren gagnas av att vi erbjuder realtidsbetalning, det vill säga att inga meddelanden skickas eller tas emot om det inte finns pengar på kortet. Operatörerna uppskattar verkligen att vi tänker på alla pusselbitar.

MMS kan lanseras på de befintliga GPRS-näten. Niklas Rosvall kallar det en tilläggsutrustning till GPRS. I takt med att MMS-trafiken ökar så ökar kraven på att mer kapacitet i näten, men det är enkelt att komma igång.

– Det är tilltalande för operatören att kunna lansera först, se hur det går, och sedan öka kapaciteten i näten, säger Niklas Rosvall.

Nöje, nyheter och bilder kan betyda stora intäkter för operatörerna

MMS, Multimedia Messaging Service, är nu på väg att lanseras på marknaden.

– MMS har allt som behövs för att lyckas, men det är viktigt att det finns en genomtänkt affärsplan hos operatörerna, säger Lars Ljunggren, ansvarig för introduktionen av Ericssons MMS-lösning.

SMS blev en succé och MMS kommer att bygga vidare på succén. Sony Ericsson var först ut med att lansera telefoner som klarar MMS (T68i och P800) och de har kameror som kan kopplas till mobilen eller är inbyggda i telefonen (som i P800). Dessutom erbjuder Ericsson en komplett MMS-lösning för operatörer.

– Under året kommer vi att se de första kommersiella lanseringarna och en rad mobiler som klarar MMS, men riktig fart blir det först nästa år, säger Lars Ljunggren. Men det viktigaste för operatörerna är att ha en genomtänkt strategi för lanseringen, vilka användare man riktar sig till, vilka tjänster som passar dem och hur man ska ta betalt för dessa.

MMS kan delas in i två huvudgrupper: dels kommunikation person till person, dels sändande av information från en innehållsleverantör till en person. I det sistnämnda fallet handlar det om nyheter, väderreporter, börsinformation, men även musik, reklam med mera som skickas från en server till mottagaren.

Sannolikt kommer de första användarna av MMS ha stora kontaktnät och vara intresserade av att kommunicera och att synas.

De kommer i sin tur att influera andra som är nyfikna på att prova nya saker. Användningsområdena kan vara musik, spel och bilder, personliga tjänster samt information.

– MMS ger unika möjligheter att snabbt dela med sig av upplevelser och känslor, säger Lars Ljunggren. Vi tror därför mycket på tjänsten en inbyggd kamera i mobilen som skickar ögonblicksbilder, eller mer personliga hälsningskort. Den tjänsten kan också få affärsmässig betydelse, till exempel för fastighets-

mäklare som kan ta fotografier av ett hus och snabbt förmedla till intresserade köpare.

När det gäller skickad information från innehållsleverantörer så tror Ericsson mycket på underhållning, som musik (veckans singel), ringsignaler eller korta ljudklipp. Användaren kan också prenumerera på viss information och ange i sin användarprofil att han/hon vid en viss tidpunkt vill ha senaste nyheterna eller vill veta så fort det hänt något inom ett visst område. Dessa tjänster kan också kopplas till positioneringstekniken som gör det möjligt att ge lokal information om trafik, väder och så vidare.

En avgörande fråga för MMS är hur tjänsten kan skapa intäkter för operatörer och innehållsleverantörer. Det handlar inte om att sälja tekniken MMS utan de tjänster som tekniken möjliggör. SMS har visat att folk är villiga att betala för vissa givna tjänster och en trolig betalningsmodell är att användaren betalar för en utförd tjänst och inte för antal bytes. Vilket priset blir är omöjligt att säga, men det

kan rimligtvis bli tre till fem gånger mer än vad man betalar för ett SMS från person till person, eftersom MMS gör innehållet mer attraktivt med bilder och ljud.

– Det är mycket viktigt att operatörerna bestämmer sig för en affärsmodell och hur man ska fördela intäkterna mellan alla inblandade, säger Lars Ljunggren. För person till person så går i princip hela intäkten till operatören, men för innehåll till person finns det mängder av varianter på hur pengarna ska fördelas. Exempelvis kan en innehållsleverantör erbjuda förhandslyssning av ny musik mot en viss avgift som kunden får tillbaka som rabatt när han köper skivan i en butik.

En annan central fråga för MMS är att användarna kan lita på att MMS-meddelandena verkligen kommer fram. Därför arbetar MMS-leverantörerna intensivt inom ett så kallat Interoperability Forum för att få tekniken att

fungera ihop så att alla kan kommunicera med varandra oberoende av mobiltelefon och operatör.

Dessutom ser man till att ett MMS anpassar sig till mottagartelefonens kapacitet. Det betyder att en användare som har en mobil som kan ta emot SMS kan gå in via webben eller använda wap för att se det som skickats som ett MMS.

Slutligen ser Lars Ljunggren en framtid när MMS fungerar i kombination med Multimedia on Demand, streamad multimedia till mobilen. Där skulle ett MMS kunna skickas ut som reklam för till exempel en längre musikvideo eller förstasidesstoff som användaren vill streama ner till sin mobil från en innehållsleverantör.

LARS CEDERQUIST

lars.cederquist@lme.ericsson.se

JESPER MOTT

Gemensamma center ger bättre service

För att öka flexibiliteten och minska kostnader för leverans och support av mjukvara har ett ännu mer globalt Ericsson skapat. Numera kommer affärsenheterna att samarbeta i sex regionala leverans- och supportcenter.

I den nya organisationen ingår alla fem affärsenheterna med Mobile Systems, Multi-Service Networks och Global Services som drivande. Totalt är det ungefär 2 500 medarbetare som berörs av förändringen.

Tidigare hade Mobile Systems och Multi-Service Networks till stor del sina egna supportcenter runt om i världen för leverans och support av mjukvara. Samarbetet mellan den fasta och den mobila sidan var inte tillräckligt bra. Global Services har däremot haft visst samarbete med båda affärsenheterna.

Effektivisering nödvändig

Den mobila och den fasta sidan har tidigare använt olika hjälpmedel, processer och arbetsredskap. I och med den nya organisationen ska arbetet nu ske enligt gemensamma processer och redskap, vilket betyder sparade kostnader.

– Multi-Service Networks har varit tvungna att effektivisera sitt arbete och har skaffat sig erfarenheter som vi kan dra nytta av på den mobila sidan, förklarar Lotti Steenbuch-Kvisterud, ansvarig för Product and Solution Support på Mobile Systems.



Lotti Steenbuch-Kvisterud

Hon ser en stor fördel med den nya organisationen genom bland annat den möjlighet till flexibilitet som man nu fått.

– När 3G tar ordentlig fart kan vi få hjälp av medarbetare som vanligtvis jobbar med fast telefoni. Om det i stället blir Engine som först tar rejäl fart kan vi hjälpa till där, säger hon.

Dick Frid, som nyligen bytt jobb men tidigare varit ansvarig för integration inom Solutions and Supply på Multi-Service Networks, ser även han många fördelar med den nya organisationen.

– Förutom mindre fasta kostnader går det nu att på ett naturligt sätt bygga upp kompetens på de olika regioncentren. Genom att ett center är med i slutfasen av utvecklingen av en ny produkt är man också med och bygger upp kompetens för supporten av den produkten. Det innebär att varje marknadsenhet inte behöver



Dick Frid

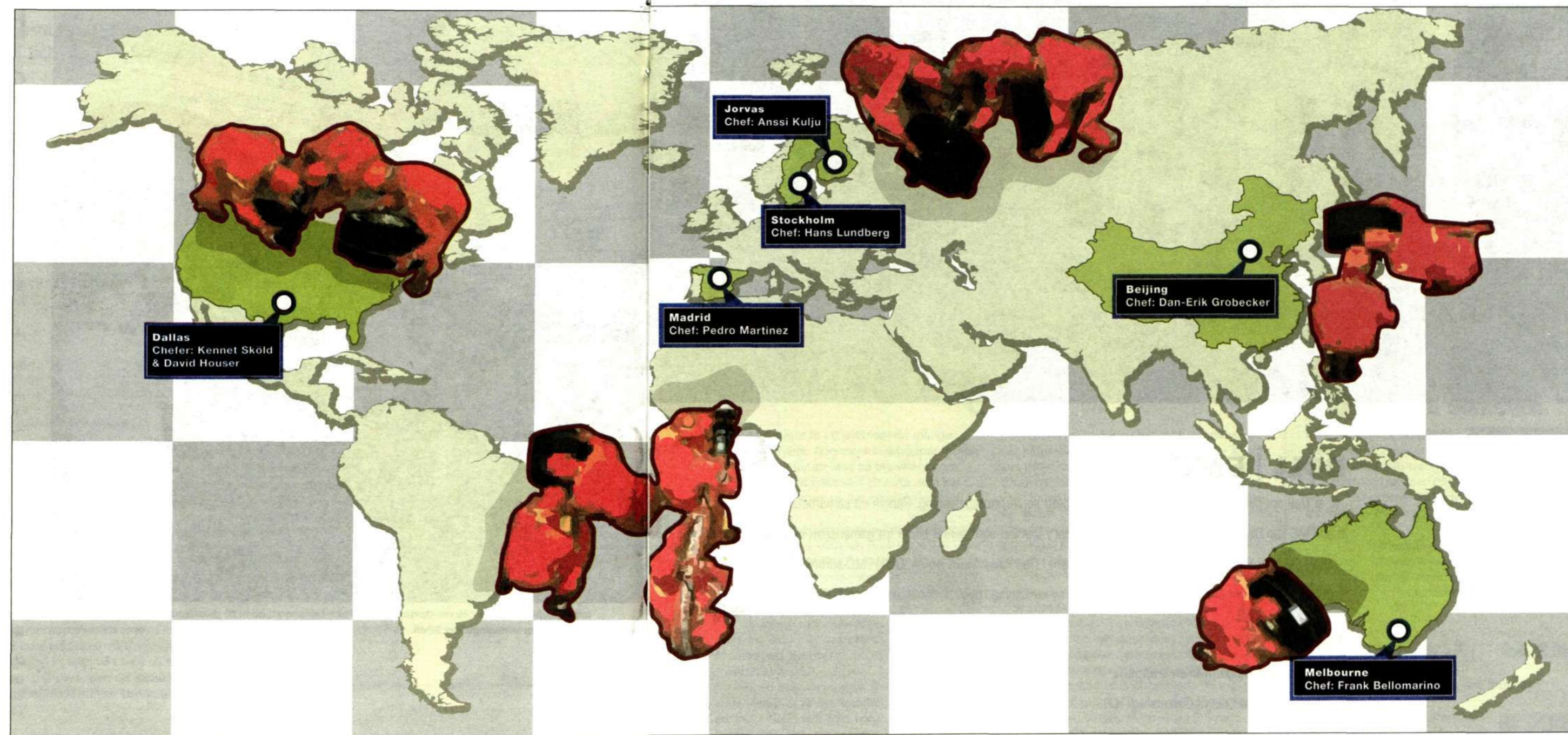


ILLUSTRATION: PAUES MEDIA

bygga upp egen kompetens för alla produkter utan man kan låna kompetens av varandra. Ledstjärnan för den nya organisationen är samarbete, säger han.

Framtidssäker metod

Björn Wedén, som är ansvarig för Service Delivery på Customer Support and Education inom Global Services, tycker att Ericsson nu skapat ett framtidssäkert arbetssätt. När gränserna mellan fast telefoni och mobiltelefoni suddas ut blir det nödvändigt att samarbeta mellan affärsenheterna.

För Ericssons bolag runt om i världen innebär den nya organisationen ett betydligt smidigare arbetssätt eftersom man endast behöver vända sig till ett leverans- och supportcenter i stället för, som tidigare, flera.

– Medarbetarna på våra center får nu möjlighet att

bredda sin kompetens genom praktisk tillämpning och behovet av kurser blir inte lika stort, förklarar Björn Wedén.

Av verksamheten på de regionala centren står ungefär 70 procent för leverans av mjukvara och 30 procent av support. Den support det gäller är så kallad second line, vilket innebär att det är support internt inom Ericsson. Support direkt till kunderna, first line, sköts för det mesta direkt från Ericssons lokalbolag runt om i världen.

För några veckor sedan hölls ett arbetsmöte i Kista, där Lotti Steenbuch-Kvisterud, Dick Frid och Björn Wedén tillsammans med de sex regioncentercheferna bland annat tog fram mål för verksamheten. Möten av denna typ kommer att hållas varannan månad och kompletteras med telefonmöten varje vecka.



Björn Wedén

Koncentrerat arbetssätt sparar pengar

På Ericsson i Melbourne i Australien, finns en bra bas för den nya RSSC-organisationen, Regional Supply and Support Center. Frank Bellomarino, chef för det regionala centret där, berättar att man redan innan den nya organisationen hade börjat samarbeta mellan Mobile Systems, Multi-Service Networks och Global Services.

– Här är de tre affärsenheterna redan representerade genom sina tidigare egna leverans- och supportcenter. Vi har varit på väg mot denna organisationsform sedan en tid tillbaka. Med den nya RSSC-strukturen blir fördelarna betydligt fler än vi tidigare hade trott var möjligt.

– De gemensamma målen för RSSC betyder ett bättre riktat arbetssätt i hela organisationen eftersom alla har sam-

ma ledstjärna för arbetet. Kommunikationen över de gamla affärsenhetsgränserna har ökat dramatiskt och det börjar redan ge tydliga vinster när det gäller besparingar, säger Frank Bellomarino.

– Utmaningen nu är att föra ihop alla de olika leveransprocesser som vi använder och på det sättet kunna spara ännu mer.

Anssi Kulju är ansvarig för det regionala centret i Jorvas, Finland. Precis som Frank Bellomarino ser han många fördelar med den nya organisationen.

– Jag ser stora möjligheter att strömlinjeforma vårt sätt att arbeta. Utmaningen nu är att dra nytta av våra två världar, alltså fast och mobil telefoni, säger Anssi Kulju.

När leverans- och supportcentret i Jorvas blivit ett av de sex regionala centren vidgas ansvaret



Frank Bellomarino



Anssi Kulju

genom att man nu kommer att samarbeta med de center på Ericsson i England och Tyskland som sköter first line support, alltså leveranser och support av mjukvara åt de stora kunderna Vodafone, BT Cellnet, One2One i England och Vodafone D2 i Tyskland.

– Vi har nyligen haft besök av cheferna för Ericssons supportcenter i England och Tyskland. Tillsammans har vi dragit upp riktlinjerna för budgeten och planerat resurserna. Vårt mål är att vi genom ett tätt samarbete ska fortsätta att ge de stora kunderna i England och Tyskland högkvalitativ support, säger Anssi Kulju.

– Förutom support kan det vara aktuellt med andra uppgifter som att delta i de så kallade FOA, First Office Application, ute hos kund. Det är viktigt för att behålla kompetensen hos våra medarbetare, tillägger han.

Det bästa från två världar



DELL | EMC²

Nu är Dell det perfekta valet om du söker en komplett server/storagelösning. Genom ett samarbetsavtal med EMC kan Dell erbjuda SAN- och NAS-lösningar i Clariion-sortimentet under ett gemensamt varumärke – Dell | EMC – i tillägg till sitt eget lagrings Sortiment i Dell PowerVault-serien. Dell | EMC-sortimentet kan utan problem komplettera din befintliga utrustning och ny utrustning köper du fördelaktigt från Dell.

FÖRDELAR

- Kompletta lösningar från en leverantör
- Förbättrad Total Cost of Ownership, TCO
- Dells unika kunskap om Wintel-arkitektur
- Minskad risk genom EMC:s expertis och satsningar på R&D
- En sammanhållen storagestrategi
- Service och support i världsklass

Dell | EMC-sortimentet kompletteras av Navisphere Management Software som gör att du har full kontroll över din lagringslösning.

Kontakta Dell för att få hjälp att konsolidera din lagring med nätverksbaserade lagringslösningar.

Enterprisesystem. Enkla att bygga, enkla att äga. Easy as **DELL**

Besök www.dell.se eller ring 08-590 051 42.



Operatören måste skapa en varm och mysig känsla hos kunderna, tipsar Roger Entner. Då är det större chans att de kan stå emot konkurrenternas lockrop.

ILLUSTRATION: HELENA HALVARSSON

Koll på "churn" allt viktigare

Otrogna kunder är ett problem för många mobiloperatörer. Abonnenterna hoppar mellan operatörerna för att hitta så bra villkor som möjligt. Men det finns sätt att hålla dem kvar, tipsar Roger Entner på the Yankee Group.

Fenomenet med kunder som faller bort brukar kallas "churn". Att hålla sin churn nere har blivit livsviktigt för operatörer på mogna marknader.

– De som inte har något program mot churn är ute ur leken inom fem år, säger Roger Entner, författare till rapporten Wireless customer retention: Holding back the river.

Varför är det så?

– När en industri mognar är enda sättet att få nya kunder att locka över dem från konkurrenterna. Och det är precis vad dina konkurrenter kommer att göra om du saknar strategier mot churn, säger han.

Dessutom kostar det att värva nya kunder, från 2 400 till 4 300 kronor per kund på USA-marknaden, enligt Roger Entner. Då är det billigare att satsa på de gamla.

– Ännu viktigare är att operatörens varumärke vattnas ur för varje kund som churnar. Kunderna inser att de kan få samma sak från någon annan, mobiltelefoni blir en handelsvara. Och det är alla operatörers stora skräck.

När Roger Entner tittade på USA-marknaden och dess sex största mobiloperatörer under ett kvartal, fann han att de tappade två till fem procent av de gamla kunderna i månaden. Det vill säga en tredjedel till hälften på årsbasis.



Roger Entner

Även om operatörerna börjat bli uppmärksamma på problemet, görs förvånansvärt lite åt det. Det gäller helt enkelt att komma med bra erbjudanden i rätt tid.

– Timing är a och o. Har kunden redan bestämt sig för att churna är slaget så gott som förlorat. Kommer man däremot ett par, tre månader innan kontraktet löper ut är det mycket lättare, menar Roger Entner.

Ju längre man väntar, desto mer kräver kunden. "Vill du att jag ska stanna? Okej, vad får jag då?"

Verizon Wireless har en bra strategi: Efter två år får kunderna cirka 1 000 kronor för att köpa en ny, bättre telefon, om de stannar. Sprint PCS låter dem välja mellan tre belöningar efter sex månader: tio procents rabatt på nästa räkning, ett mobiltelefonitillbehör, eller en månads fri Internet. Kostnaden för Sprint är bara mellan tio och hundra kronor, men hjälper till att skapa "en varm och mysig känsla för operatören", menar Roger Entner.

USA:s mobilmarknad består till 85 procent av abonnemangskunder. Med kontantkortskunder är det svårare, om än inte omöjligt, att bekämpa churn.

– Nu när datatjänster börjar införas har operatörerna rika möjligheter att erbjuda exklusivt innehåll. Om jag väljer kanal ett på tv och inte två är det för att bara den har det jag verkligen vill ha. Precis så borde det fungera med mobiloperatörerna, avslutar Roger Entner.

ELIN DUNÄS

elin.dunas@lme.ericsson.se

Rapporten om churn finns på:

bic.ericsson.se

Bättre än väntat för Nokia

Nokia inledde årets kvartalsresultat med att överträffa marknadens förväntningar. Nokia gjorde en nettovinst på 8,1 miljarder kronor. Men omsättning och nettovinst var tolv procent lägre än motsvarande period förra året.

Nokias mobiltelefonverksamhet gick bättre än väntat, medan infrastrukturen gick sämre.

Bra resultat för Motorola

Motorola gjorde visserligen en nettoförlust på 1,8 miljarder kronor, men det var ändå bättre än analytikerna väntat sig. Motsvarande period förra året var förlusten 2,19 miljarder kronor.

Försäljningen sjönk dock med 20 procent under året till 62,4 miljarder kronor.

Motorolas halvledarverksamhet tappade 26 procent i försäljning, men ordergången ökade 18 procent, vilket är ett tecken på ljusning.

Nedåt för Juniper

Försäljningen för den kanadensiska routertillverkaren Juniper sjönk med 63 procent årets första kvartal jämfört med för ett år sedan, till 1,26 miljarder kronor. Nettoförlusten blev 5 miljarder kronor.

Företagets inkomster från utanför USA steg till 32 procent från 24 procent föregående kvartal, vilket tyder på att stora amerikanska telekombolag som Worldcom spenderar allt mindre. Juniper räknar med oförändrat resultat nästa kvartal.

Bluetooth nu standard

Internationella standardinstitutet IEEE har äntligen godkänt Bluetooth-tekniken, och gett den namnet IEEE 802.15.1. Bluetooth används för sladdlös teknik på korta avstånd.

Ett headset med Bluetooth. Nu är tekniken en riktig standard.



...på tal om "churn"

Vad gör Ni för att behålla era kunder?

Johan Holmgren, informationschef på Vodafone i Sverige, säger att företaget har en mängd olika program som han av konkurrensskäl inte vill gå in på.

– Men vi kan i våra system se när en person förväntas churna, och därmed vidta åtgärder, till exempel skicka erbjudanden, säger han.

– Dessutom kan vi agera när kunden ringer och vill säga upp sitt abonnemang.



Enligt Okan Karagoz,

ansvarig för internationell press på Turkcell i Turkiet, är churn

ett begränsat problem för Turkcell.

– Vi har en så pass effektiv segmentering av kunderna och bra prisstrategi att vi i stort sett bara förlorar dem vi själva stänger av för att de inte betalat räkningen.

– År 2001 kom det in två nya mobiloperatörer på vår marknad, men det har inte haft någon större inverkan på vår marknadsposition.



RECEPT MOT CHURN

- Alla operatörer behöver ett program mot churn.
- Var proaktiv, inte reaktiv – timing är allt när det handlar om churn.
- Sänk inte priserna, det leder bara till priskrig.
- Abonnenternas livstidsvärde håller på att bli ett nyckelvärde. Operatörer borde titta mindre på marginaler och mer på totala intäkter.

Hjärtpatienter föredrar hemmets lugna vrå

Inger Thomsen och Erik Lunild är två av 1 600 personer som lever med hjärtproblem i danska Nordjylland. I september ska de delta i ett första test för övervakning av hjärtpatienter i hemmet.

Inger Thomsen är sedan ett par år tillbaka pensionär och lever tillsammans med sin man i ett villaområde i danska Ålborg. Huset de bor i är ombonat, på hyllorna i vardagsrummet trängs fotografier föreställande barn, barnbarn och dem själva. I hallen och köket känns doften av nybakt bröd, och köksfönstret vetter mot en välkött trädgård, där de första blommorna redan vänder sig mot vårsolen.

Inger Thomsen berättar att hon började känna av sitt hjärtproblem för tre år sedan.

– Det började med att jag kände ett tryck i bröstet och att pulsen plötsligt rusade. Jag kontaktade en läkare och han ställde diagnosen förmaksflimmer, berättar hon.

Just nu håller hennes hjärta en normal rytm, men problemet kan plötsligt komma tillbaka.

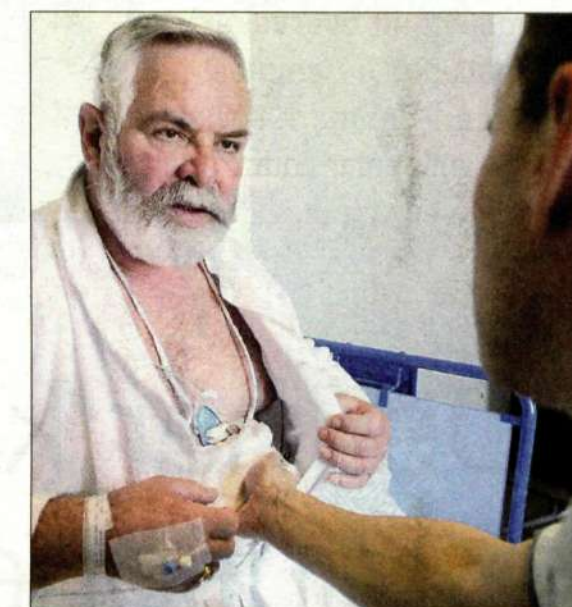
Egon Toft är överläkare och ansvarig för den kardiologiska avdelningen på Ålborgs sjukhus. Han berättar att Inger Thomsens hjärtfel är en typ av sjukdom som kan övervakas på distans.

– De patienter som ska övervakas i hemmet kan ju inte vara akut sjuka. Eftersom personal på sjukhuset regelbundet läser av data om hur patienterna mår, skulle vi snabbt upptäcka om personer med exempelvis förmaksflimmer fick förändringar i sitt hjärtrytm. Om problem uppstår hinner en ambulans hämta dem i god tid, säger han. (Om systemet: se faktarutan)

Egon Toft räknar upp de fördelar han ser med övervakning av hjärtpatienter på distans.

– De flesta patienter vill bli utskrivna från sjukhuset så fort som möjligt, de mår bättre och känner sig tryggare i hemmiljön. Dessutom visar studier att de patienter som kan behandlas hemma blir friskare snabbare, säger han.

– En annan fördel med distansövervakning är att det ger lediga sängar på sjukhuset. På så sätt kan vi behandla fler och väntetiderna för vissa behandlingar kortas, förklarar han. Dessutom får vi bättre kännedom om hur olika typer av medicinering fungerar under lättare typer av motion och stress, som patienten utsätts för i hemmet.



Erik Lunild vakande en natt av att hjärtat rusade och han trodde att han skulle kvävas. I december förra året blev han inlagd på Ålborgs sjukhus för behandling och övervakning. Erik tycker att det skulle vara skönt att kunna vara hemma, med vetskap om att personalen på sjukhuset på distans fortsätter att kontrollera hans hjärtrytm.

Han räknar med att bland de 1 000 hjärtpatienter som skrivs in på Ålborgs sjukhus varje år, så kan ungefär 500 övervakas på distans.

Erik Lunild behandlas i skrivande stund på Ålborgs sjukhus för ett hjärtproblem. Han blev inlagd i december förra året, för övervakning och medicinering.

– Jag vaknade en natt av att mitt hjärta rusade. Det kändes som om jag höll på att kvävas. Ett par månader före den händelsen kände jag mig ovanligt trött och jag blev flåsig av lättare sysslor, som att gå ut med hunden, berättar han och drar isär morgonrocken för att visa de elektroder som sitter på hans bröstorg för att registrera hjärtljudet.

Erik Lunild säger att så fort hans tillstånd är stabilare vill han komma hem.

– Ja det skulle vara väldigt skönt. Jag har ju allting där – min tv, mina böcker, min fru och mina barn.

Även Inger Thomsen uttrycker samma önskan.

– Ja, det är väl helt naturligt att man hellre vill vara hemma. På sjukhuset både är och känner man sig ju sjuk, säger hon.

ULRIKA NYBÄCK

ulrika.nyback@lme.ericsson.se



Inger Thomsen bor i Ålborg, Danmark. Just nu mår hon bra, men förmaksflimmer innebär att hjärtat kan börja rusa när som helst.

Här testas hon en prototyp av den övervakningslösning som, om allt går enligt planerna, tas i bruk i mars 2003. "Det är väl helt naturligt att man hellre vill vara hemma. På sjukhuset både är och känner man sig ju sjuk," säger hon.

FOTO: JESPER VOLDGAARD

REAKTYV SA HÄR FUNGERAR SYSTEMET

Distansövervakning av hjärtpatienter sker genom att små elektroder, som registrerar hjärtljudet, fästs på patientens bröstorg. Informationen om hjärtrytmen skickas via ett GPRS-nätverk till en server på sjukhuset.

Läkare och sjuksköterskor kan på så sätt på distans övervaka patientens tillstånd. Systemet registrerar information om bland annat hjärtrytmen, blodtrycket och mängden syre i blodet.





Bluetooth-teknik, en mobiltelefon och ett GPRS-nätverk är tre viktiga komponenter i den lösning som inom kort gör det möjligt att övervaka hjärtpatienter i hemmet. Ericsson i Danmark ser stora affärsmöjligheter inom området distansövervakning.

I början av nästa år kommer informationen om patientens hjärtrytm att kunna skickas från hemmet, via ett GPRS-nätverk, till en server på sjukhuset. Här tittar Else Kreutz, sjuksköterska på Ålborgs sjukhus, på en prototyp som visar hjärtrytmen, blodtrycket och mängden syre i blodet.

FOTO: JESPER VOLDGAARD

”Det här kan revolutionera telemedicin”

På ett flertal platser i världen pågår projekt inom området telemedicin, något som handlar om att på olika sätt koppla ihop sjukvård eller förebyggande vård med telekommunikation. Lösningen för övervakning av hjärtpatienter i hemmen, som utvecklas i danska Ålborg, är ett av de projekt som kommit längst. Idag testas systemet i labbmiljö och redan i september inleds ett första test med 150 hjärtpatienter. I mars 2003 räknar alla parter med att systemet ska vara klart att tas i drift.

Utvecklingen av systemet sker i samarbete mellan fem parter: Ericsson i Danmark, Ålborgs sjukhus, operatören Sonofon, Ålborgs universitet och Danica Biomedical (utvecklar EKG-utrustning). Projektet har fått forskningsbidrag från den danska staten, genom en IT-satsning som går under namnet Det Digitala Nordjylland.

Ib Byder är chef för Ericsson i Danmark. Han för-

klarar varför det här projektet är viktigt för företaget.

– Ericsson i Danmark vill visa på bredden av tillämpningsområden för Bluetooth-tekniken och sjukvård är ett angeläget område. Det är viktigt att företaget driver utvecklingen och ständigt hittar nya affärsmöjligheter, säger han.

Yousef Jasemian på Ericsson i Danmark är en av initiativtagarna till projektet. Hans doktorsavhandling handlade om övervakning av hjärtpatienter på distans och utifrån den har idén vidareutvecklats. I november 2001 inleddes projektet genom att lokalbolaget tillsatte en arbetsgrupp. Företaget kontaktade ett antal parter som de trodde skulle vara intresserade av att vidareutveckla lösningen och sedan dess har Ericsson drivit projektet.

– Det här är faktiskt första gången både Bluetooth- och GPRS-tekniken används inom området sjuk-

vård, någonsin. Att ett sjukhus är med och utvecklar konceptet är både viktigt och unikt, säger Yousef Jasemian.

Både Ib Byder och Yousef Jasemian hoppas att hjärtpatientprojektet ska inspirera fler att satsa på området telemedicin och distansövervakning framöver.

– Information om motorn till verkstaden, eller om diskmaskinen och oljepannan i huset, är några exempel på framtida distansövervakning. Man kan även tänka sig lösningar inom området djurhållning, säger Ib Byder.

Egon Toft, överläkare och ansvarig för den kardiologiska avdelningen på Ålborgs sjukhus, är optimistisk vad gäller framtida utvecklingsmöjligheter.

– Jag tror ingen riktigt insett vilka möjligheter som ryms inom området telemedicin. Se på den närmast revolutionära utvecklingen inom telekommunikation under de senaste åren. Jag tror att vi kommer att se en liknande revolution inom området telemedicin och övervakning på distans. Det kommer att bli stort och det kommer att bli stort inom kort, säger han.

ULRIKA NYBÄCK

ulrika.nyback@lme.ericsson.se



Ericsson i Danmark, Ålborgs sjukhus, operatören Sonofon, Ålborgs universitet och Danica Biomedical utvecklar gemensamt lösningen för distansövervakning. På bilden från vänster: Tine Ipsen på Ericsson i Danmark, Egon Toft, överläkare på Ålborgs sjukhus, Yousef Jasemian och Ib Byder, båda på Ericsson i Danmark.

Nu lyfter plattformarna

Det går bra för Ericsson Mobile Platforms. Sedan starten i september har man fått ytterligare tre kunder och fler är på gång. Det visar att idén att sälja tekniskt kunnande till mobiltillverkare håller.

När Ericsson Mobile Platforms, EMP startades i september gjordes det för att man ville bredda kundunderlaget för Ericssons mobiltelefonkunnande. Den senaste utvecklingen visar att man tänkt rätt.

Idén är att sälja recept på hur man kan göra en mobiltelefon eller en annan liknande produkt, till exempel ett instickskort för mobil kommunikation till en bärbar dator. Kunden köper en lösning när det gäller kretsar och mjukvara som man sedan kan anpassa och använda för att bygga en komplett produkt.

Till dags dato är det fyra kunder som köper EMP:s lösningar till sina produkter. Två av dem, Sony Ericsson och koreanska LG, är bland de tio största mobiltillverkarna i världen. De andra två är finländska Benefon, en nisch tillverkare med avancerade telefonmodeller, bland annat med inbyggd GPS-teknik, samt taiwanesiska GVC som främst inriktar sig på asiatiska marknaden.

– Det här första halvåret har varit överväldigande. Med de här fyra kunderna, två stora och två mindre, kan vi absolut tala om att vi fått ett genombrott, säger Tord Wingren, vd för Ericsson Mobile Platforms.



Tord Wingren

Licens genererar mer

Ericsson har världens största portfölj vad gäller immaterialrätt för 2,5G och 3G, det vill säga patent, mönsterskydd med mera. Det är en del av den portföljen som omsätts på marknaden via Ericsson Mobile Platforms.

Affärsmodellen innebär att kunden först betalar en avgift för att få tillgång till Ericssons teknik och patent genom den plattformslösning man köper. Därtill betalar man en licensavgift för varje exemplar man framställer och säljer.

– Det är ett bra system, för det sätter även press på oss att ta fram attraktiva och högkvalitativa lösningar till våra kunder, säger Tord Wingren.

Förändrad marknad

Inom den närmaste framtiden är ytterligare avtal på gång och Tord Wingren ser en förändring av marknadsbilden.

– Marknadsandelen för de tio största tillverkarna har minskat till 90 procent. Det betyder att marknaden fragmenteras och att nya, mindre, aktörer slagit sig in, säger Tord Wingren.

Några av dessa är tillverkare som inte har ett eget märke, men som utvecklar och designar telefoner för andras räkning. Därför tror man att det längre fram kommer att komma helt nya mobiltelefonmärken från företag som vi idag förknippar med helt andra produkter och tjänster.

– Vi tror till exempel att operatörer kommer att vara intresserade av att sälja telefoner under sitt eget varumärke, specialutrustade med vissa exklusiva applikationer. Vi vet att det pågår den typen av dis-



Ericsson Mobile Platforms produkter efterfrågas av allt fler kunder. Här testas första lagrets mjukvara för UMTS-plattformen av objektledaren Dimitrios Triantafyllidis i utvecklingslaboratoriet i Lund.

FOTO: JAN NORDÉN

ERICSSON MOBILE PLATFORMS

Enheten säljer idag tre modeller av plattformar, två GPRS-varianter och en UMTS-lösning.

- GPRS Generation 2 stödjer bland annat trebands GSM/GPRS, färgdisplay och polyfoniska signaler
- GPRS Generation 3 har fyra band GSM/GPRS, stöd för större display, kamera, stereoljud, Java och polyfoniska signaler.

- UMTS-plattformen fungerar även för GSM/GPRS. Den har fullt stöd för video- och multimediaapplikationer som strömmande video, stereoljud, videotelefoni, kamera med mera. Den stödjer även Java J2ME och positioneringsstandarder som GPS.

kussioner hos vissa operatörer. Andra nya aktörer kan vara kända konsumentvarumärken. Ta Swatch eller Montblanc, som idag gör klockor och pennor. Du kan vara säker på att det sitter marknadsfolk där ute och funderar hur de kan använda mobiltelefonmarknaden, säger Carl-Johan Ivarsson, ansvarig för produktledningen inom bolaget.



Carl-Johan Ivarsson

Sammantaget pekar trenden mot stora möjligheter för Ericsson Mobile Platforms.

– Vi har ett stort kunnande, en bra förståelse för våra kunders behov och vi har redan visat att våra lösningar fungerar. Sammantaget har vi goda förhoppningar för det kommande året, säger Tord Wingren.

LARS-MAGNUS KIHLMSTRÖM

lars-magnus.kihlstrom@lme.ericsson.se

WE CLARIFY

APIS Courses – Globally

UMTS System Overview
UMTS System Overview – Blended Training
A combination of e-learning and classroom instruction
UMTS Cell Planning **NEW!**
UMTS – UTRAN Protocols & Procedures
UMTS Core Network
UMTS Air Interface **NEW!**
IS-95 Overview **NEW!**
CDMA2000 **NEW!**
GPRS Protocols & Procedures
Introduction to Mobile Applications and Services
Wireless Data Overview **NEW!**
TCP/IP in the Mobile World
C7 Signalling
Mobile Positioning in Cellular Networks **NEW!**
GSM System Overview
GSM System Overview Intensive **NEW!**
GSM System Overview Intensive – Blended Training **NEW!**
A combination of e-learning and classroom instruction
GSM Signalling
Data Over GSM
GSM Cell Planning
GSM Indoor Cell Planning
Tele and Datacom Fundamentals **NEW!**
Mobile Telecom Fundamentals **NEW!**
UMTS Fundamentals **NEW!**



For more information and registration, please visit:
www.apis.se or call +46-8-555 105 00

APIS Training & Seminars

APIS is a global competence provider within mobile telecoms and wireless Internet. We are a Swedish-based company that operates globally, providing high-end training in advanced telecoms. We specialise in competence development and training only.

From in-depth technical courses covering GSM, GPRS, UMTS and related areas to seminars on topical issues, our wide-ranging competence-building programmes are geared to meet the exacting needs of mobile telecoms operators, system vendors and consultants.

APIS offers an extensive range of scheduled **Open courses**, **In-house courses**, **Open extra courses** as well as **Demo sessions**.

Open courses are scheduled on a frequent basis in a variety of locations throughout the world. **In-house courses** are held exclusively for you and your staff, either at your premises or wherever convenient for you. An alternative to an In-house course or an open course is an **Open extra course** that upon your request will be held close to your premises.

If you would like to glance at our training methodology and our products, you may meet one of our trainers and sales representative to discuss your training needs at a **Demo session**.

OPEN COURSE LOCATIONS 2002

AMERICAS São Paulo, Brazil; Atlanta, USA; Boston, USA; Dallas, USA; San Francisco, USA and Seattle, USA

EUROPE Copenhagen, Denmark; Helsinki, Finland; Paris, France; Aachen, Germany; Berlin, Germany; Rome, Italy; Oslo, Norway; Cascais, Portugal; Madrid, Spain; Gothenburg, Sweden and Stockholm, Sweden

Other locations on request or order an in-house course for your organisation.

For more information about courses and dates, please visit www.apis.se

APIS Training & Seminars

APIS Training & Seminars • Engelbrektsgatan 5
SE-114 32 Stockholm • Sweden
Phone +46-8-555 105 00 • Fax +46-8-555 105 99
E-mail customerservice@apis.se

Bardisken på Beer Barrel
Saloon i Ohio, USA, är
123,7 meter lång.
Det har vi svårt att slå.

Men inom telecom har få längre erfarenhet av
billing, positionering och CRM än vi.

DMSN
Telecom
www.dimension.se

Har du tänkt på
att denna annons
läses av alla
Ericssons anställda.

Boka annonsutrymme hos oss.

DISPLAY

Telefon: 090-71 15 00 □ Fax: 090-13 00 23
E-post: info@display-umea.se
Internet: <http://www.display-umea.se>

WPP – en plattform för paketdatanoder

Ericssons noder för paketdata i GPRS- och WCDMA-näten bygger till stor del på den egenutvecklade plattformen WPP, Wireless Packet Platform. WPP utnyttjar den bästa tillgängliga hårdvaran och specialanpassas för paketdataapplikationer.

När GSM-operatörerna nu skaffar sig paketdata med GPRS kompletterar de sina nät med GSN-noder (GPRS Support Node) som består av en SGSN (Serving GPRS Support Node) och en GGSN (Gateway GPRS Support Node). SGSN är en växel för paketdata, motsvarar mobilväxeln i GSM, medan GGSN är gatewayen ut mot Internet och andra nät. SGSN-noderna bygger på plattformen WPP och GGSN på Junipers routerlösning.

Försäljningen av GPRS-noder har nu tagit fart. Ericsson, som har cirka 45 procent av marknaden, levererar 15–20 WPP-noder i veckan. Idag har 40 operatörer kommersiella GPRS-tjänster baserade på WPP. Totalt har Ericsson sålt cirka 750 WPP-noder varav 700 för GPRS och 50 till J-Phone, för PPDC, paketdatalösningen för den lokala japanska standarden PDC.

– J-Phone lanserade sin paketdatatjänst kommersiellt första mars i år och hittills har de WPP-baserade paketenoderna överträffat deras förväntningar vad gäller stabilitet och prestanda, säger Jörgen Engström, system- och produktledningschef för WPP-enheten i Göteborg.



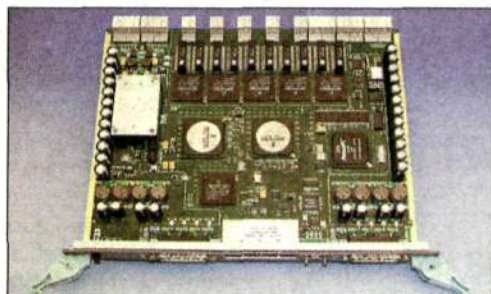
Jörgen Engström

Öppen och klarar IP-routing

WPP är i många avseenden lik Ericssons teknikplattformar, AXE, CPP och TSP. Den är skalbar, består av ett kabinett med ett eller två magasin med plats för 21 processor- eller interface-kort var med Gigabit Ethernet-kommunikation över bakplanet. Den är robust med redundans för både intern funktionalitet och för extern kommunikation. Det som skiljer den från andra plattformar är att den helt bygger på kommersiell hårdvara och programvara. En viktig egenskap är också att den klarar IP-routing, som är nödvändigt för paketdatatrafik.

WPP är en multiprocessormiljö optimerad för paketdata. WPP har både Sparc-processorer med operativsystemet Solaris på General Processing Boards (minst två per nod för redundans) för kontrollen av trafiken och Power PC med realtids-OS VxWorks på interface-kort för hanteringen av trafiken (IP, E1/T1, ATM, SS7, Ethernet).

– Eftersom interface-korten inte bara skyfflar data utan även utför kvalificerade beräkningar har vi valt att låta hjärtat i WPP, mjukvaran DPE (Distributed Processing Environment, som är länken mellan hårdvaran och applikationerna) styra och övervaka alla typer av processorer och operativsystem, säger Jörgen Engström.



Enslots Ethernetswitch med en switchkapacitet på 2x22 Gigabit är en ny världsledande komponent.

Över DPE ligger plattformapplikationerna med Erlang/OTP, SS7-signalering mot telenäten, datakommunikation mot E1/T1, ATM, Ethernet med flera, samt routing av IP-paket (till stamnät, accessnät och O&M), som är det som främst skiljer ut WPP från andra plattformar.

Stora lyftet i nästa version

WPP har kommit i fem versioner och lanserades kommersiellt till operatörer i GSN-noderna sommaren 2001.

– Nästa version, WPP6 som vi beräknar vara klar mot slutet av 2002, kommer att bli det stora lyftet för GSN, säger Jörgen Engström. Vi kommer att höja kapaciteten med mer än 80 procent med ny hårdvara och förbättring av programvara och det kommer att sakna motsvarighet hos konkurrenterna. Vi räknar med att kunna transportera cirka 100 000 IP-paket per sekund och interface.

– Mycket i routingdelen kommer också att förbättras och vi arbetar hårt med stabiliteten. En ny komponent, som blir världsledande, i WPP6 är PEBv3, vilket är en slots Ethernetswitch med en switchkapacitet på 2x22 Gigabit.

En styrka med Ericssons GSN-lösning är att den från WPP6 kan erbjuda stöd för GPRS och WCDMA i samma nod vilket gör det lättare för operatörerna att införa 3G-tjänster.

På produkt- och utvecklingsenheten ERV arbetar cirka 170 personer med alla delar av plattformen. Dessutom bedrivs ett samarbete kring SS7-utveckling med EIN i Karlstad.

– Vår styrka är att vi har stor kompetens och förmåga att på ett kostnadseffektivt sätt köpa in de bästa kommersiella produkterna och anpassa dem till de lösningar vi behöver med hög redundans och prestanda, säger Jan Backman, systemledare på WPP.



Jan Backman

LARS CEDERQUIST

lars.cederquist@lme.ericsson.se

© wpp.ericsson.se

Nästa 3GPP-version stöder IP Multimedia

Utvecklingen av 3G-standarderna WCDMA och GSM sker i samarbetsorganet 3GPP, 3rd Generation Partnership Project. Man är nu som bäst i färd med att ta fram femte versionen som kommer att stödja bland annat multimedia över IP.

En hel del funktioner som kommer att ingå i 3GPP Release 5 är redan färdigspecifierade. För WCDMA finns nu till exempel hög hastighet på nerlänken, High Speed Downlink Packet Access (HSDPA), och IP Transport i radionätet liksom WCDMA för 1800- och 1900 MHz-bandet.

Men mycket är fortfarande under utveckling, till exempel IP Multimedia Subsystem, IMS, som ger WCDMA och GPRS/EDGE möjligheter för IP Multimedia, vilket innebär SIP-signalering (Session Initiation Protocol) mellan klienten (terminalen) och servern (nätet) samt givetvis klient till klient. SIP, som är ett protokoll för applikationer, används också av CDMA2000. Release 5 kommer att stödja icke-realtidstjänster som chat, whiteboard, video med mera medan 3GPP Release 6 kommer att stödja realtids IP-multimediatjänster. Eftersom IMS är mycket komplex behöver IETF tid till juni 2002 för att avsluta de IMS-relaterade protokollen. Ericsson bidrar mycket aktivt i standardiseringsarbetet i både 3GPP och IETF.

Wurlitzer spar tid och pengar

Wurlitzer är en nyframtagen gemensam plattform för produktionstestning av kretskort inom tredje generationens mobilsystem. Med den kan Gävle nu även testa prototypkretskort – en värdefull nyhet för utvecklingsprojektet.

Namnet Wurlitzer är hämtat från 1950-talets amerikanska jukebox där man stoppade in en mängd olika skivor. Så har målet varit för den gemensamma plattformen också: en gemensam grund för samtliga kretskort och en väl fungerande och väl känd arbetsprocess.

– Med den nya generiska plattformen har vi utvecklat testprogram för ett 30-tal kretskort, berättar Hans Sundling, projektledare för Wurlitzer.

© gavle.ericsson.se/templates/Page.asp?id=6712

Plattformar turnerar jorden runt

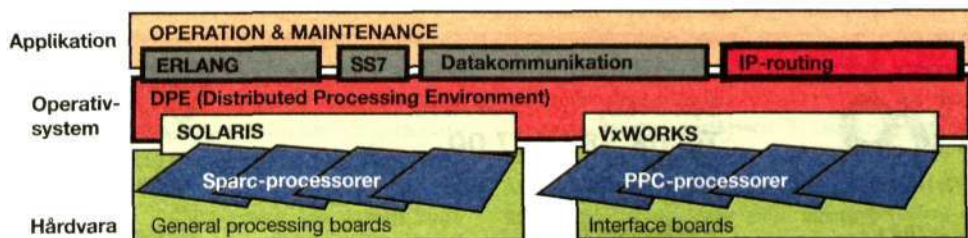
Ericssons Core Unit Core Network Development, CCND, fortsätter sin globala roadshow till marknadsenheter och enheter för globala kunder för att visa vad som sker inom utvecklingen av teknikplattformarna AXE, CPP, TSP och WPP. Hittills har man besökt ett 30-tal marknadsenheter och närmast står Dallas, Seattle och Düsseldorf i tur. Syftet är att skapa en dialog med marknaderna.

teknik

ECN-koderna fungerar på samma sätt som en landskod. Genom att slå ECN-koden innan internnumret ringer vi mycket billigare. Du kan även ringa en växel via ECN. Om du vill ringa till Ericsson i Uruguay slå ECN-koden 829 och därefter deras växelnummer 199. Alla ECN-koder hittar du på på:

© phone.ericsson.se/voice/services/ecn/ecncodes/ecncode.shtml

För att underlätta för andra att veta vilken ECN-kod du har, säkerställ att den tillsammans med ditt internnummer är noterad under Phone numbers/Business i din Outlook-profil. För att uppdatera din Outlook-profil gå in under: ewa-al.ericsson.se/user/

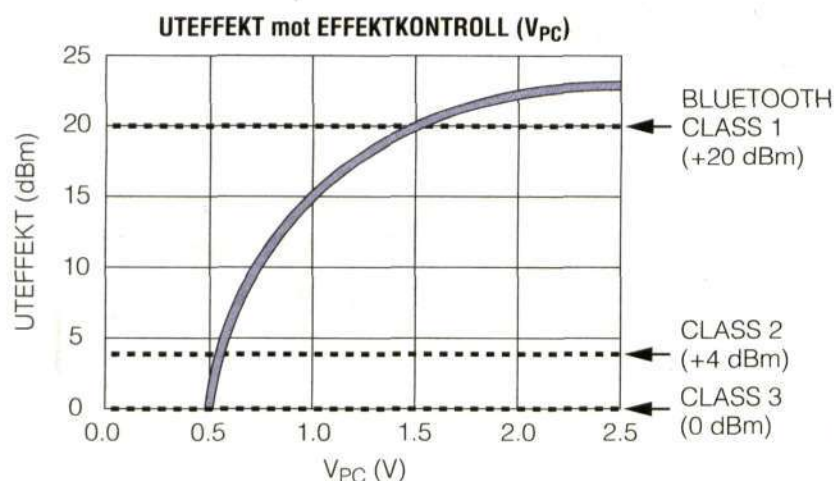


GRAFIK: KEROLD KLANG

FÖRSTA BLUETOOTH-PA:T MED INTEGRERAD UTEFFEKTREGLERING

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

BIBEHÅLLEN UTEFFEKTREGLERING ÖVER HELA ANVÄNDNINGSSOMRÅDET*, OBEROENDE AV UTNIVÅ



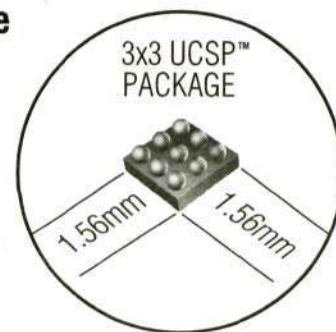
*Användningsområdet definieras som -40°C till $+85^{\circ}\text{C}$, $V_{CC} = 3.0\text{ V}$ till 3.6 V samt RF PIN = -4 dBm till $+4\text{ dBm}$, den skuggade delen i grafen ovan.

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 μA 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.

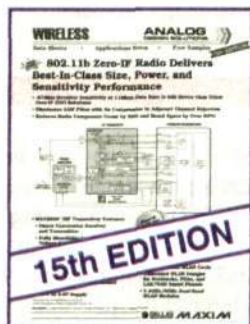
*1000-up recommended resale. Prices provided are for design guidance and are FOB USA. International prices will differ due to local duties, taxes, and exchange rates. Not all packages are offered in 1k increments, and some may require minimum order quantities.

GRATIS! Wireless Design Guide—inom 24 timmar!
Innehåller datablad och kort för 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 CATALOG
ON CD-ROM



ISO9002

E EGEVO
ELEKTRONIK AB
- Ingår i OEM-koncernen -

Box 8100, 163 08 SPÅNGA
Tel 08-587 067 00
Fax 08-587 067 39

www.egevo.se

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

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



Mark Ritson, professor från London Business School, var en av föredragshållarna under kursen som riktade sig till kommunikativt utbildade personer från hela världen.

FOTO: JESPER MOTT

Kommunikation nyckeln till starkt varumärke

Arbetet med att förnya varumärket tar ännu ett steg. Tillsammans med London Business School utbildar Ericsson nu företagets marknadskommunikatörer i varumärkest teori, strategi och positionering.

– Varumärkesplattformen måste översättas till dagens verksamhet och förhållanden för att vara begriplig. Vi ser till att kommunikativt utbildade personer talar samma språk, säger Bill Gajda, ansvarig för varumärket.

I november förra året beskrev Kontakten den nya varumärkesplattform som ligger till grund för all kommunikation från Ericsson. Den sammanfattar på ett kärnfullt sätt vad Ericsson står för, men den är inte en samling slagord som ska dyka upp i kommande annonskampanjer. Snarare är den en riktlinje som visar vilka budskap som ska genomsyra all kommunikation från företaget oberoende av det faktiska innehållet.

Cirka 35 kommunikativt utbildade personer från hela världen var först ut att genomgå den tredagarsutbildning runt Ericssons varumärke som hölls utanför Stockholm i början av april.

Bill Gajda är en av de ansvariga bakom kursen och håller även i vissa delmoment. Han förklarar att man under kursen arbetar med att positionera varumärket, vilket innebär att man placerar det i dagens kontext och tar kunder, konkurrens och marknadssituation i beaktande.

– Kursen omfattar både extern och intern kommunikation. Vi går igenom mallarna för annons-

kampanjer och evenemang och vi drar upp riktlinjer för kommunikationen med massmedia. Men varumärket måste börja byggas internt. Internkommunikativt utbildade personer ska förmedla vad Ericsson står för och få våra medarbetare att fungera som ambassadörer och förstärka våra budskap, säger Bill Gajda.

Kursen är den första i en serie som kommer att anordnas runt om i världen. Senare i år kommer liknande att hållas i USA och Asien. Med på kursen finns kommunikativt utbildade personer från koncernen, marknadsområden, affärsenheter och kärnenheter från hela världen.

– I ett företag så stort som Ericsson är det viktigt att vi talar samma språk. Grupperna vi satt samman kommer att kunna ge varandra stöd, snacka idéer och ge återkoppling när deras arbete fortsätter.

Mark Ritson, professor i marknadsföring vid London Business School, en av världens tio bästa handelshögskolor, undervisar kursdeltagarna i teori kring marknadsföring och varumärkesbyggande. Han ger också exempel på hur andra företag arbetar

och diskuterar vad Ericsson kan lära från tidigare erfarenheter. Tillsammans med Bill Gajdas arbetsgrupp har Mark Ritson varit med och satt samman kursen.

– De som går igenom kursen lär sig vikten av att mäta resultaten av sina insatser. Det är avgörande för om man ska kunna dra några slutsatser om marknadsföring och marknadskommunikation. Vi går också igenom hur man segmenterar marknaden och genomför integrerad marknadskommunikation, säger Mark Ritson.



Mark Ritson

En av kursdeltagarna är Tu Min, informationschef på Ericsson i Kina.

– Det är rätt tidpunkt att genomföra kurserna nu när Ericsson gått över till att vara ett företag med inriktning på business-to-business, säger Tu Min.

Hon tycker att kursen inspirerar och får en att tänka efter när det gäller att mäta resultatet av insatserna inom marknadskommunikation. Tu Min tycker också att det är viktigt att man diskuterar hur varumärket ska positioneras på olika marknader.

– Kommunikation har många kulturella implikationer. Man måste tala så att folk lyssnar, säger hon.



Tu Min

JESPER MOTT

jesper.mott@lme.ericsson.se

Engines hjärta slår stadigt

Engine fortsätter att sälja, visar den senaste kvartalsrapporten. Tio nya Engine-kontrakt slöts under de första tre månaderna i år och Ericsson levererade nyligen sin tusende AXD 301 multi-service växel. Senaste kund är France Telecom som har köpt totalt 16 noder till sitt Engine Integral-nätverk. Nätverket tas snart i kommersiell drift i Frankrike.

– Det här känns jättebra. Vi har nu en så pass stor volym växlar installerade i världen att vi börjar få en riktigt bra marknadsnävaro, säger Bengt Lagerstedt, produktchef för AXD 301.



Bengt Lagerstedt

– AXD 301 är en så kallad ATM-växel/node och förenar IP (Internet Protocol) och transporttekniken ATM i Engine-konceptet. Noden omnämns ofta som "hjärta i Engine".

– Om man jämför Engine med människokroppen så är det en passande beskrivning, säger Bengt Lagerstedt.

I Engine fungerar AXE som hjärnan. AXE analyserar och dirigerar själva telefonsamtalen i en viss riktning medan AXD 301 står för själva transporten av

samtalen. Produkten har sålt i en jämn och stadig takt ända sedan den första noden lämnade fabriken i Norrköping hösten 1998. Bengt Lagerstedt är inte speciellt förvånad över att intresset håller i sig.

– AXD 301 tillhandahåller grunden åt operatören för att förena röst, data och videokommunikation i ett och samma nätverk. Produkten har dessutom en stor kapacitet samtidigt som den fysiskt tar liten plats.

Till dags dato har mer än 50 operatörer köpt noden som en del av Engine-konceptet, bland dessa Vodafone, BT, Skanova och nu senast France Telecom.

– Vi har arbetat tillsammans med France Telecom under ett antal år och de har testat flera av våra produkter i sitt nätverk. Nu har de köpt totalt 16 AXD 301-noder till sitt Engine Integral 1.0-nätverk i Frankrike. De ska inom kort testa nätverket kommersiellt genom att styra över en del av telefontrafiken i deras transitnät till AXD 301-noderna.

Bengt Lagerstedt tror på en fortsatt stark försäljning av AXD 301 och märker ett ökat intresse för ATM.

– Under IP-boomen för något år sedan var intresset för ATM inte så stort, man implementerade visserligen alla IP-nät med ATM-transport för att kunna styra trafikflödet, men det var egentligen bara IP man var intresserad av.

ATM

ATM betyder **Asynchronous Transfer Mode**. Det är en transportteknik av data för att förse abonnenter med röst- och datateknik i ett och samma nätverk.

Katrineholm firade tusende noden

På Ericsson i Katrineholm görs grovjobbet med AXD 301. Här sker monteringen och de viktiga sluttesterna innan den färdiga noden placeras ute på kundens sajt.

Torsdagen den 4 april lämnade den tusende AXD 301-växeln Ericssons Nodmontering för AXD i Katrineholm. Personalen firade med kaffe och tårter och Ingemar Nyström, ansvarig för systemprodukter i Katrineholm, log nöjt.

– Det här betyder väldigt mycket för oss. AXD 301 är den produkt som går ut i störst volym och som vi jobbar mest med för tillfället här på nodmonteringen, därför känns det skönt att vi nu har levererat 1 000 stycken, säger han.



Ingemar Nyström

Ingemar Nyström har följt produkten sedan starten hösten 1998. Han var även ansvarig för de drygt hundra noder som hann lämna fabriken i Norrköping innan verksamheten flyttade till Katrineholm våren 1999. I dag arbetar 27 personer på den produktionsdel i Katrineholm som specialiserat sig på AXD 301.

– Vi tillverkar själva inga delar utan bygger ihop



Ericssons Nodmontering i Katrineholm firade den 4 april leveransen av den tusende AXD 301-noden. Kerstin Hedlund och Jessica Blom, som arbetar som tillverkningsplanörer för noden, tar sig varsin välförtjänt tårterbit.

FOTO: SARA BODEMYR

färdiga noder av det material som vi köpt in. Fast den stora och riktigt kompetenskrävande biten är alla tester vi gör innan noden når kunden.

Speciellt omfattande är kontrollerna av nodens larmsystem och testerna med trafik i förhöjd temperatur. Det är tidskrävande – varje kund har sina speciella önskemål och krav på vad en nod ska klara av.



Örjan Björkdahl och Fredrik Hagman på Ericsson Nodmontering i Katrineholm ordnar kabellaget på de noder som ingår i den senaste leveransen till France Telecom.

FOTO: TOMAS NILSSON

– Nu ser vi att operatörerna har gått tillbaka lite till ATM, förmodligen just för att tekniken erbjuder den funktionalitet de efterfrågar. Den gör det också möjligt att skilja mellan olika applikationer i nätverket och ändå hålla bibehålla en hög kvalitet på tjänsterna.

JENZ NILSSON

jenz.nilsson@lme.ericsson.se

Skanova ersätter AXE med Engine-noder

Svenska nätgrossisten Skanova är på gång att byta ut sina traditionella AXE-stationer i Sverige mot Ericssons AXD 301-noder. Skanova räknar med att ha fullständig Engine-funktionalitet i sitt nät i början av nästa år.

– Vi vill ha ett rikstäckande Engine-nät i Sverige och har delat upp uppgraderingen i två steg. Det första steget var att få igång ett så kallat operatörsnät i vilket vi enbart hanterar förmedlande trafik i form av utlandstrafik och operatörstrafik, säger Stefan Andersson, ansvarig för utveckling av telefoni på Skanova.

Operatörsnätet är uppbyggt med Ericsson Engine-utrustning och består av två telefoniserverrar placerade i Stockholm samt 26 stycken media gateways. Dessa media gateways är utplacerade över hela Sverige och har till uppgift att transportera samtals/data-

information ut i landet. Nätet är i full drift och Skanova arbetar nu med nästa steg.

– Steg två består av ett Engine Integral 2.0-nät som vi tror ska komma igång i början av nästa år. Då kommer vi att byta ut våra äldsta AXE stationer runtom i landet mot Engine-noder och därmed kunna utnyttja Engines funktionalitet fullt ut.

Han berättar att det fanns ett par starka skäl till att Skanova valde Ericssons Engine-lösning.

– Vi jämförde med andra leverantörer och kom fram till att Engine rent tekniskt har det som vi är ute efter. Dessutom har vi sedan tidigare byggt upp en stor del av vårt nät med Ericssonutrustning så det känns som en naturlig fortsättning att gå vidare med Engine.

JENZ NILSSON

SKANOVA

- Skanova har funnits i två år och är juridiskt sett en bifirma till Telia.
- Företaget kallar sig nätgrossist och säljer nätkapacitet och tjänster för både data och telefoni såväl internt inom Telia som till andra operatörer och leverantörer.
- Skanova har i dagsläget enbart telefonnät i Sverige, men har hela Norden som marknad.

Increased Focus on Product Management!!!



The Product Management Curriculum has been put together to help all within the PM function to raise to the demanding challenge of creating winning products and services.

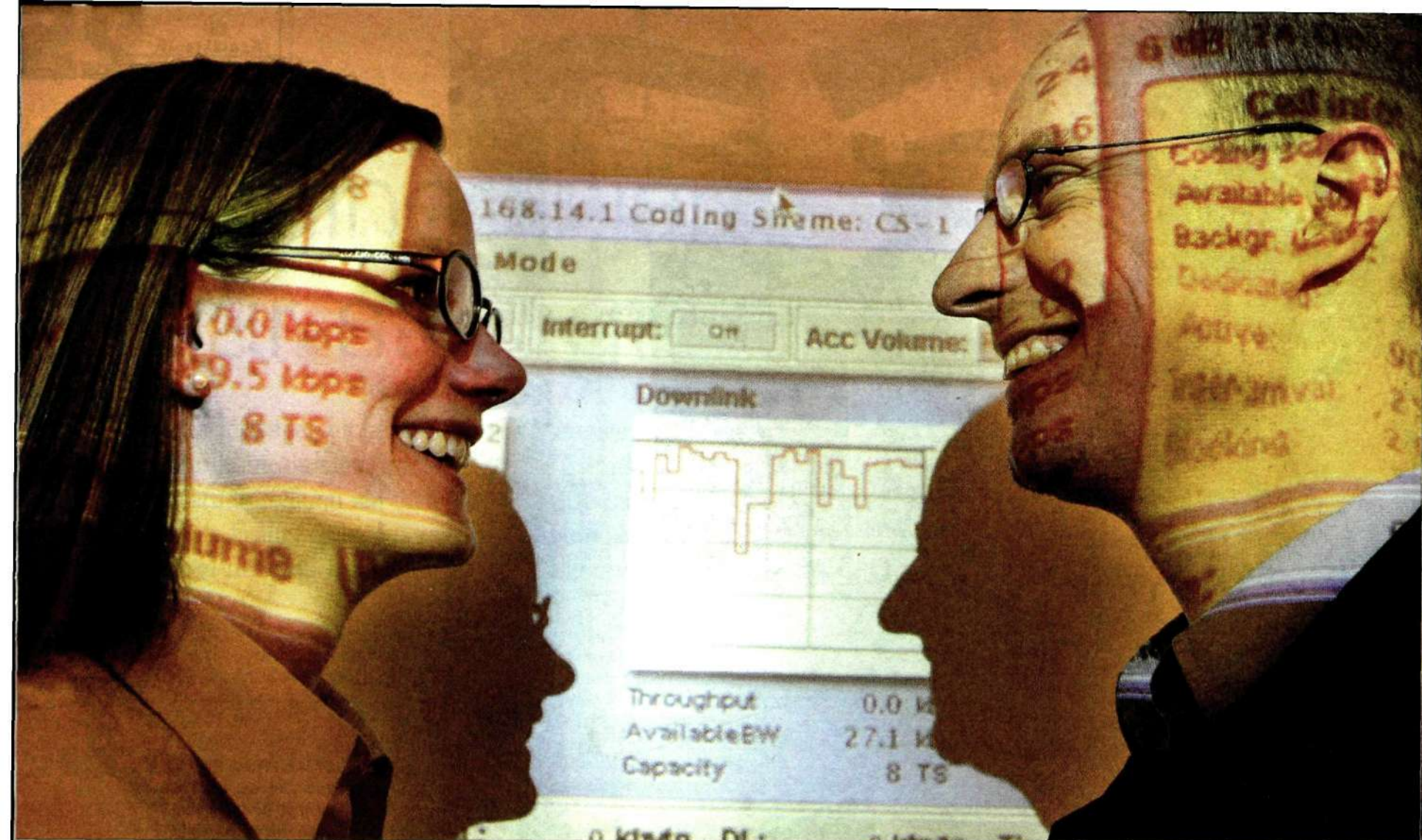
Starting point of the curriculum is a 1-day seminar, "Understanding the PM function", which gives an overview of all critical activities related to Product Management within Ericsson.

Depending on your previous experience you can then choose from many different

seminars and workshops focusing on: Business Economics; Strategic Pricing; Communicate Value; Service Logics; Requirement Management – to name a few. New topics can also be added depending on your needs.

The complete program, with detailed descriptions, is available at: university.ericsson.se

ERICSSON



Med hjälp av ett verktyg från Ericsson kan operatörer demonstrera och testa mobila Internet-applikationer. Madeleine Beije och Patrik Claesson på Ericsson Radio Systems i Kista jobbar med produkten.

FOTO: GUNNAR ASK

Operatörer får hjälp att testa

Du har just fått kontakt med nyhetstjänsten via din mobiltelefon när taxibilen passerar genom en tunnel. Fönstret blir svart och du suckar uppgivet – applikationen har tydligen inte genomgått Ericssons stenhårda kontroll. Möt gänget som tagit fram ett nytt, smart koncept för att testa och demonstrera mobila Internet-applikationer.

– Tillsammans med Ericssons testcentra har vi totalt gått igenom drygt 360 tredjepartsapplikationer, och av dem erbjuds redan 70 som tjänster hos operatörer runt om i världen, berättar Mikaela Schmidt, produktansvarig för Application Test & Evaluation Package.

Hon tillhör den grupp inom Product Management vid affärsenheten Mobilsystem WCDMA och GSM som under tre år utvecklat och förbättrat konceptet.

Operatörer och leverantörer av mobila tillämpningar kan vända sig till något av de testcenter som finns runt om i världen för att kolla om en tillämpning håller måttet, eller helt enkelt demonstrera den för presumtiva kunder.

Totalt har cirka 20 av Ericssons Mobility World-center tillgång till verktyget.

Nytt i vår är att produkten erbjuds via Ericssons marknadsenheter direkt till operatörer.

– Det är ett led i vår strävan att stärka relationerna mellan Ericsson och operatörerna, förklarar Mikaela Schmidt.

Dessutom har man tagit fram en ny, förbättrad version som klarar sessioner, det vill säga övergångar mellan nuvarande och framtida mobila nät – GPRS, EDGE och WCDMA.

Sparar pengar

Intresset från operatörshåll är stort. Det berättar Patrik Claesson, säljansvarig. Bland kunderna finns kända namn som KPN, China Mobile och Vodafone.

– China Mobile har valt att låta Ericsson godkänna alla mobila tjänster innan de lanseras. Vodafone har

gett oss ett ännu större ansvar, nämligen att hitta, utvärdera och testa tjänsterna både med våra testverktyg och "live" i näten, förklarar han nöjt.

Men varför ska man över huvud taget använda ett verktyg – går det inte lika bra att testa direkt i nätet? Patrik Claesson förklarar.

– Det här är ett enkelt och kostnadseffektivt sätt att noggrant se hur en applikation beter sig i både nuvarande och framtida mobila nät. Man behöver bara en pc. Dessutom kan man lätt repetera testerna och ändra parametrar i nätverket.

Madeleine Beije är tekniker och en av dem som testar applikationer. Verktyget, berättar hon, kan också användas för att simulera olika situationer. Exempel: Hur fungerar en banktransaktion på min mobil klockan tre på natten mitt i stan? Förmodligen alldeles utmärkt. Men vid åttasnåret på morgonen i rusningstrafik, då? Sånt är viktigt för operatören att veta.

– Något annat man kan kolla är hur tjänsten beter sig när man går mellan olika mobila nät, till exempel från ett WCDMA- till ett GPRS-nät. Vad händer i det ögonblicket, och hur fungerar tjänsten efteråt?

Var ligger Mecka?

Ericsson har med hjälp av verktyget kunnat hjälpa flera tjänsteleverantörer att ta fram lyckade produkter. Operatören MAXIS i Malaysia erbjuder till exempel en tjänst som företaget Howtraffic tagit fram och som låter muslimer på resa grafiskt se åt vilket håll Mecka ligger. Detta är ett exempel på hur ett samarbete mellan Ericsson och en extern applikationsutvecklare kan leda till en färdig tjänst hos en operatör.

Men brukar det ofta vara fel på de tillämpningar som testas?

Madeleine Beije vill inte uttrycka det så.

– Det handlar inte bara om fel utan om saker man

VAD TESTAR MAN?

Med verktygen kan du ställa in parametrar som nätets täckning, hur många användare som finns i just den cellen samt avbrott på grund av radiokuggor. Det här kan du testa eller demonstrera:

- Hur beter sig tjänsten vid avbrott, till exempel om man far igenom en tunnel – får användaren relevant information eller slutar allt bara att fungera?

- Svarstider – hur lång tid tar det innan tjänsten kommer igång efter ett avbrott?
- "Look and feel" ur slutanvändarens synvinkel.
- Vad händer om antalet användare i en cell ökar?

Verktyget emulerar GPRS-, EDGE- och WCDMA-nätverk.

Nytt sätt kolla marknad för tjänster

När operatören själv har testverktyget i sin hand öppnas nya möjligheter.

– Plötsligt får de ett nytt alternativ till att göra användartester och marknadsundersökningar, säger Patrik Claesson, säljansvarig för verktyget.

Tänk dig att du är operatör och ska lansera en ny mobil Internet-tjänst. Den är testad och klar, så du vet att den fungerar acceptabelt. Men kanske har inte du och den tilltänkta slutanvändaren *samma krav*.

– Vad är rimlig svarstid? Vill användarna verkligen vänta fem sekunder på att tjänsten ska komma igång? ger Patrik Claesson som exempel.

Man kan också fråga användarna vad de tycker om tjänsten, låta dem prova olika versioner och berätta vad de skulle vara beredda att betala.

Ett nytt och mer konkret sätt att undersöka marknadsförutsättningarna för en tjänst, helt enkelt.

ELIN DUNÅS

BEHÅLL VAD ÄR NYTT MED PRODUKTEN?

- Produkten erbjuds till Ericssons operatörer för egen användning
- Mer avancerad IP-filterhantering
- Möjlighet att återskapa en given situation – scenarion
- Operatörspecifika nätverksparametrar
- Förbättrade möjligheter att demonstrera 2,5G och 3G
- Utökad WCDMA-emulering

applikationer

BEHÅLL VAD ÄR NYTT MED PRODUKTEN? APPLICATION TEST & EVALUATION

Detta ingår:

- GATE II – ett verktyg för att testa och demonstrera Mobila Internet-applikationer.
- MATE – ett IP-baserat verktyg för detaljerade applikationsanalyser.
- En databas där alla de testade applikationerna finns med uppgift om företaget, med mera.
- BusinessViewer – ett verktyg för att simulera affärsmodeller inom Mobilt Internet.
- Kunskapsutbyte, support och konkret hjälp med att använda produkten.

Databasen finns på:

 maiappsdb.ericsson.se/

kan göra bättre. Ett exempel är när man kollar hur applikationen klarar avbrott i trafiken. Där kan det vara en hel del ändringar som behöver göras för att det ska bli användarvänligt, säger hon.

– Våra verktyg löser kanske inte alla problem, men de är en god hjälp på vägen, avslutar Patrik Claesson.

ELIN DUNÅS

elin.dunas@lme.ericsson.se

Mikaela Schmidt är produktansvarig för hela det demonstrations- och testpaket som Ericsson tagit fram.



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 or
Lotta McLaughlin on +46 8 16 37 94, email emc@fek.su.se
See 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.



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
<http://accelerator.ericsson.net>

STMicroelectronics

The world's third largest
independent microchip manufacturer.

The new 3G mobile information standards require innovative system solutions:
from RF to digital network, ST will help you lead the way.

With ST, wake up to new 3G
Wireless Infrastructure solutions.



ST IPs For SOC

- **Processors:** ST100 DSP family, ARM cores
- **W.I. Specific IPs:** Viterbi, TurboCode, Channelizer, ZIF RF
- **Embedded Memories:** DRAM, SRAM, ROM, FLASH
- **Connectivity:** Ethernet 10M/100M/1G/2.5Gb MACs & PHYs, FibreChannel Interface, 622M/2.5Gb SerDes
- **Digital Peripherals:** Timers & Interrupt Controllers, Real Time Clocks, UARTs, PLLs, DMAs
- **Mixed Signal Peripherals:** Codecs, DACs & ADCs (8 to 14bit)
- **RF Peripherals:** LNAs, Mixers, VCOs, Modulators and Demodulators, PA modules

For design systems to meet these new requirements takes something special. ST has it. With years of experience over the whole spectrum of system applications, ST has mastered a wide range of technologies and the know-how to integrate them in a system on chip. Our capabilities encompass: Digital, Mixed-Signal and RF embedded building blocks, reference platforms, system expertise, advanced tools and leading edge technology. Our dedicated resources for Wireless Infrastructure solutions will help your applications lead the way. For more information, please contact your local sales office or go to www.st.com.



We'll help you lead the way.

Såpa via SMS



Den musikgalne och arbetslöse Baz har just flyttat hemifrån, då hyresvärderna knackar på dörren. En chockad Baz får blott en dag på sig att betala hyran. Men han hämtar sig snart. Nu är det dags att bli stjärna – på en dag! Det är den rafflande upptakten till en ny, interaktiv SMS-såpa från spel företaget Game-N-Gain.

– Det här är kreativ underhållning med de dramatiska elementen från en tv-såpa, säger vd Erik Ramström som tidigare jobbade på Ericsson Credit.

Även styrelsemedlemmen Johan Klingefjord kommer från Ericsson (Ericsson Customer Finance).

Spelet består av flera avsnitt, är textbaserat och låter spelaren styra handlingen genom att välja bland olika svarsalternativ. Den som är van vid rollspel lär känna igen sig.

ELIN DUNÅS

elin.dunas@lme.ericsson.se

Du hittar spelet på:

www.mobilehits.se

Baz vill bli popstjärna. De som för honom till målet riktigt snabbt kan vinna konsertbiljetter, cd-skivor och annat smält och gott på sajten Mobilehits. Spelet har tagits fram av bland annat några tidigare Ericssonanställda.



ur arkivet



De första mobiltelefonerna var tunga att bära omkring på. Så var inte heller Roadcom, från 1981, tänkt att stoppas i fickan. Enligt en reklambroschyr från den tiden kan man läsa: "På landet, i båten eller som tillfälligt installerad telefon sätter du Roadcom i ett speciellt bordsställ med inbyggd kassett. Roadcom används då som vanligt men blir en betydligt modernare bordstelefon."

Det här var en av de första telefonerna som lanserades för Nordens NMT-nät.

Mobila minnen

Mobiltelefoner har bara funnits i några decennier, men användarantalet har ökat explosivt. Enligt statistik från EMC World Cellular database finns nu över en miljard mobilabbonnenter.

Vad är ditt tidigaste minne av mobiltelefonen?

Khalil Mounir, ansvarig för leveranser, Service Network and Applications:



– På tidiga åttiotalet skaffade jag mig en Ericssontelefon. Den var tung och klumpig, men jag var mycket imponerad av att man kunde prata och samtidigt förflytta sig.

Cecilia Lamm, ansvarig för marknadsföring, Global Services:



– När jag pluggade i Lund i början av nittioalet hade vi lektioner i Ericssons lokaler. Överallt fanns reklam för NMT Hotline, med direktörer som hade telefoner med sig när de fiskade och spelade golf. Man förstod att mobiltelefoner var något mycket exklusivt.

Mattias Helleberg, labbarbetare, Ericsson AB:



– När jag var liten hade min pappa, som var läkare, en mobiltelefon så att han kunde nås av sjukhuset vid akutfall. Den såg ut som en stor frysväska. När vi gick och badade och det ringde i den visste man att nu var det slut på det roliga.

Wiveca Hörlin, systemtestare, Ericsson Radio Systems:



– I mitten av åttiotalet då jag jobbade inom flygvapnet använde vi Ericssons NMT-mobiltelefon. Man bar med sig den som en mindre väska med handmikrotelefonen, luren, sittande ovanpå. Eftersom de var dyra hade vi inte så många.

kontakten

KONCERNREDAKTÖR, ANSVARIG UTGIVARE

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

LAYOUT OCH WEBBDESIGN
Paués Media, 08-665 73 80

EXTERNA ANNONSER
Display AB, 090-71 15 00

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

TRYCK
Nerikes Allehanda Tryck Örebro, 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.



Patrik Löfman, Linnea Borg, Anna Korsell och Jens Fahrbring studerar företagsekonomi på Rudbecksgymnasiet i Stockholm. De var inbjudna till bolagsstämman av Sveriges Aktiesparares riksförbund och Ericsson för att se och lära sig hur en aktieägarträff går till.

FOTO: GUNNAR ASK

En skollektion i verkligheten

Det var inte enbart aktieägare och journalister som deltog i årets bolagsstämman. Tillsammans med Sveriges Aktiesparares Riksförbund bjöd Ericsson in ett antal gymnasieklaser för att visa skolungdomarna vad som händer på Sveriges största aktieägarträff.

Strax efter klockan 15.00 anländer de första aktieägarna till Globen för att njuta av vårsolen innan dörrarna slås upp till årets stämman. En halvtimme senare ses en strid ström av människor vandra de 300 meter som skiljer mellan tunnelbanestationen och Globen. Medelåldern bland deltagarna är som vanligt ganska hög, men ett tjugotal meter från ingången till Globens annex står en grupp ungdomar i övre tonåren och samtalar förväntansfullt. Det är studenter från ekonomilinjen på Rudbecksgymnasiet strax utanför centrala Stockholm. De är här tillsammans med sin lärare för att lära sig hur en bolagsstämman fungerar och samtidigt öka sin kunskap om Sveriges mest inflytelserika företag.

– Det ska bli riktigt kul det här. En bolagsstämman är någonting man normalt bara läser om i skolböckerna. Det är inte alla som får chansen att uppleva en i verkligheten, säger Linnea Borg.

Hon och klasskamraterna Jens Fahrbring, Patrik Löfman och Anna Korsell har samtliga valt att studera med inriktning mot företagsekonomi. Deras kunskaper om Ericsson varierar. Alla fyra förknippar företaget främst med mobiltelefoner. De känner också till att Ericsson på den här bolagsstämman ska välja en ny styrelseordförande.

– Sedan har jag förstått att hela telekombranschen går lite knackigt just nu, säger Jens Fahrbring.

Han kan mycket väl tänka sig att jobba inom Ericsson i framtiden.

– Fast helst då med marknadsföring så att man kommer ut och träffar människor. Att bara sitta på ett kontor med en massa siffror verkar inte så roligt, säger han.

Kön till Globen blir allt längre och det är dags för klasskamraterna att gå in och leta upp några bra sittplatser. Patrik Löfman frågar underdteknad hur lång tid stämman brukar ta och jag svarar att det varierar från år till år. Mest beror det på hur många frågor aktieägarna har till Ericssons ledning, fortsätter jag.

Klasskamraterna tittar på varandra leende och säger att de hoppas att frågorna blir riktigt tuffa så att det inte blir för långtråkigt därinne.

JENZ NILSSON

jenz.nilsson@lme.ericsson.se



krönika

LARS-GÖRAN HEDIN
koncernredaktör

Lång väg ut ur tunneln

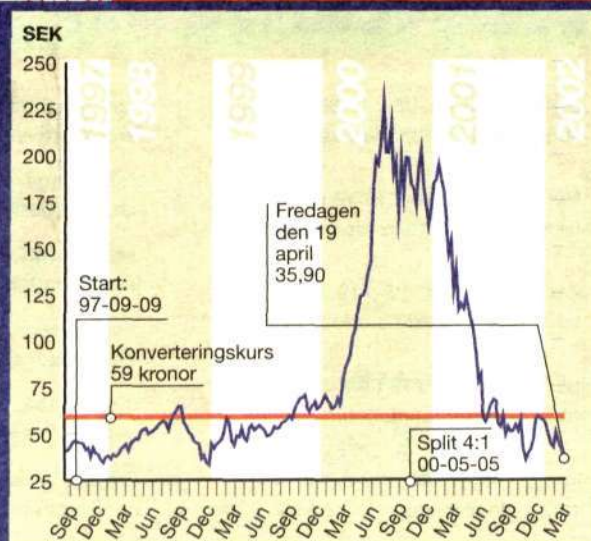
Så kom den då, den med sådan spänning emotsedda delårsrapporten för första halvåret. Förlusten för de tre månaderna var visserligen lite större än vad marknaden väntat sig – men ändå relativt väl i linje med vad företagsledningen tidigare indikerat. Men så tvingades Ericsson också skruva ner förväntningarna på en snar vändning på telekommarknaden. Det beskedet, som förstärkte vad Nokia sagt några dagar tidigare, var ett beskt piller för marknaden att svälja. Aktiekursen sjönk till 27 kronor på Stockholmsbörsen.

I sanning ett tungt läge, men vi måste komma ihåg att det är tunneln vi befinner oss i som blivit lite längre och inte fordonet vi färdas i som är kaputt. Visserligen behöver Ericsson nu bli ännu lite effektivare för att inte bränslet ska ta slut på färden mot tunnelmynningen, men det är ju något som vi förra året visade att vi är riktigt bra på. Vi står inför utmaningen att skruva åt besparingskranarna ett par varv till, men också att hitta ännu smartare och effektivare sätt att tjäna pengar. Den omorganisation som nu genomförs är ett viktigt led i det arbetet, liksom fortsatt översyn av alla våra verksamheter.

Även om det ser nattsvart ut just nu, här inne i tunneln, är det viktigt att se det rådande läget just som att vi befinner oss i en tunnel. Tunnelar har en stor fördel, nämligen. De är oftast mycket lätta att hitta i. Fortsätter man bara oförtrutet rakt framåt så kommer man förr eller senare till den andra änden. Ju längre man befinner sig i tunneln, desto bättre blir mörkerseendet, så att det blir än lättare att hålla orienteringen.

Så låt oss nu inte bli mörkrädda. Vi på Ericsson jobbar fortfarande i ett väldigt fint företag. Ett företag som, med nya resurser från den annonserade nyemissionen kommer att stå ännu starkare rustat att gripa marknadsmöjligheterna när vi kommer ut ur telekomtunneln. Vi är världsbäst på att leverera det marknaden behöver så snart den behöver det. Den underliggande trenden för telekom, och särskilt då den mobila, är fortsatt stigande. Behoven växer. Vi finns till hands för att fylla dem.

aktien



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