

kontakten



FOTO: ECKE KÜLLER

Effektivare användning av testutrustning

12-13



Kraftkälla
för bättre
service

6-7



De ger
hjälp
i alla
väder

10-11

nr
24 maj
2002

10

Lång process för nyemission	4-5
Kassaflöde lockar spelsugna	14
Spara mer på smart arbete	15
3G-operatörer får stöd	20



– 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.

GSM underlättar hjälp till flyktingar

Genom Ericsson Responses försorg har tre större flyktingläger i nordvästra Tanzania länkats till omvärlden. Arbetet för hjälporganisationer underlättas, men näten kommer också lokalbefolkningen till godo.

Ericsson Response har installerat tre basstationer, containrar och master. Containrarna i byarna Kigoma och Kasulu är kopplade till det nationella nätet via satellitlänk som den lokala operatören Mobitel ställt till förfogande. Den tredje containern är ansluten via MINI-LINK.

Sammanlagt finns flera hundra tusen flyktingar från de krigshärjade grannländerna i området, främst Burundi och Demokratiska Republiken Kongo. Projektet är ett samarbete mellan Ericsson, Internationella Röda Korset/Röda Halvmånen, FN:s flyktingkommissariat, UNHCR och operatören Mobitel.

Nätet ger möjlighet till data- och telekommuni-

kation till biståndsarbetare och hjälporganisationer i området och operatören erbjuder dessa en reducerad tariff. Men nätet blir också ett steg framåt för området i sig och för de människor som bor där.

– Projektet är unikt i den meningen att man nu byggt ett kommersiellt nät i ett område där det egentligen inte finns någon affärspotential. Nu kommer vår teknik även lokalbefolkningen till godo. Kigoma har till exempel ett par hundra tusen invånare och dessa får nu tillgång till GSM-tekniken med de möjligheter till kommunikation det innebär, säger Dag Nielsen, chef för Ericsson Response.

– För oss är det viktigt både att kunna bistå dem som tvingats fly från sina hemländer och ge lokalbefolkningen möjlighet att få del av den tekniska utvecklingen, säger Mobitels vd, George Held.

Totalt beräknar UNHCR antalet flyktingar till drygt 500 000 i Tanzania, varav 350 000 från Burundi och 125 000 från Demokratiska republiken Kongo.

Under april månad återvände runt 5 500 burundier till sitt hemland under UNHCR:s överinsyn, trots att läget där fortfarande anses osäkert.

LARS-MAGNUS KIHLMSTRÖM
lars-magnus.kihlstrom@lme.ericsson.se



Runt en halv miljon människor lever i flyktingläger i nordvästra Tanzania till följd av krig i grannländerna. Nu ska ett GSM-nät från Ericsson Response underlätta samordningen av hjälpinsatserna.

FOTO: SVEN-ERIK SJÖBERG/PRESSENS BILD

Nytt forskningscenter ger närhet till viktig marknad

Inom kort öppnar Sony Ericsson ett nytt forsknings- och utvecklingscenter i Beijing i Kina. Detta för att komma närmare en ständigt växande marknad med specifika behov.

Centret öppnar så fort de kinesiska myndigheterna godkänt all formalia, men förandet av den nya verksamheten är redan i full gång. Ted Ericsson är ansvarig för det nya centret. Han beskriver varför närheten till den kinesiska marknaden är viktig.

– De kinesiska användarnas behov är i många avseenden unika, i jämförelse med användare i andra delar av världen. En produkt utformad för den marknaden skiljer sig därför vad gäller form och funktionalitet, men också vad gäller exempelvis användargränssnitt och hur menyerna är utformade, säger han.



Ted Ericsson

Design, ljud och en display anpassad till det kinesiska skriftspråket är ytterligare exempel på anpassningar.

– Med det nya forsknings- och utvecklingscentret kan vi skapa produktserier som in i minsta detalj tar hänsyn till hur de kinesiska konsumenterna vill använda sina telefoner, säger Staffan Söderqvist, ansvarig för Sony Ericsson i Kina.

I Kina lever världens största befolkning, 1,3 miljarder människor, omkring en femtedel av jordens totala befolkning. Enligt myndigheten för informationsindustri i Kina så ökade antalet mobilanvändare under mars månad med 5,6 miljoner.

Idag finns totalt 161,5 miljoner mobilabonnenter i Kina. Användandet av SMS är ett exempel på en tjänst som under de senaste två åren ökat markant. Under andra halvåret av 2001 skickades 800 miljoner SMS per månad.



Staffan Söderqvist

ULRIKA NYBÄCK
ulrika.nyback@lme.ericsson.se

PETER BODOR
peter.bodor@sonyericsson.com

Vodafone i Portugal lanserar MMS

Den portugisiska mobiloperatören Vodafone Telecel Comunicações Pessoais SA är först i Portugal med att lansera multimedia messaging service, MMS. Ericsson är leverantör av MMS-lösningen. Från den 11 maj finns Sony Ericssons mobiltelefon T68i tillgänglig i butiker i Portugal. Abonnenterna kan använda MMS-tjänster kostnadsfritt fram till sista juli. Därefter kommer det att kosta 45 eurocent per meddelande på upp till 30 kilobytes.

Genombrott för MMS över gränserna

Kinas ledande mobiloperatör, China Mobile, har tillsammans med Smartone Mobile i Hongkong genomfört världens första demonstration av interoperabilitet av MMS. Demonstrationen genomfördes med support från Ericsson och med telefonen T68i från Sony Ericsson. Interoperabilitet öppnar nya möjligheter för MMS-användande i och med att barriärer mellan olika operatörer och regioner rivs ned.

Microcell ny plattformskund

Ericsson Mobile Platforms, EMP, har fått ännu en viktig kund, det finska mobildesignföretaget Microcell. Microcell är en så kallad ODM, Original Design Manufacturer, vilket innebär att företaget designar, utvecklar och tillverkar telefoner på beställning enligt andra kunders önskemål. Kontraktet omfattar Mobile Platforms hela utbud av GSM-, GPRS- och EDGE-lösningar med trippelband.

Mobiltelefonmarknaden väntas bli mycket mer splittrad än vad den är idag. Bland annat tros operatörer och kända konsumentmärken sälja mobiler under eget varumärke. Dessa mobiler kan utvecklas av ODM-företag som Microcell.

– En styrka för oss är att vi snabbt kan ta fram nya produkter och Ericsson är den ledande leverantören av mobilteknologi, säger Microcells vd Anders Torstensson.

Tidigare har EMP avtal med telefонтillverkarna Sony Ericsson, LG Electronics, Benefon och GVC.

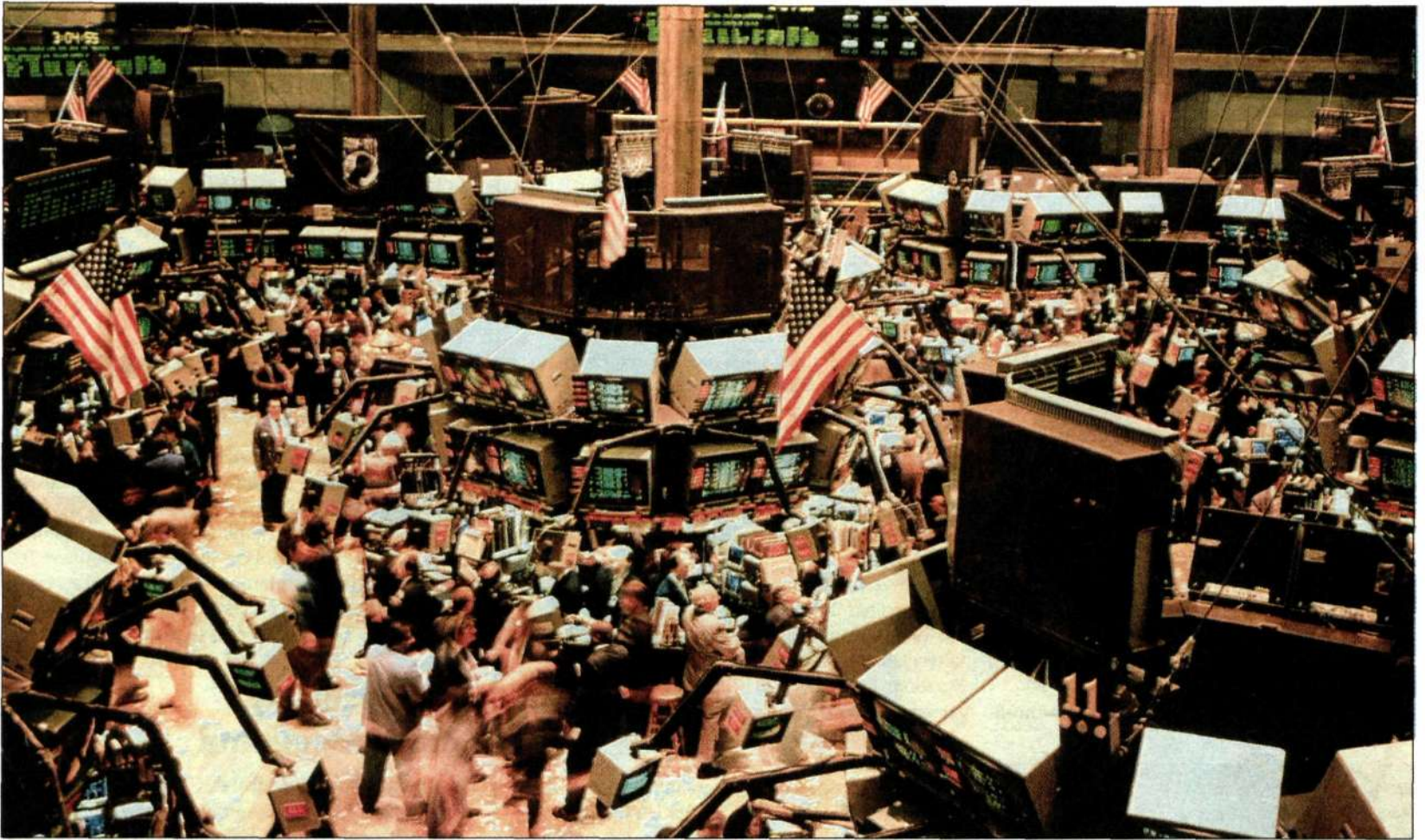
Mycket tyder på att Ericsson är först i världen med att tillhandahålla plattformar för både 2,5G och 3G. Genom att sprida teknologin antas marknaden för tredje generationens mobiltelefoni få en skjuts framåt.

Leverans till Asiens ledande mobilportal

Ericsson ansvarar för innehåll och systemintegration för den taiwanesiska operatören Chunghwa Telecoms mobilportal, emome™. Mobilt Internet växer kraftigt i Taiwan och emome™ är den första och största mobilportalen i Asien. Ericssons lösning för systemintegration innebär att abonnenterna automatiskt får optimal tillgång till Mobilt Internet oberoende av vilken terminal som används.

Sänkta priser för mobilabonnemang

Ericsson Shared Services har lyckats halvera månadspriset per anslutet mobilabonnemang inom Cellular Phone Registration (CPR). Detta tack vare ökade volymer och effektiviserad administration. Idag är cirka 17 000 mobilabonnemang i Sverige anslutna till CPR. Arbetet med rationalisering sker fortlöpande genom att ansluta fler abonnemang till systemet och förbättra de administrativa rutinerna.



Ericsson är noterat på Nasdaq i USA och har många amerikanska aktieägare. Nu ska även de amerikanska aktieägarna kunna teckna nya aktier.

FOTO: PRESENS BILD/STEVEN MICROS

Hjulen snurrar inför nyemissionen

Den amerikanska finansinspektionen, SEC, har nu mottagit ett första utkast till prospektet för Ericssons nyemission. Det innebär att en lång process inletts, där prospektet ska godkännas av SEC, av Stockholmsbörsen samt av aktieägarna vid en extra bolagsstämma den 6 juni.

Eftersom Ericsson är noterat på Nasdaq i USA och har många amerikanska aktieägare har man valt att följa de federala amerikanska prospektreglerna. På så sätt kan man erbjuda även de amerikanska aktieägarna att teckna nya aktier.

Registrering av prospektet görs formellt på den så kallade F3-blanketten, och handlingarna finns i nuläget endast i pappersform.

SEC granskar dokumentet under flera veckor, och kan kommentera och begära ytterligare upplysningar innan prospektet godkänns. SEC kommer dock inte med några rekommendationer avseende själva transaktionen.

F3-blanketten innehåller heller ingen information

gällande exempelvis tidpunkten för nyemissionen eller priset på aktierna. Först när prospektet godkänts av SEC kommer Ericssons styrelse att fastställa villkoren för nyemissionen.

Dokumentet innehåller däremot information som offentliggjordes redan i första kvartalsrapporten, Q1. Bland annat anges skälen till nyemissionen, där ibland:

- att förbättra soliditeten till 40 procent
- att bibehålla en betalningsförmåga på hög nivå
- flexibilitet avseende återbetalning av skulder
- möjlighet att hantera de ekonomiska riskerna om marknaden även fortsatt förblir svag, samt
- att befästa en marknadsledande position.

Stort utrymme ges också åt riskfaktorerna. På grund av SEC:s krav och risk för eventuella stämningar i USA är just den delen mer omfattande och mer detaljerad än i prospekt som riktar sig enbart till den nordiska marknaden.

Avsikten är att identifiera alla tänkbara risker som kan påverka företaget samt att upplysa investerarna om de risker en investering i företaget kan medföra.

De flesta amerikanska prospekt och prospekt utgivna av nordiska storföretag innehåller beskrivningar av riskfaktorer i liknande omfattning. Dessa riskfaktorer påverkar inte Ericssons marknadsanalys, som är oförändrad i förhållande till delårsrapporten för första kvartalet.

Dokumentet är ett första utkast i den långa juridiska process som inleder en nyemission. När prospektet godkänts kommer det att publiceras på intranätet, och under tiden kommer all ny information att finnas tillgänglig på Inside. En hemsida som handlar enbart om nyemissionen kommer också att lanseras inom kort.

DODI AXELSON

dodi.axelson@lme.ericsson.se

Dialog viktig under lång process



Nina Macpherson är projektledare för hela nyemissionsprocessen.

FOTO: ECKE KÜLLER

En extra bolagsstämma i Stockholm den 6 juni markerar ytterligare ett steg i den process som leder mot nyemissionen.

Aktieägarna förväntas då ge styrelsen bemyndigande att fatta beslut gällande de villkor under vilken emissionen ska genomföras att ange en tidpunkt för dess genomförande.

– I och med registreringen av F3-blanketten har vi tagit ett stort steg i nyemissionsprocessen. Men det är viktigt att förstå att det rör sig om en lång process och en dialog mellan oss och SEC, säger Nina Macpherson, koncernjurist på Ericsson.

Med största sannolikhet kommer utkastet att omarbetas ett flertal gånger under den tid processen fortgår.

– Teoretiskt sett kan F3-blanketten komma att förändras så länge SEC har frågor de vill att vi uppmärksammar, förklarar Nina Macpherson vidare.

Även vid Stockholmsbörsen kommer ett prospekt att registreras. När både SEC och Stockholmsbörsen godkänt prospektet registreras detta på börserna i London, Paris, Frankfurt och Zürich/Genève. Prospektet kommer sedan att fungera som emissionsdokument i alla länder där Ericsson kan erbjuda aktieägarna att teckna nya aktier.

– Reglerna ser olika ut på olika aktiemarknader. Därför måste prospektet anpassas för icke-amerikanska marknader och det måste också godkännas av Stockholmsbörsen, tillägger Nina Macpherson.

– När prospektet accepterats av Stockholmsbörsen förväntar vi oss att det godkänns i alla andra länder där vi är börsnoterade, inom EU genom principer om ömsesidigt erkännande.

Godkännandeprocessen följs så av teckningsperioden. Eftersom Ericsson har omkring 700 000 aktieägare enbart i Sverige kommer detta att ta sin tid. Investor och Industrivärden har redan meddelat sitt stöd och förklarar sin avsikt att teckna alla sina rätter, vilket innebär omkring sju procent av hela emissionen. Nyemissionen förväntas vara avslutad under det tredje kvartalet.

DODI AXELSON

hållå där...



Rainer Herzog, som arbetar på Ericsson Consulting i München och är projektledare för EU-projektet MobiHealth, som startade den 1 maj.

Vad är målet för projektet?

– EU har godkänt att sponsra tio olika projekt inom området ny teknik för trådlös kommunikation och ett av dem är MobiHealth. Målet för vårt projekt är att introducera nya mobila tjänster inom området hälsovård. Dessa tjänster bygger på 2,5- och 3G-tekniken, alltså GPRS och UMTS. Vi kommer också att använda annan teknik, till exempel Bluetooth. Kroppssensorer kommer att kopplas till ett trådlöst "Body Area Network" och dessa sensorer ska mäta och föra över olika fysiska värden till en läkare, ett sjukhus eller en vårdcentral.

– För personer med till exempel hjärtproblem, astma eller diabetes, betyder det förbättrad livskvalitet genom att de inte behöver vistas på sjukhus utan kan vara hemma eller i vissa fall till och med kan resa bort. Projektet ska också leda till minskade sjukvårdskostnader.

Hur många företag och andra organisationer är med i projektet?

– Förutom Ericsson, som har en viktig roll, deltar bland andra Philips, CMG, Compac och operatörerna Telia och Telefónica Moviles i Spanien. Universitet i Spanien, Holland och Sverige – Luleå – är också med och likaså en del sjukvårdsinstanser, bland annat sjukhus.

När ska MobiHealth vara avslutat?

– Vi har precis haft en kick-off i Barcelona. Projektet ska pågå under 18 månader och efter 12 månader ska all teknik vara klar att börja testa ute i verkligheten. De kliniska testerna är planerade att starta i juni nästa år och beräknas hålla på mellan sex veckor och sex månader.

Hur många på Ericsson Consulting arbetar i projektet?

– Förutom jag själv kommer det att vara en medarbetare nu i början och sedan ytterligare en som ska jobba med tekniken. Min uppgift som koordinatör är att bland annat se till att projektet avancerar på ett bra sätt. En annan uppgift är att marknadsföra projektet till rätt instanser.

ORDLISTA

Emission: Då ett företag eller en myndighet erbjuder aktier eller obligationer för försäljning.

Nyemission med företrädesrätt: Ett erbjudande om tilltecknande av aktier till reducerat pris riktat till de investerare som redan är aktieägare i företaget.

Slutligt prospekt: Ett dokument som innehåller information om till exempel en nyemission, bland annat villkor, teckningspris och ekonomisk företagsinformation. Samtliga investerare som vill teckna nya aktier i emissionen har tillgång till detta dokument.

Preliminärt prospekt: Ett utkast till prospekt vid till exempel en nyemission. Det är underförstått

att dokumentet kommer att förändras innan det slutliga prospektet publiceras. I USA kallas det preliminära dokumentet för en "red herring" eftersom dokumentet, så länge SEC:s godkännandeprocess pågår, förses med en röd varningstext.

Soliditet: Ett företags soliditet anges i procent och räknas ut genom att ta det egna kapitalet och dela det med det totala kapitalet (eget plus lånat kapital). Detta nyckeltal anger ett företags långsiktiga betalningsförmåga och förmågan att klara ekonomiska påfrestningar.

SEC: The Securities and Exchange Commission. Den federala amerikanska finansinspektionen som övervakar handeln med värdepapper i USA.

GUNILLA TAMM

gunilla.tamm@lme.ericsson

Motorn för att sälja service varvar upp

Om affärsenheten Global Services är fordonet som ska göra så att Ericsson drar ifrån konkurrenterna när det gäller försäljning av tjänster så heter motorn Services Growth Program.

Ericsson har fått upp farten på sin serviceverksamhet. Den senaste kvartalsrapporten visar att försäljningen av tjänster står för 24 procent av koncernens totala systemförsäljning. Ungefär hälften av denna försäljning utgörs av systemintegration samt outsourcing av nätverksdrift och konsulttjänster. Det omfattande nätdriftsavtalet med den holländska operatören Telfort nyligen är det senaste i raden av kontrakt som tyder på att operatörerna på allvar har börjat uppmärksamma Ericssons tjänsteerbjudande.

En av huvudanledningarna till att Ericssons tjänster har börjat sälja är Services Growth-programmet som drivs i marknadsenheterna med aktivt stöd av affärsenheten Global Services.

– Programmet har tagits fram för att stödja KAM- och serviceorganisationerna på marknadsenheterna att hitta och utveckla affärsmöjligheterna runt Ericssons tjänsteerbjudande. Man kan säga att programmet är den drivkraft som hjälper marknadsenheterna att komma igång med tjänsteförsäljning, säger Catriona MacLean som är globalt ansvarig för programmet.



Catriona MacLean

Öka medvetenheten om service

Global Services har de senaste fem åren arbetat för att skapa en tydlig serviceorganisation i marknadsenheterna. Ericssons nya organisationsstruktur, med bland annat färre marknadsenheter, passade Global Services ambitioner mycket bra.

I dag finns det en Services Growth-manager i 31 av Ericssons 35 marknadsenheter. Dessa personer har ansvaret för att genomdriva och utveckla servicetillväxten i marknads-

enheterna, baserat på de affärsmöjligheter som identifierats av kundkontoorganisationen och Global Services i de olika marknadsenheterna med hjälp av bland annat Services Growth-programmet

– Tanken är att Services Growth-managern ska stödja den lokala serviceorganisationen som tillsammans med KAM-organisationen sedan förverkligar affärerna med kunderna, säger Catriona MacLean och fortsätter:

– Vissa marknadsenheter har kommit extra långt, med det menas att de är väldigt aktiva i sitt arbete med att ta reda på vad kunderna behöver hjälp med och sedan ta fram lösningar för att hjälpa dem. Vi måste vara konsultativa och engagerade och tänka ut lösningar för kunden som innehåller både produkter och tjänster. Det är först då vi blir en trovärdig affärspartner, säger hon.

Stöd från chefer viktigt

Hon betonar hur viktigt det är att cheferna för marknadsenheterna stöder de lokala serviceorganisationerna och ser den försäljningspotential som finns för tjänster och lösningar.

– Det är en absolut förutsättning för att en marknadsenhet ska lyckas få igång sin serviceförsäljning. Tjänster ska vara en del av kundkontoplanen, inte en del vid sidan om, säger hon.

JENZ NILSSON
jenz.nilsson@me.ericsson.se

För att läsa mer om Services Growth Program gå in på:

© globalservices.ericsson.se/ongoing/globprog/growth/

Benelux går ett steg längre

Ericsson i Benelux har tagit Services Growth Program ett steg längre. För att stimulera servicetillväxten inom marknadsområdet anordnas speciella marknadsdagar där representanter från KAM- och serviceorganisationen träffas för att utbyta erfarenheter och utveckla nya servicelösningar åt operatörerna.

Marknadsdagarna hålls vid tre tillfällen per år och kan liknas vid en tävling mellan de lokala servicegrupperna. De olika kundkontona presenterar sina respektive kontoplaner för de sex olika servicegrupperna, som i sin tur representerar de olika verksamhetsområdena inom Global Services. Servicegrupperna sätter därefter i gång med att ta fram förslag på nya affärsmöjligheter med operatörerna. Som stöd har de produktutvecklingsenheterna, SPDU, inom Global Services. Därefter träffas alla inblandade parter för att argumentera och diskutera vilka affärsmöjligheter som är bäst.

– Marknadsdagarna är ett sätt att förena kundkontoplanerna med de planer som serviceorganisationen har. Det är också ett tillfälle att skapa en ömsesidig insikt i vilka behov som kundgrupperna har och vilka möjligheter och erbjudanden som serviceorganisationen kan erbjuda, säger Tom Vos, Services Growth-manager i Benelux.

Målet med varje marknadsdag är att få fram minst en ny tjänsterelaterad lösning per kundkonto som kunderna är intresserade av samt en affärsmöjlighet per servicegrupp som på sikt bidrar till en tillväxt för försäljningen av service.

– Numera inkluderar vi så mycket service och support vi kan i våra kunderbidanden. Detta är möjligt på grund av att våra kundansvariga numera förstår hur serviceorganisationen jobbar och litar på dem, säger Tom Vos.



Tre gånger om året anordnar Ericsson i Benelux en marknadsdag för att stimulera en fortsatt tillväxt av service- och supportrelaterade tjänster inom Benelux. Bilden är från marknadsdagen i februari där KAM-gruppen för Vodafone diskuterar vilka serviceerbjudanden som passar deras kund. FOTO: TOM VOS

JENZ NILSSON

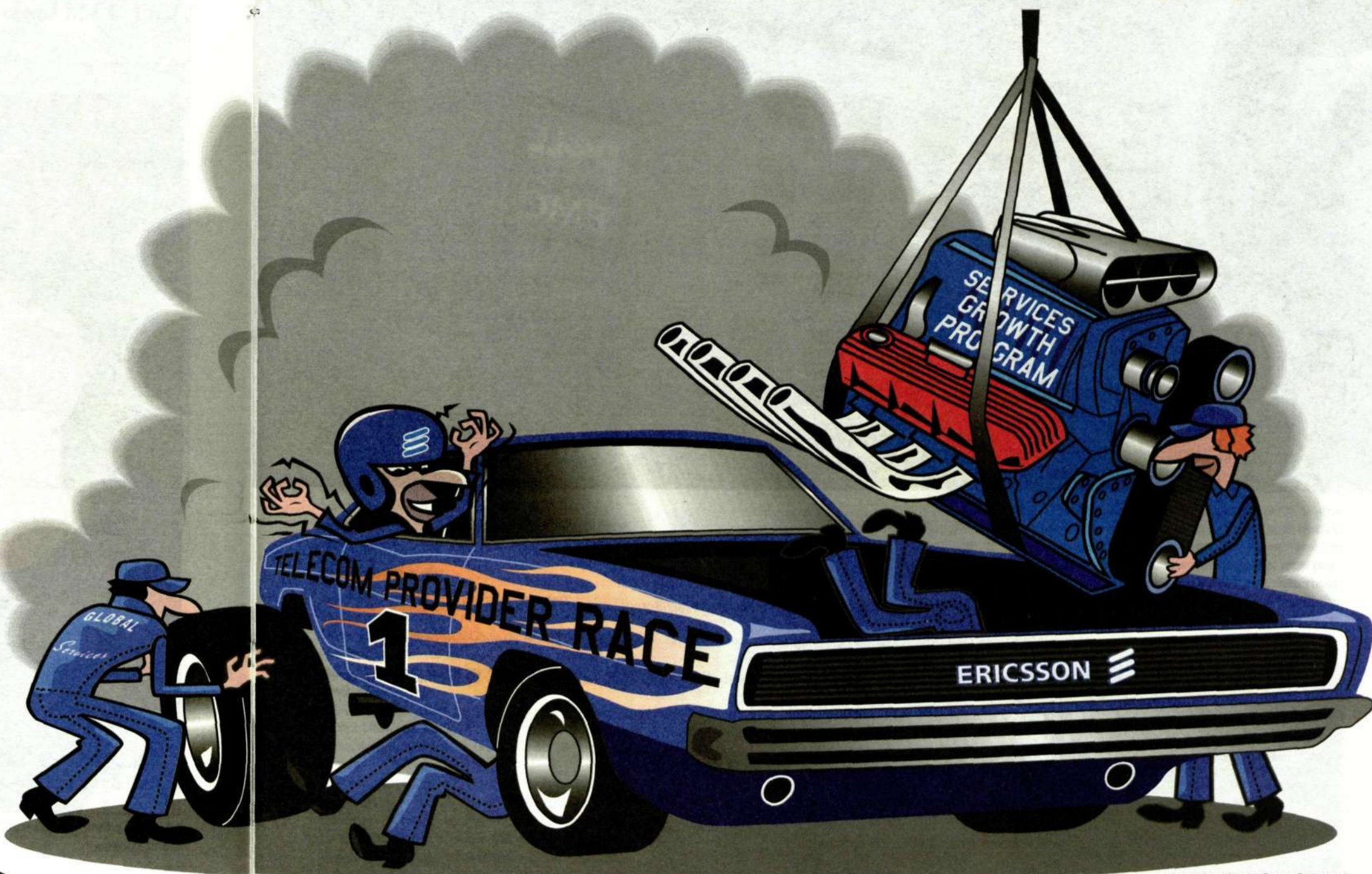


ILLUSTRATION: BJÖRN HÄGLUND

Brasilien prioriterar service och support

Brasilien är ett av de marknadsområden som har kommit långt med Services Growth Program. I takt med att operatörerna i landet har dragit ner på sina investeringar har programmet hjälpt Ericsson att hitta nya affärsmöjligheter för att hjälpa kunderna att effektivisera näten och spara pengar.

Brasilien har under de senaste åren upplevt en enorm expansion av telefonnäten i landet. 2000/2001 blev till och med ett rekordår avseende operatörernas utbyggnad av nya AXE-linjer. Men för ungefär ett halvår sedan förändrades bilden dramatiskt. Idag har samtliga operatörer i Brasilien kraftigt dragit ner på sina investeringar. I stället är man i skriande behov av lösningar som kan hjälpa till att göra nätdriften billigare.

– Vi har kört Services Growth Program sedan förra året och tack vare det har vi fått ett strukturerat sätt att bedöma vilka förutsättningar som finns för att

växa inom service, säger Peter Källberg, chef för marknadsområde Brasilien och fortsätter:

– Modellen för programmet är helt rätt: att man utgår från operatörens verksamhet och bryter ner den i beståndsdelar för att se vilka behov som finns.

För honom har tillväxt inom försäljningen av nätsupport och tjänsterelaterade produkter högsta prioritet.

– Att växa inom service är en absolut förutsättning för att fortsätta vara en framgångsrik marknadsenhet och jag ser det som ett självklart komplement till systemförsäljningen, säger Peter Källberg.

Alla delar av Ericssons organisation i Brasilien är involverade i Services Growth Program. Represen-

tanter från KAM-organisationen, finansavdelningen och serviceorganisationen träffas regelbundet för att hitta nya affärsmöjligheter tillsammans med kunderna. Detta har resulterat i att det finns ett stort antal serviceinriktade program i Ericssons produktportfölj som har väckt kundernas intressen.

– Man ska komma ihåg att en stor del av telefontrafiken i Brasilien fortfarande är röstorienterad. Det är ett område som vi har mycket erfarenhet inom när det gäller intäkthöjande aktiviteter för operatörerna, säger Peter Källberg och fortsätter:

– Service och support är ju vår möjlighet att göra kunderna nöjda. Och då menar jag service inom alla kategorier, från nätverksoptimering och drift till ren konsultativ affärsutveckling.



Peter Källberg

JENZ NILSSON

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.

3G-försening på gott och ont

De flesta länder är klara med utdelandet av 3G-licenser. Men i USA har spektrumtvister satt P för processen. En försening som för både gott och ont med sig, enligt analytikern Michael Doherty på Ovum i USA.

När mobiltelefoni introducerades i USA fick de fria marknadskrafterna styra. Resultatet blev att det utvecklades en rad standarder – CDMA, TDMA och GSM. Detta splittrade marknaden och hindrade utvecklingen. Nu börjar spektrumbristen bli akut och inte nog med det – utdelandet av 3G-licenser är också försenat.

– USA har inte haft någon 3G-auktion än, helt enkelt för att man inte bestämt vilket spektrum som ska auktioneras ut, säger Michael Doherty, expert på USA:s mobilmarknad.



Michael Doherty

USA:s försvarsdepartement sitter på spektrum som skulle kunna användas. Förhoppningen var att departementet skulle släppa detta, men beslutet kom aldrig.

Försvaret fick rätt

Efter den omvälvande 11 september och det ökade intresset för nationell säkerhet lyckades försvaret få stöd för sin önskan att behålla frekvensbandet.

Men det faktum att 3G försenas behöver inte vara någon katastrof för mobilindustrin, anser Michael Doherty.

– Det finns ingen tradition att använda mobil data i USA och ingen enorm efterfrågan. Om 3G försenas får marknaden en chans att vänja sig vid det nya.

Dessutom håller alla de stora mobiloperatörerna på att uppgradera till så kallade 2,5G- och 3G-tekniker som utnyttjar nuvarande frekvensband – GPRS, EDGE och CDMA 1X. Till exempel har AT&T Wireless och Cingular Wireless var och en satsat tiotals miljarder kronor på det. Genom att övergången till ytterligare en teknisk nivå försenats kan de koncentrera sig på att få igen utgifterna i stället för att genast skaffa sig nya, menar Michael Doherty.

Men förseningen är också av ondo.

– Ju längre det dröjer innan 3G-licenserna delas ut, desto mer släpar USA efter resten av världen.

USA:s regerings inställning till regleringar på mobilområdet har knappast gynnat marknaden. Det finns också ett starkt lokalt motstånd mot mobilmaster.

– Kolleger från Europa som kommer hit förstår inte varför täckningen försvinner bara tio minuter

utanför stan. Men många här vill inte ha basstationer på sin mark. Det är något vi kämpar mycket med, säger han.

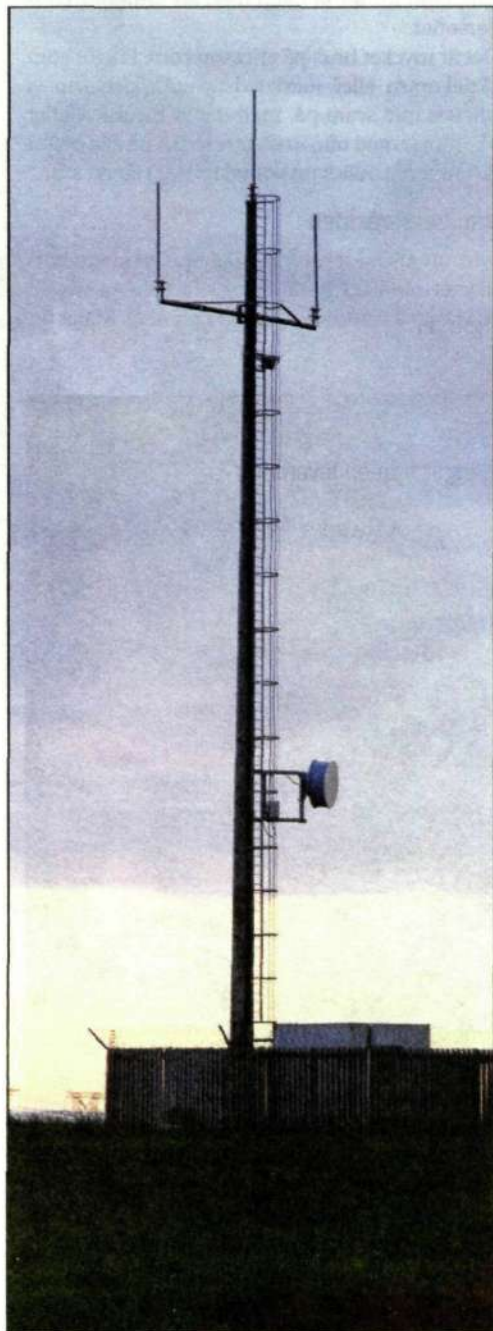
Glappet minskar

Trots alla svårigheter börjar ändå glappet mellan USA och resten av världen minska. Traditionellt har mobiltelefonen i USA ansetts mer "nice to have" än nödvändig. Det har ändrats, inte minst efter den 11 september. Under 2002 kommer mobilpenetrationen faktiskt att överstiga 50 procent.

Michael Doherty tror också att marknaden kommer att ha sin egen lösning på spektrumbristen. För att komma åt mer spektrum kommer större operatörer att köpa mindre. Ja, de kan till och med komma att köpa sina direkta konkurrenter. På Ovum tror man att de sex stora mobiloperatörerna inom två år kan ha reducerats till maximalt fyra stycken.

ELIN DUNÅS

elin.dunas@lme.ericsson.se



I USA finns ett starkt motstånd från markägare mot att upplåta mark för basstationer, vilket bidrar till den ofta bristfälliga mobiltäckningen. En viktigare orsak är dock bristen på politiska beslut på det mobila området.

Deutsche Telekom hotas av böter

Deutsche Telekom tar för mycket betalt när bolaget hyr ut sitt marknät till konkurrenterna. Det anser i alla fall EU-kommissionären Mario Monti, som gett teleoperatören två månader att svara på anklagelsen.



Mario Monti

Om det anses att Deutsche Telekom brutit mot konkurrensreglerna kan operatören få böta tio procent av omsättningen.

Worldcom får sänkt kreditstatus

Data- och telekomoperatören Worldcom har fått sin kreditvärdighet sänkt med tre steg av kreditvärderingsinstituten Moody's Investors Service och Fitch Ratings.

Bolagets banker kräver nu nya säkerheter för att ge Worldcom de krediter företaget behöver och Worldcom kan komma att behöva ansöka om en företagsrekonstruktion för att komma ur sin skuldfälla. Worldcom har verksamhet i över 65 länder.

NTT förlorade 65 miljarder

Trots en förlust på 812 miljarder yen, motsvarande 65 miljarder kronor, för det räkenskapsår som slutade i mars räknar japanska operatören NTT med vinst i år.

Förlusten var operatörens största hittills, men motsvarade förväntningarna. Både NTT och dotterbolaget DoCoMo vinstvarnade i april. Bolagets försäljning ökade med 2,3 procent till cirka 940 miljarder kronor.



Brasilien med miljonstaden Rio de Janeiro är en av Telefónica Moviles starkaste marknader.

Utmärkt resultat för Moviles

Genom sin jättevinst på 2,6 miljarder kronor första kvartalet i år spred Telefónica Moviles glädje i mobilbranschen. Resultatet var hela 85 procent bättre än motsvarande kvartal för ett år sedan och bättre än vad marknaden förväntat sig. Den genomsnittliga intäkten per abonnent sjönk med 7 procent, men kundantalet ökade med 21 procent till 30,8 miljoner. Mest steg i inkomsterna i Spanien, men även i Brasilien gjorde Moviles ett bra resultat.

Kontakten rättar...

I förra numret av Kontakten blev siffrorna för Alcatels första kvartalsresultat 2001 och 2002 fel.

De rätta siffrorna ska vara:

2001: Vinst 2,4 miljarder kronor.

2002: Förlust 7,7 miljarder kronor.

ASQ – där frågor får svar



Ericssons helpdesk, ASQ, ger service dygnet runt till kunder, medarbetare och allmänhet. Under drygt två och ett halv år har ASQ utvecklat sin verksamhet och breddat det kompetensnätverk som hjälper till att besvara frågor.

– Genom att kontakta oss kan man få hjälp med många olika typer av frågor. Vi stödjer företaget i strävan att uppfattas som ett Ericsson – ett enda företag, säger Anders Ödman, operativ chef för ASQ.

ASQ betyder Answer Sales Related Questions och verksamheten fick sitt namn när personalen enbart hanterade försäljningsrelaterade frågor för GSM-system. Chefen Elisabeth Lindblad berättar att mycket har hänt sedan starten i september 1999. På kontoret i Kista arbetar 14 anställda och en handfull konsulter. Verksamheten är igång dygnet runt och studenter från Kungliga tekniska högskolan hjälper till under nattpassen och får på så sätt en gedigen kunskap om Ericssons struktur och produkter. De flesta medarbetarna har teknisk bakgrund, men vissa har erfarenheter från marknadsidan.



Elisabeth Lindblad

– Vi arbetar med tre kontaktytor. Via intranätet tar vi emot interna Ericssonfrågor och via ericsson.com tar vi emot frågor från allmänheten. Dessutom har vi delen som kallas Extranet, där vi tar emot frågor via de e-businessportaler som operatörskunderna och Ericsson tillsammans har tillgång till för att förbättra och förenkla affärsrelationen. Där är informationsutbyte en viktig del, säger Elisabeth Lindblad.

Viktigt med respons

Med så omfattande kontaktytor får ASQ in alla tänkbara frågor. Frågorna från Ericssons anställda är säljrelaterade, ofta av avancerad teknisk natur. Frågor som kommer in via ericsson.com kan vara allt från allmänhetens frågor om arbetsansökningar och aktiekursen, till mer komplicerade produktrelaterade spörsmål från potentiella och existerande kunder.

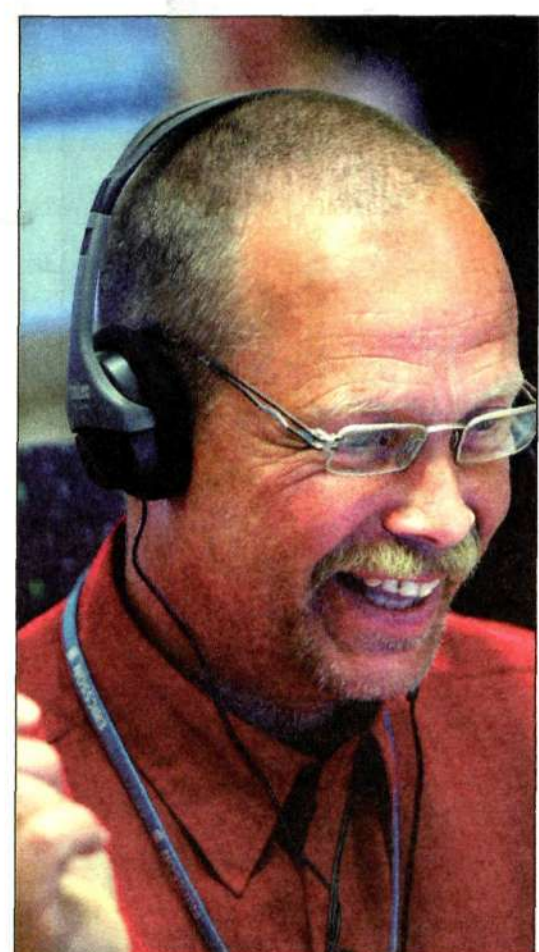
Den operative chefen Anders Ödman säger att de svåraste frågorna är när kundansvariga har kunder som efterfrågar en viss funktionalitet i nätet.

– Det är inga ja- eller nej-frågor precis, utan snarare sånt som respektive produktledning beslutar om, säger Anders Ödman.

Ericsson.com blir en allt viktigare del i att stärka Ericssons varumärke eftersom företaget numera inte har några konsumentprodukter. I och med orga-



Anders Ödman



nisationsförändringarna vänder sig vissa kunder till ericsson.com för att få hjälp med att hitta rätt kontaktpersoner.

– Det är mycket brus på ericsson.com. Frågor som rör aktiekursen eller marknadsutvecklingen kan vi naturligtvis inte svara på, men det är mycket viktigt att vi kommer med någon slags respons på alla frågor som kommer in. Alla som kontaktar ASQ får ett svar.

Servar hela världen

Efter det att ASQ skickat frågeställaren ett kvitto börjar arbetet med att hitta svaret eller slussa frågan vidare i kontaktnätverket som stödjer ASQ. Målet för

frågor som kommer in via intranätet är att kunna ge svar inom tre arbetsdagar. När det gäller e-business-frågor från operatörskunder så besvaras 75 procent av dem inom ett dygn. När det gäller frågor från allmänheten så ligger medianen för svarstiden på 20 timmar.

ASQ har alltså bemanning dygnet runt. Elisabeth Lindblad förklarar att det beror på att ASQ ger service globalt. Många frågeställare finns i andra tidszoner och detsamma gäller delar av kontaktnätverket.

– Det innebär en trygghet att kunna ge respons direkt. Genom att ha öppet dygnet runt kan vi dessutom börja bearbeta frågorna direkt när de kommer in och hålla nere svarstiden, säger Elisabeth Lindblad.

För att kunna återanvända information begagnar sig ASQ av ett system för ärendehantering där alla frågor och svar sparas. Frågor på ericsson.com återkommer ofta. Elisabeth Lindblad berättar att en databas där medarbetare kan gå in och plocka information är under uppbyggnad.

Expertkunskaper

ASQ har ett uppbyggt kontaktnätverk på cirka 400 personer som sitter ute i produktenheter, affärsenheter, marknadsenheter och inom koncernfunktioner. De har expertkunskaper på respektive område.

– Det viktigaste är att Ericsson är tydligt med vart man ska vända sig för att få hjälp. Det är dessutom ett kostnadseffektivt sätt att arbeta, säger Elisabeth Lindblad.

När det gäller e-business-frågor så besvaras mellan 80 och 90 procent av dem av medarbetarna på ASQ själva. Motsvarande siffra för frågor via ericsson.com är 50–60 procent. 10–20 procent av frågorna som kommer in via intranätet besvaras av ASQ, resten skickas vidare till kontaktnätverket.

JESPER MOTT
jesper.mott@lme.ericsson.se

Alla som frågar får respons. Även om det inte går att kommentera till exempel Ericssons aktiekurs, så får alla som skickar in frågor ett kvitto på att frågan tagits emot. Här sitter Stefan Borg i ett samtal.



Gänget på ASQ i Kista tar emot frågor från hela världen dygnet runt. Medarbetarna har olika bakgrund, men de flesta är tekniker från början.

FOTO: GUNNAR ASK

Cancelled trips and cancelled courses:

YOUunique Issue 2 | June 2002

How you can make room for learning in hard times

Learn about alternative ways to knowledge and learning in the new issue of YOUunique. In this edition you will also read about Product Management, Sony, and how to achieve effective meetings.

university.ericsson.se



Ericssons testutrustning är värd miljardbelopp och används på mer än hundra platser runtom i världen. En särskild affärsenhet, Ericsson Test Environments, ska nu ta ett samlat grepp och se till att utrustningen utnyttjas så effektivt som möjligt.



Ett stort antal av de AXE som tillverkas används av Ericsson själv för tester. De flesta system och lösningar är anpassade efter kundernas önskemål och testas och verifieras noggrant före leveransen.

FOTO: ECKE KÖLLER

Effektivare användning är målet

Huvudmålet för Ericsson Test Environments är att se till att Ericssons testutrustningar används effektivare än hittills. Idag äger olika affärs- och utvecklingsenheter själva sin testutrustning, vilket betyder att det är lätt att planera driften men även att utrustningen inte alltid används till sin fulla kapacitet.

– I ett rent ekonomiskt perspektiv kommer det nya bolaget säkert att leda till besparingar. Det kommer dock att krävas mer planering för att se till att våra interna kunder har tillgång till erforderlig testutrustning vid önskad tidpunkt, säger Björn Ilhammar som arbetar för Test Support vid affärsenheten Systems.



Björn Ilhammar

Testanläggningen, som är en av de största inom Ericsson, innehåller tiotals rader med AXE- och AXD-skåp och avancerad test- och styrutrustning. Inom kort kommer enheten, som idag tillhör affärsenheten Systems, att bli en del av Ericsson Test Environments.

– I juni avslutar vi testningen och verifikationen av Engine Integral, den helt paketdatabaserade lösningen för överföring av tal, text och bild. Hittills har vi tillhört en gemensam affärsenhet, vilket gjort att vi i projektet kunnat arbeta snabbt och informellt. Den nya organisationen kommer att ställa större krav på framförhållning och tydlighet i kravställningen från användarnas sida, säger Carl Hornstrand, projektledare för Engine Integral 1.0 Project.



Carl Hornstrand

MARKUS FISCHER

Pengar att tjäna på delad utrustning

– Vi håller just nu på med en omfattande inventering för att få en bättre bild över testutrustningen i Ericssons många enheter, säger Susanne Lithander, chef för Ericsson Test Environments.

Större delen av konsolideringen ska vara klar under det tredje kvartalet och ska bland annat leda till att kostnaderna för Ericsson på årsbasis ska kunna sänkas med minst 20 procent. Detta genom koncentration och högre nyttjandegrad av utrustningen.

– För att frigöra kapital såldes i fjol en del av utrustningen till ett syndikat av banker och har sedan leasats tillbaka. Det gällde utrustning i Sverige och USA som såldes för 7,7 miljarder kronor, säger Susanne Lithander.

Den nya enheten drivs i Sverige som ett eget bolag, Ericsson Test Environments AB. Den internatio-



Susanne Lithander

nella delen av organisationen rapporterar som en egen affärsenhet, Ericsson Test Environments (BETE).

En stor del av utrustningen finns i Sverige, men även USA, Japan, Kanada och Tyskland och ett tjugotal andra länder har stora enheter med testutrustning. Det gäller bland annat utrustning för support, utbildning och verifikation av mjukvara, liksom drift och underhåll (O&M), konfigurering, laddning av mjukvaror, testverktyg och testutrustning i LAN-miljö.

Smartare användning

Enligt Susanne Lithander är det lika naturligt att se testutrustning som en delad resurs, vilket idag är vanligt för till exempel IT- och ekonomifunktioner.

– Det gäller att använda all gemensam utrustning på ett smartare sätt, eftersom det finns stora möjligheter att sänka kostnader. Vad gäller testutrustning finns till exempel i många fall möjlighet att arbeta i simule-

rade testmiljöer och använda utrustning på distans, säger hon.

Förutom att effektivisera utnyttjandet av den befintliga utrustningen – både i form av hård- och mjukvara – har bolaget också till uppgift att se till att rätt testutrustning finns för de behov som Ericsson har i framtiden.

Genom att ta ett samlat grepp och kunna planera på en övergripande nivå är tanken att det ska bli både bättre och billigare för användarna.

– I dag finns en hel del dubbleringar i olika testlaboratorier. Genom att samordna behoven av testning på en global nivå kommer vi att kunna erbjuda större flexibilitet och tillgång till avancerad utrustning som kanske bara behövs ibland. Många mindre enheter kommer därigenom också få tillgång till större testlab, påpekar Susanne Lithander.

– Det blir färre beslutsnivåer vid till exempel investeringar, men det är viktigt att vi inför ett professio-

nell gränssnitt mellan våra användare och oss som leverantör med tydliga krav och prognoser.

Externa kunder

Den första uppgiften för bolaget är att kartlägga all testutrustning inom Ericsson och se till att den används effektivare inom bolaget på internationell nivå. I ett nästa steg kommer Ericsson också att erbjuda externa kunder tillgång till viss del av testutrustningen.

– Våra kunder vill allt oftare att vi ansvarar för driften av deras nätverk. Då är det naturligt och lönsamt för kunderna att de slipper investera i egen testutrustning. De kan hyra nödvändig utrustning vid behov eller så kan det ingå som en del av driftavtalet, säger Susanne Lithander.

MARKUS FISCHER
kontakten@lme.ericsson.se



Costin Bica och Goran Matovic övervakar tester av utrustning i Ericssons stora testlaboratorium vid TN, Telefonplan. Noggranna tester utförs både inom utvecklingsprojekt och inför leverans av system till kunder.



Med hjälp av grafik och musik som hämtade ur en serietidning från 50-talet kunde David Ekberg och de andra bakom kassaflödesspelet slå rekord i antalet utbildade på kortast tid. FOTO: PELLE HALLERT

Spel om kassaflöde stor framgång

12 500 Ericssonanställda har på bara tio veckor utbildats i kassaflödets principer genom "The way cash flows". Det gör spelet till en av världens mest framgångsrika nätbaserade utbildningar någonsin.

David Ekberg är chef för affärsstyrning i Europa, Mellanöstern och Afrika och en av initiativtagarna till The way cash flows. Han vill egentligen inte tala om världsrekord, men honom veterligen har ingen annan lyckats prestera något liknande.

- Så vitt vi vet är det den utbildning som nått flest personer på kortast tid, säger han.
- Han ser flera skäl till spelets stora framgångar.
- På Ericsson finns det ett enormt sug efter att få utbilda sig och dessutom känner många delaktighet i företagets framtid och vill bidra till ett bättre kassaflöde. Naturligtvis skadar det inte heller att spelet är roligt.
- Idén till spelet, eller utbildningen som David Ekberg föredrar att kalla det, kom från Ericssons Young Advisory Team. Avsikten var att skapa en bättre förståelse för hur viktigt ett positivt kassaflöde är.
- Det handlar om ganska enkla saker, som att

- skicka ut fakturor på en gång i stället för i slutet av veckan, menar han.
- David Ekberg tror att just nätbaserad utbildning ligger i tiden eftersom metoden är snabb, flexibel och kostnadseffektiv.
- Kostnaden för The way cash flows är hittills 40 kronor per anställd, och den kostnaden fortsätter att sjunka ju fler som spelar. Utbildningen tar 25 minuter och man kan sitta vid sitt eget skrivbord, säger han. Själva satsningen lönar sig om den så bara ger en marginell förbättring av Ericssons kassaflöde, och vi tror att genomslaget blir större än så.
- Själv tog David Ekberg till något oortodoxa metoder för att öka deltagandet. Varje vecka informerades

samtliga chefer inom hans eget marknadsområde om hur många av respektive enhets anställda som deltagit. Mycket riktigt uppstod snart en viss vänskaplig konkurrens, vilket resulterade i ökat deltagande på enheterna.

- Det var ruskigt effektivt, säger David Ekberg.

ELIN AHLDÉN
elin.ahlden@lme.ericsson.se

The way cash flows finns på:
© university.ericsson.se

Afrika vann tävlingen

- Marknadsenhet Södra Afrika** var först med att nå hundraprocentigt deltagande i The way cash flows.
- Vi informerade alla anställda om att spelet fanns, var det fanns och varför det var viktigt. Intresset var enormt, säger Jan Embro, marknadsenhetschef för Södra Afrika.
- Vi satte som mål att 85 procent skulle delta, men dit nådde vi snart. Då tänkte vi att om vi inte kan nå 100 procent på något som ligger helt i vår hand, hur ska vi då klara konkurrens i en affärssituation där vi inte har samma kontroll?

Kort därefter var framgången ett faktum. Jan Embro påpekar att tävlingsmomentet gjorde det hela roligare, men att uppgiften i sig är tillräckligt viktig för att ge ett stort genomslag.

- Själv spelade jag första dagen, och detta var viktig utbildning även på högre nivå. Inom Ericsson har kassaflöde aldrig varit ett stort problem, och därmed har vi inte haft det i blickfånget. Det tror jag vi har nu.

ELIN AHLDÉN

Jobba smart och spara pengar

Datorer, program och telefoner kostar företaget flera tusen kronor i månaden för varje anställd. Men det finns enkla sätt som var och en kan använda för att spara pengar.

Outlook, Internet, PowerPoint, laptop, fax, datahjälp, telefon, mobiltelefon – för många av oss är detta hjälpmedel och utrustning det inte går att klara sig utan. Och visst har tekniken hjälpt oss att göra vårt arbete på ett effektivare och smartare sätt idag.

Men det kostar förstås pengar också. För hela Ericsson, med tiotusentals anställda, handlar det om flera miljarder årligen.

Det finns en hel del kostnader som vi som enskilda medarbetare direkt kan påverka, och det ganska enkelt.

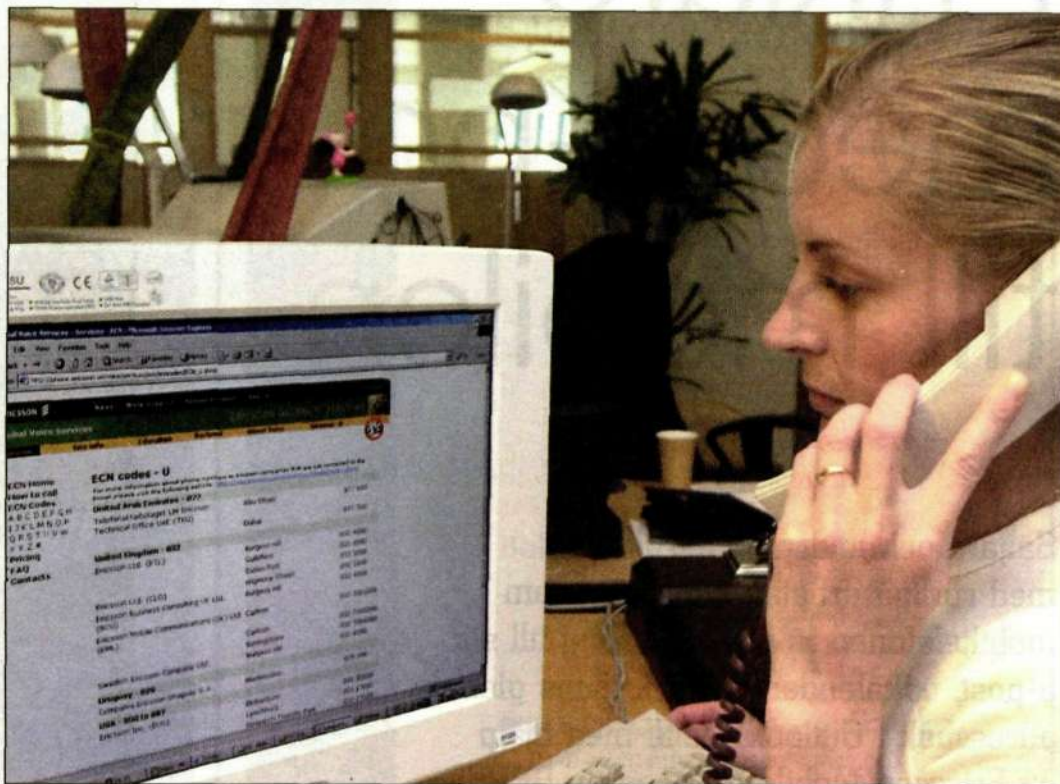
Gunilla Ahrens arbetar inom IT Solutions Management med att få anställda att jobba smartare genom att använda våra IT-hjälpmiddel som datorer och telefoner effektivare.

– Det finns många bra sätt att spara pengar utan att det är särskilt besvärligt. Ta en sådan sak som att använda våra interna ECN-nummer när vi ringer. Ett tio minuters samtal mellan Sverige och Australien kostar då 4 kronor i stället för 120 kronor. Telefonkonferenser blir också mycket billigare om vi använder vårt eget system som man beställer via webben i stället för att gå via den lokala operatören, säger Gunilla Ahrens.

En annan stor post är kostnaderna för datalagring.



Gunilla Ahrens



Genom att ringa ECN-numret, Ericssons eget globala internnummer, kan Ericssonanställda spara stora pengar. Numret finns i Outlook eller på intranätet (se faktarutan).

FOTO: ECKE KÖLLER

På vissa håll i företaget har datamängden ökat med 100 procent varje år, med stora kostnader som följd. Men dessa kan man också ganska enkelt påverka.

– Det handlar om att vi alla måste ändra inställning och ta bort sådant som inte behövs. Får man en ny version av en PowerPoint-presentation behöver man inte spara den gamla.

Ytterligare pengar kan sparas om folk ser över sina e-postboxar. Många har slentrianmässigt beställt en

större e-postbox än de 50 MB man får från början. Dessa kostar företaget miljoner varje år.

– Ska vi klara våra sparmål måste alla hjälpa till på de sätt de kan. Det handlar mest om en inställning, för det är ju inte så svårt att bidra, säger Gunilla Ahrens.

LARS-MAGNUS KIHLMSTRÖM

lars-magnus.kihlstrom@lme.ericsson.se

SEX SÄTT ATT JOBBA SMARTARE

- Ring med hjälp av ECN-nummer. Du hittar din kollegas ECN-nummer i Outlooks adressbok under fliken Phone/Notes. Se också till att ditt eget ECN-nummer är uppdaterat.
- Kasta eller arkivera gammal e-post. En stor brevlåda kostar pengar. Kan du klara dig med 50 MB i stället för 150 MB sparar du 235 kronor i månaden.
- Spara lagringsutrymme: Skicka länkar i stället för bilagor när det är möjligt. Komprimera stora doku-

ment genom att använda programmet WinZip. Ta bort gamla versioner av filer.

- Koppla upp dig billigare via det lokala Racom-numret när du är på resa. Beställ Racom Dial-up client utan kostnad via din lokala helpdesk.
- Använda videokonferens i stället för en resa.
- Använd standardprogram. Det reducerar underhållskostnaderna väsentligt.

All information om Ericssons IT-miljö, ECN-nummer, telefon- och videokonferenser, hittar du på

it.ericsson.se/readit

Vill du bli bättre på att använda befintliga IT-hjälpmiddel kan du anmäla dig till IT Efficiency Seminar som anordnas tillsammans med Ericsson University. Än så länge gäller det dock bara anställda i Stockholm.

**HALLBERG-SEKROM
FABRIKS AB**



www.hallberg-sekrom.se

VISBY

- Mekanikkonstruktion (UG)
- RF-testfixturer
- Automation
- Produktionshjälpmedel
- Prototyp tillverkning
- Kablage

ESTLAND (TARTU)

- Svarvning
- Fräsning
- Tunnpåtsbearbetning
- Ytbehandling
- Montering: Mekanik, elektronik, kablage

STOCKHOLM (TÄBY)

- Svarvning
- Logistikcenter

Kontakta: Ove Carlsson 08-7328128 Holger Lange 0498-260902 hsf@hallberg-sekrom.se

Enklare med e-post till mobilen

Säljare och andra medarbetare med rörliga arbeten kan nu genom mobiltelefonen få direkt tillgång till sin e-post, tidkalender och Ericssons globala adressbok i Outlook. Detta med hjälp av Ericsson Mobile Mail, en ny GPRS-baserad applikation som ska göra det möjligt att arbeta mer effektivt och flexibelt utanför kontoret.

– Ericsson är ett av de första företagen i världen som nu kan erbjuda säker och lättanvänd tillgång till det interna e-postsystemet och övriga funktioner i Outlook, säger Ronny Johnsson, produktansvarig vid Ericsson Global IT Services. Med Ericsson Mobile Mail kan våra egna medarbetare bli effektivare, sam-

tidigt som vi kan visa våra kunder och samarbetspartner att vi lever som vi lär. Tjänsten är ett utmärkt exempel på hur nya GPRS-applikationer bidrar till ökad effektivitet i arbetet.

I en första fas kommer 2 000 användare att få tillgång till Ericsson Mobile Mail. Tjänsten är i första hand avsedd för säljare och andra som marknadsför GPRS-baserade system och applikationer i Europa, där utbyggnaden av denna mobilstandard, 2,5G, har kommit längst. Om tjänsten blir efterfrågad kan den framöver även bli tillgänglig för anställda i Asien och USA.

För att använda Ericsson Mobile Mail-tjänsten krävs en GPRS-telefon (för närvarande T68, T65, T39, R520) och motsvarande abonnemang, en e-postbox i Ericssons e-postsystem (ESGP Mail) och ett Racom-abonnemang.

– Systemet erbjuder hög säkerhet genom så kallad end-to-end-kryptering och identifiering enligt Ericssons säkerhetsstandard. Det ger direkt tillgång till den egna e-postboxen och kräver ingen krånglig

dubbling av e-post eller data, säger Lars Thorwall, projektledare vid Ericsson Global IT Services.

Wap-läsare

Applikationen bygger på wap (Wireless Application Protocol) som gränssnitt. På grund av mobiltelefonernas små teckenfönster är tjänsten idag inte utvecklad för att läsa bilagor. Med en tilläggs-tjänst (Telematic Service) kan man skicka vidare e-post och skriva ut de flesta bilagor i en telefax.

– I framtiden kan systemet komma att stödja handdatorer, PDA:er, både via webb- och wap-gränssnitt. Med webbläsare och tillräckligt stort teckenfönster skulle det givetvis vara möjligt att läsa bilagor, som Word-dokument, Excel-ark eller PowerPoint-presentationer. På sikt kan systemet också anpassas för säker identifiering utan Racom-dosa, säger Lars Thorwall.

När ett nytt mejl kommer till inboxen finns en funktion som kan skicka ett SMS till mobiltelefonen med texten "New message. Read now?" Abonnenten



Projektledaren Lars Thorwall och Ronny Johnsson, produktansvarig för Ericsson Mobile Mail visar hur den nya tjänsten nu ger tillgång till e-post, tidkalendern och adressboken i Outlook via en GPRS mobiltelefon. FOTO: ECKE KÖLLER



Inloggning sker genom att användaren först väljer Ericsson Mobile Mail i mobiltelefonen och identifierar sig med sitt Racom-lösenord. För att komma åt tjänsten krävs sedan ytterligare en identifiering med ett särskilt lösenord.

kan också begära att få ett SMS-meddelande endast för vissa mejl med hög prioritet.

Begränsad roaming

En begränsning i dagsläget är att operatörerna i Europa ännu så länge erbjuder begränsad roaming. Under en övergångstid kan det innebära att tjänsten inte fungerar om abonnenten är utomlands. De flesta GSM-operatörer i Europa har roaming-avtal med andra utländska operatörer, men vad gäller GPRS saknas ännu dessa avtal på många håll.

I de inledande användartesterna har Ericsson Mobile Mail-tjänsten rönt stor uppskattning. Efter testperioden var mer än 90 procent av användarna nöjda med tjänsten och 85 procent ville fortsätta utnyttja den.

Utvecklingen av Ericsson Mobile Mail har skett i samarbete mellan Ericsson Global Services och Ericsson Global IT Services. Projektet har omfattat personal i både Stockholm och Kuala Lumpur i Malaysia.

MARKUS FISCHER
kontakten@ime.ericsson.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

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*. På <http://accelerator.ericsson.net/eruc> finns löpande information om teman, talare och tider. Fr o m mitten av juni kan du även anmäla dig till konferensen on-line på samma adress.

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>

MOBILE MAIL

- Idag skickas eller tas emot i genomsnitt mer än 20 miljoner e-postmeddelanden av Ericssons e-postservrar under en normal arbetsvecka.
- Ericsson Mobile Mail beställs via det globala beställningssystemet GORDON: <https://gordon.ericsson.se>
- Abonnemangskostnaden för EMM är 150 kronor per månad. Anslutningsavgiften är 100 kronor.



CommunicAsia vägvisare för operatörerna

I mitten av juni är det dags för Asiens viktigaste data- och telekommässan, CommunicAsia.

– Det viktigaste är att vi visar kunderna vägen framåt, säger Asienchefen Ragnar Bäck.

CommunicAsia hålls i Singapore den 18 till 21 juni och är en mässa för kunder och branschfolk. Mässan har funnits i 14 år och har fått stor betydelse som mötesplats för leverantörer, operatörer och andra i branschen.

– CommunicAsia är mycket viktig för oss eftersom höga representanter för våra viktiga kunder är på

plats. Mässan är mycket uppskattad i den här delen av världen och det är viktigt för oss att visa vad vi har att erbjuda, säger Ragnar Bäck, chef för Asienregionen.

I år har mässan dessutom extra stor betydelse eftersom man i många länder har dragit ner på lokala marknadsaktiviteter för att i stället satsa på ett gemensamt evenemang.

– Så det är viktigt att kundansvariga i regionen nu bjuder in sina kunder till mässan så att vi får möjlighet att visa upp vårt erbjudande, säger James Luo, kommunikationsansvarig för Ericsson i Asienregionen.

Flera företrädare för Ericsson kommer att tala under mässan, bland annat vd Kurt Hellström, Singaporechefen Claes Ödman och Asienchefen Ragnar Bäck. Dessutom anordnas en rad seminarier.



Ragnar Bäck

Enligt arrangören besöktes mässan förra året av nära 50 000 personer, varav drygt 30 000 var tillresta besökare.

Huvudnummer för Ericsson i år är GPRS. I samarbete med den lokala operatören SingTel ska ett antal GPRS-applikationer demonstreras live. MMS, streaming video och streaming multimedia hör till funktioner som kommer att visas upp.

Andra produkter på mässan är 3G-systemen CDMA2000 och WCDMA, multjänstlösningen Engine, WLAN, Bluetooth med mera.

– Det viktigaste vi har att visa kunderna är att vi tror på framtiden och på Mobilt Internet. Vi ska visa operatörerna hur de kan gå vidare framåt, säger Ragnar Bäck.

LARS-MAGNUS KIHLMSTRÖM

lars-magnus.kihlstrom@lme.ericsson.se



Förra året besöktes proffsmässan CommunicAsia av nära 50 000 personer enligt arrangören. Här knyts viktiga kontakter med kundrepresentanter från hela Asien- och Stillahavsregionen.

FOTO: LARS BERNRING



Eva Sparr och Jonas Lihnell har regelbundna kontakter med ett tiotal analytikerföretag.

FOTO: ECKE KÖLLER

Analytiker i blickfånget

Industrianalytiker torde vara en ganska anonym grupp av yrkesmän och sällan i strålkastarljuset. De har regelbundna kontakter med företag inom telekombranschen, skriver rapporter om marknadsutvecklingen och ger sina kunder råd när det gäller investeringar i teknik. Det handlar om industrianalytiker, en yrkesgrupp som har ett starkt inflytande på marknaden.

– Att Ericsson har kontakt med industrianalytiker är inte någonting nytt. Det nya är att vi sedan något år tillbaka arbetar mer strukturerat med olika analytikerföretag. Det finns affärsenheter som har varit föregångare i sitt arbetssätt med industrianalytiker, säger Eva Sparr.

Tillsammans med Jonas Lihnell arbetar hon på koncernkommunikation på enheten för External Relations där de ansvarar för Ericssons relationer med industrianalytiker.

I USA finns en tradition att jobba aktivt med denna typ av analytiker och det ses som en viktig del i ett företags PR-aktiviteter.

En industrianalytiker ger råd till företag, till exempel en operatör som ska göra strategiska och tekniska vägval eller som ska investera i viss utrustning. En finansanalytiker ger också råd, men dessa gäller vilka företag som kan vara finansiellt lämpliga att investera i. Ericssons kontakter med finansanalytiker sköts av enheten för Investor Relations.

– Vi har regelbundna kontakter med ett tiotal analytikerföretag. Förutom enskilda möten bjuder vi också in industrianalytiker till olika arrangemang,

där Ericsson deltar, berättar Eva Sparr och nämner årets GSM-mässa i Cannes som ett exempel.

Det var första gången som Ericsson samlade industrianalytiker till en egen träff. Tidigare har journalister och analytiker bjudits in vid samma tillfällen. Analytiker är mer intresserade än journalister av att titta långsiktigt på branschen och vill därför gärna ha djupare information.

– Som en uppföljning på träffen i Cannes hade vi nyligen en telefonkonferens där vi gav ytterligare information om EDGE. Vi har också sedan en tid tillbaka etablerat månatliga telefonkonferenser med industrianalytiker kring olika ämnesområden. Ibland har vi upp emot ett 70-tal analytiker som ringer in, säger Eva Sparr.

– Det handlar om att bygga upp en långsiktig relation till denna yrkeskår. En av våra uppgifter är att slussa analytikerna till rätt personer inom Ericsson. De medarbetare som träffar analytiker har bred kunskap inom ett speciellt område och är naturligtvis budskaps- och mediatränade, förklarar Jonas Lihnell.

Jason Chapman är industrianalytiker på Gartner och en av de analytiker som Eva Sparr och Jonas

Lihnell har regelbunden kontakt med. Innan han började som analytiker arbetade han tolv år i telekombranschen, både på operatörs- och leverantörs-sidan. Gartner är ett av världens största analytikerföretag och har kontakt med Ericsson sedan fler år tillbaka. Efter det att Ericsson infört sitt industrianalytikerprogram anser man på Gartner att relationerna med företaget utvecklats på ett positivt sätt.

– Som industrianalytiker har jag två olika uppgifter, berättar Jason Chapman. För att ta fram oberoende rapporter om branschen samlar jag in och sammanställer material från ett flertal företag. Pressreaser och referenslistor är viktigt material för mig. Jag besöker också de stora företagen i branschen för att intervjua nyckelpersoner där, säger han och fortsätter:

– Den andra uppgiften är att på uppdrag av företaget i branschen ta fram rapporter om ett visst område. Det kan till exempel gälla GPRS, hur marknaden ser ut idag och vilka trender som finns. Genom kontakter med olika finansinstitut får jag också veta hur de ser på marknaden och framtiden.

När Kontakten träffar Jason Chapman är han på Ericsson i Kista och har just avslutat ett föredrag med rubriken Mobile Market Outlook.

– Att hålla föredrag är också en del av mina arbetsuppgifter, avslutar han.



Jason Chapman

WCDMA-operatören får skräddarsytt stöd

Detta är den andra artikeln av tre om WCDMA. Här beskrivs Ericssons sätt att stödja och utbilda de nya 3G-operatörerna.

Det är mycket som är nytt när 3G-systemen nu rullas ut i världen. Inte bara tekniken utan även rollerna mellan operatörer och leverantörer. När det gäller support åt kunden kommer Ericsson att spela en mängd olika roller beroende på vad varje enskild kund behöver.

När Ericsson levererat färdigtestade WCDMA-system står en stor serviceapparat beredd att stödja och utbilda kunderna. 3G-systemen är betydligt mer komplexa än 2G-systemen, tekniskt och kanske framför allt när det gäller tjänster. Det var mycket lättare för operatörerna att sälja tal från person till person än en flora av nya tjänster med positionering, Mobilt Internet och andra on-line-tjänster. Kunderna står kort sagt mitt inne i en enorm förändringsprocess och de har ett stort behov av att få hjälp när de väl fått sina system installerade.

– Vår princip är att vi ska hjälpa kunden så lokalt som möjligt, säger Erik Nordling, chef för marknad, affärsutveckling och kommunikation på Ericssons Global Services. Vi ska finnas där kunden är och vi har mer än 80 procent av våra resurser i det ledet. Det klarar vi tack vare att vi finns nästan överallt i världen och hos alla större kunder.

Kompetenscenter

Förutom lokalkontorens globala närvaro ute hos kunderna har Ericsson sex regionala kompetenscenter samt fem expertiscenter.

De regionala enheterna är en vital del av stödorganisationen för kundernas dagliga drift och hanterar problemställningar som inte kan lösas i den lokala organisationen. Dessa center finns i Stockholm, Jorvas, Madrid, Dallas, Beijing och Melbourne.

Frågor och uppgifter som kräver specialiserad expertis, och som inte går att kostnadsmotivera i de lokala organisationerna, sköts från fem globala center i Stockholm, Göteborg, Athlone, Kuala Lumpur och Montreal.

– Men tonvikten är som sagt på den lokala närvaron, betonar Erik Nordling. Vi ska ge kunderna det de behöver, till och med i deras egna lokaler om det är vad som krävs för att få en nöjd kund. Flexibilitet och effektivitet är våra ledord, säger Erik Nordling.

Ericsson har flera sorters kunder med skilda behov. Dels stora globala operatörer som kan vara antingen centraliserade eller decentraliserade, vilket kräver olika bemötanden. Dels klassiska telebolag som nu ställs inför helt nya problem med höga krav på effektivisering. En tredje grupp är alla nystartade bolag som i princip kan komma med "en licens och en påse pengar och vilja ha hjälp", som Erik Nordling uttrycker det.

– Alla kunder mejslar ut vad de anser vara sin kärnverksamhet och allt annat överväger de att lägga ut på andra, till exempel Ericsson. Vissa kunder vill ha hjälp med klassiska GSM för att kunna ägna all



3G-näten rullas nu ut för fullt och operatörerna behöver mycket stöd. Ericsson har möjligheter att ge skräddarsytt stöd. På bilden en installation av WCDMA-basstationer i Sverige.

FOTO: ECKE KÜLLER

GLOBAL SERVICES

Ericsson Global Services är ett område som kommer att få allt större betydelse. Affärsområdet har cirka 17 000 anställda och är indelat i network roll-out, customer services and education, systems

integration samt professional services. Global Services är en integrerad del av Ericssons marknadsenheter ut mot kunderna.

kraft åt nya WCDMA, andra vill göra tvärtom. Det gäller för oss att kunna koncentrera oss på kundbehov och kundvärden, säger han.

Ericsson kan till exempel ta fram utbildningsprogram för kundens hela organisation, men designar och driftsätter dessutom stödsystem som ska hjälpa operatören i arbetet mot slutkunderna. Ingenting är främmande i den nya televärlden. Ericsson ser sig som en generalentreprenör som håller ihop den kompetens som behövs och säkrar kvaliteten.

Driver också nät

Tidigare var det otänkbart att Ericsson skulle driva operatörernas nät. Det hände, men bara vid starten av nätet. Det där har ändrats sedan telekomvärlden råkade ut för det ekonomiska bakslaget med följden att operatörerna ser över alla sina kostnader.

– Vi har nu i ett år ungefär haft diskussioner med flera operatörer om att ta över delar av deras verksamhet och har nu avtal om drift av 27 nät, säger

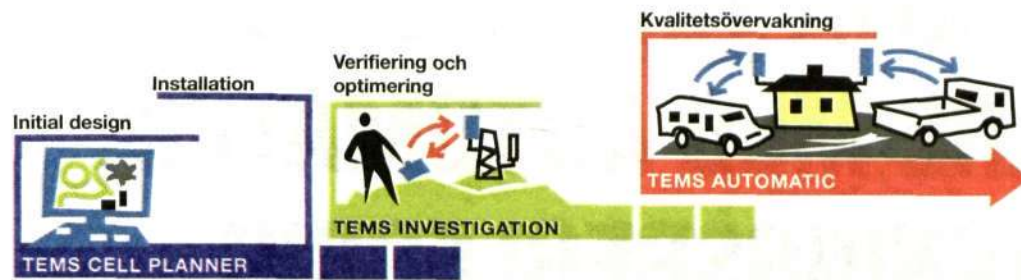
Johan Wibergh, chef för professional services på Global Services. Det gäller såväl planering av nät som drift, optimering och utbyggnad. Vi kan göra detta till lägre pris och operatören spar pengar

Det första riktiga exemplet på denna trend inom telekomvärlden var Ericssons affär med holländska Telfort som Ton aan de Stegge, vd för Telfort, kommenterade med att "vi kan fokusera mer på att erbjuda våra kunder de tjänster de vill ha än att driva ett allt mer tekniskt komplext nät".

LARS CEDERQUIST

lars.cederquist@lme.ericsson.se

Fotnot: Ericsson har också flera stödverktyg för de nya 3G-operatörerna. De viktigaste är RANOS för drift och underhåll av radionätet och planeringsverktyget TEMS, som beskrivs närmare på tekniksidan här intill.



De tre viktiga faserna för TEMS i mobilnäten. Först när nätet designas för att uppfylla licenskraven, sedan när det driftsatta nätet ska optimeras och slutligen vid kontinuerlig övervakning av kvaliteten i nätet.

ILLUSTRATION: KEROLD KLANG

TEMS – för optimala WCDMA-nät

Ericsson har i cirka tio år haft verktyg för att hjälpa operatörerna att planera, optimera och bygga ut sina mobilnät. Produktportföljen, kallad TEMS, som utvecklas mot allt mer automatik, är en viktig del i utrollningen av de nya WCDMA-näten.

Ingen mobiloperatör klarar sig utan bra verktyg för att planera hur näten ska dimensioneras och byggas upp med radiobasstationer och växlar och hur de ska ställas in för att ge mesta möjliga kapacitet och kvalitet. Ericssons TEMS är en portfölj med sådana hjälpmedel, alltifrån det tidiga stadiet då ett nät ska planeras från grunden till hur man på bästa sätt utökar och justerar nätet.

TEMS är inte ensam på marknaden, några konkurrenter har sina egna verktyg och flera mindre nischföretag erbjuder motsvarande lösningar. Men Ericssons portfölj är ett starkt koncept tillsammans med nät och tjänster och när det gäller automatiskt stöd för att kontinuerligt läsa av nätens prestanda är Ericsson ensam.

Redan ute på marknaden

TEMS består av ett antal produkter som redan är ute eller inom kort kommer att finnas ute på marknaden för de nya WCDMA-näten.

TEMS Cell Planner används när det gäller att planera nätet och hur basstationerna ska placeras för att uppfylla licenskraven. Digitala kartor ger information om höjder, GIS med hjälp av GIS och hur radiovågorna breder ut sig. Där finns flera prediktionsmodeller för radiovågornas utbredning. "9999" för landsbygd och "Urban" med högre upplösning för stadsbebyggelse.

För WCDMA måste man ta hänsyn till ett stort antal parametrar. Olika tjänster belastar nätet på olika sätt och i WCDMA (som bygger på koder i motsats till GSM:s tidluckor) planerar man också för kodscheman och effekt.

Det sista hänger ihop med att en cell i ett WCDMA-nät "andas", det vill säga ändrar storlek

beroende på hur hårt den belastas. Ju fler användare desto mindre cell. Genom att höja effekten kan man styra mer trafik till en viss cell. Det finns även ett planeringsverktyg för mikrovågslänkar, TEMS Link Planner.

TEMS Investigation WCDMA undersöker nätet i drift. Det betyder att operatören, eller exempelvis Ericsson som operatören väljer, lägger ut arbetet, kör runt med mobila stationer för att mäta nätets prestanda. Dessa data återmatas till Cell Planner. För WCDMA finns nu en scannerversion för Investigation och i tredje kvartalet kommer en liten WCDMA-terminal.

Optimerar nätet

TEMS Investigation handlar om att optimera nätet. (Verktyget används även, liksom andra TEMS-verktyg, internt inom Ericsson för forskning.) Kopplat till detta är TEMS Desk Cat, som är ett Windows-baserat program som ger tydliga rapporter över nätet för analyser och efterbehandling.

Ett område där Ericsson hittills är ensam är TEMS Automatic, som kommer att släppas nästa år för WCDMA. Verktöget ligger sist i driftcykeln och handlar om kvalitetsövervakning, 24 timmar om dygnet. En mobil testenheter placeras i bussar eller taxibilar och ringer enligt ett schema automatiskt upp en datacentral som lagrar och analyserar uppgifterna.

– TEMS är som sagt till stor del nödvändiga verktyg, men även de rent kvalitetshöjande delarna är prismässigt klart lönsamma för en operatör där varje procent ökad trafik betyder stora summor på intäktsidan, säger Kari Korkala, ansvarig för marknadsföring, försäljning och globalt kundstöd inom TEMS.

– Skillnaden mellan effektiva och mindre effektiva nät kan vara upp till fem procent av totalt kapacitetsutnyttjande och ytterst handlar det inte bara om bra verktyg utan utbildning. Vanliga fel i GSM-felkonfigurationer är felkonfigurerade med interferens som följd. Dessa fel kan åtgärdas med TEMS.

Dessutom beräknar man att 10–20 procent av "churn" – att abonnenter byter operatör, beror på låg kvalitet i näten.

LARS CEDERQUIST

lars.cederquist@lme.ericsson.se

Läs mer på:

www.ericsson.com/tems

• Kontakten nr 3:2002

Lyckad huvudkrympning testad mellan tillverkare

I Sverige genomförde Ericsson tillsammans med andra tillverkare ett lyckat test av robust komprimering av IP-huvudet i 3G-system. Testet var ett interoperabilitetstest – en kontroll av att komprimeringen fungerar mellan flera olika leverantörers system. De som deltog var Ericsson, Nokia, Siemens/Roke Manor Research, Effnet och Panasonic.

IP-huvudet är den information om adress och innehåll med mera som läggs till varje datapaket för att det ska hamna hos rätt mottagare. Problemet med komprimeringen löst är att få det, jämfört med egentliga datainnehållet, orimligt stora IP-huvudet att minska till en bråkdel – utan att ge avkall på säker överföring över det känsliga radiomediet. Resultatet blir att operatören bättre kan utnyttja sitt begränsade spektrum.

Den standard man nu enar sig om i 3GPP är ROHC, Robust Header Compression. Den bygger till stora delar på den algoritm, ROCCO, som Ericsson tog fram för ett par år sen. ROCCO klarade av krympa IP-huvudet från 40 till en byte (oktett) och ROHC beräknas kunna reducera med 75 procent för IPv6. Det betyder cirka 50 procent bättre prestanda för alla IP-tjänster i 3G-systemen, det vill säga WCDMA, EDGE och CDMA2000.

Gemensam produktplan internt lanserad

När Ericsson i början av maj arrangerade sitt årliga produktplaneringsmöte var det första gången som 2G och 3G gick samman om ett gemensamt budskap. Mötet var koncentrerat kring radioaccessnät riktade sig främst till lokalbolagen där säljpersonalen skulle få produktstöd. En positiv effekt var förberedelserna inför mötet då alla produktledare skulle enas om en gemensam plan. Gemensamt för de 30 seminarier som hölls var att de förutom produktinformation även innehöll värdeargumentation och konkurrentbevakning.

Störst intresse visade deltagarna för seminarierna om WCDMA och övergången från GSM till WCDMA, vilket är naturligt eftersom 3G-näten nu rullas ut på marknaden. Cirka 500 personer deltog, varav 200 från lokalbolagen. Mötet inleddes av Urban Fagerstedt, chef för Core Unit Radio Network Design. Ett intressant inslag var svenska operatören Telia, som gav sin syn på de nya rollerna mellan operatörer och leverantörer och det stöd de där förväntar sig få av Ericsson. Bland annat önskade de att Ericsson ska kunna se saken ur operatörens synvinkel och kunna hjälpa operatören att sänka kostnaderna.

Insat

Vi översköls av "bra att ha"-information, och det vi förväntas ta ställning till kan lätt försvinna i den stora mängden läst och oläst e-post. Här några bra etikettips som kan minska inbox-stressen.

Skriv fasta rubriker i Subject-raden för att mottagaren lättare ska kunna prioritera och sortera e-posten:

- Action: Kräver en åtgärd
- Decision: Kräver ett beslut eller beslutet är fattat
- Question: En fråga
- Info: Endast information, kräver ingen åtgärd

Skriv alltid en hel mening i Subject-raden så att mottagaren vet vad det handlar om. Ibland behöver man kanske bara meddela sig med en kort mening till mottagaren. Denna kan då skrivas i Subject-raden. För att mottagaren ska veta att ingen ytterligare text finns inne i meddelandet, avslutas meningen i Subject-raden med tecknen // – och mottagaren behöver inte öppna det. Sätt sista datum om det krävs en sluttid.

workplace-efficiency.ericsson.se/

TEMS

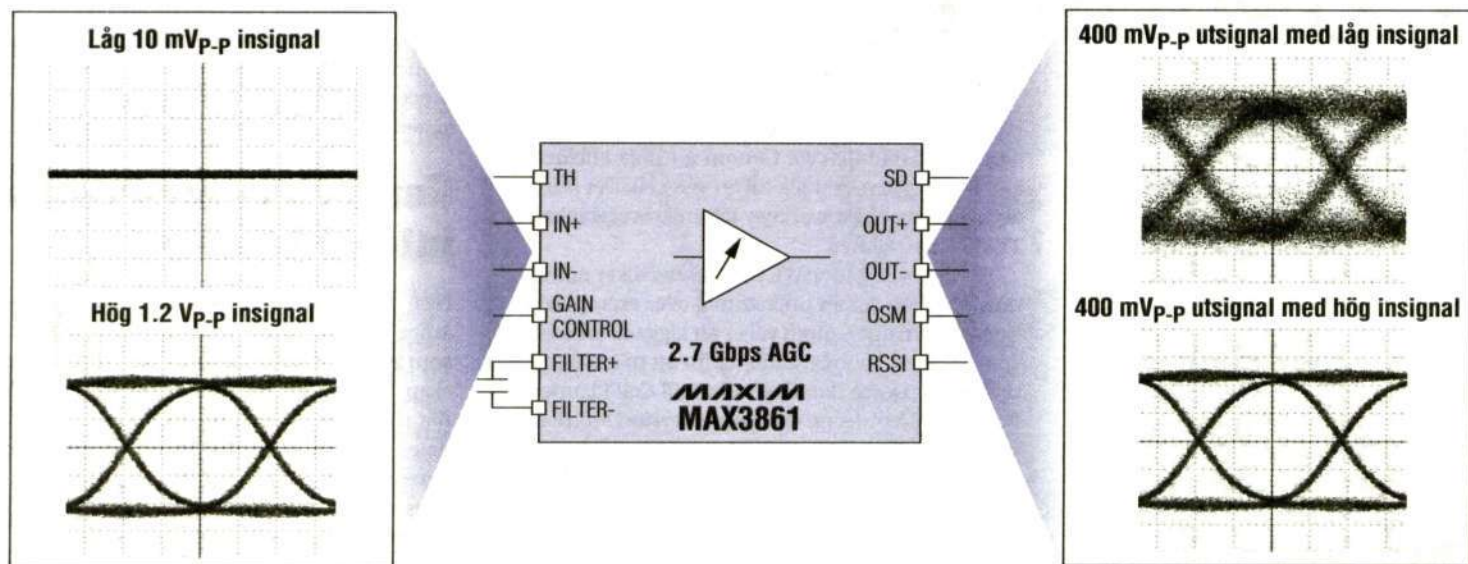
TEMS består av verktyg som hjälper mobiloperatörer att planera, optimera och utöka sina nät. Portföljen, som täcker alla faser av nätets livscykel, är avsett för GSM, GPRS, CDMA2000 och WCDMA.

Totalt arbetar cirka 300 personer inom Ericsson med TEMS och huvudkontoret ligger i Washington DC.

VÄRLDENS FÖRSTA +3.3 V, 2.7 Gbps- FÖRSTÄRKARE MED AUTOMATISK FÖRSTÄRKNINGSREGLERING

AGC-förstärkare förstärker/dämpar signalen linjärt till en fix utspänning

MAX3861 är en lågeffektsförstärkare med automatisk förstärkningsreglering (AGC) och är konstruerad för WDM-överföringssystem med optiska förstärkare. Den arbetar upp till 2.7 Gbps med en enkel +3.3 V matning. Både in- och utgångar har termineringar on-chip för matchning till 50 Ω ledningar. Förstärkaren har även utgångar för mottagen signalstyrka (RSSI) samt signaldetektering (SD) med justerbar tröskel. MAX3861 är ett idealt val för OC-48/SDH-STM-16 och optiska mottagare för långa distanser.



- ◆ Enkel +3.3 V matningsspänning
- ◆ 72 mA strömförbrukning
- ◆ 3.4 GHz småsignalsbandbredd
- ◆ 0.26 mV_{RMS} maximalt ingångsrelaterat brus
- ◆ 0.2 dB utspänningsvariation
- ◆ 46 dB dynamiskt område
- ◆ Utgångar för signaldetektering och RSSI
- ◆ Extern styrning av utamplitud

4x4mm²
QFN-EP
-KAPSEL

1k-PRIS[†]
\$17.55

†1000-up recommended resale, FOB USA. Price provided is for design guidance and is 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! Fiber Design Guide —inom 24 timmar!
Innehåller datablad och kort för gratisprover

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

MAXIM
www.maxim-ic.com

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



ISO9002

E EGEVO
ELEKTRONIK AB

- Ingår i OEM-koncernen -

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

www.egevo.se

Delar av Maxims
program distribueras av

ELFA
175 80 JÄRFÄLLA
Tel 020-75 80 00
Fax 020-75 80 10
www.elfa.se

Varumärket ska sättas mitt i kryssset

Föräldrarna är världsberömda, men barnet behöver ytterligare presentation. Det är en av anledningarna till att Sony Ericsson nu drar igång sin första världsomspännande marknadsföringskampanj.

– För det första vill vi skapa nya användarvanor hos konsumenterna. De ska få veta vilka möjligheter som "imaging" och "messaging" ger, förklarar Martin Blomkvist, ansvarig för global kampanjutveckling hos Sony Ericsson. Dessutom gäller det att bygga varumärket Sony Ericsson, för vi är inte så kända som vi tror.

Kampanjen körs i tv, tidningar och på biografen och anslagstavlor i över 25 länder under de kommande tre, fyra månaderna.

ELIN DUNÅS

elin.dunas@lme.ericsson.se

Ta färgbilder med en T68i och en CommunicCam så kan du dela med dig till vännerna. Det är ett av budskapen i Sony Ericssons världsomspännande kampanj.



Mobilitet hjälper hästar på traven

En ny mobil anordning kan ge hästägare besked om när ett dräktigt sto ska föla. Det holländska företaget Robor Electronics säger enligt nyhets sajten ananova.com att uppfinningen kan rädda livet på hästar som råkat i svårigheter.

Hur det fungerar? Dräktiga ston får en slags gördel som en mobiltelefon fästs på. Telefonen ringer automatiskt upp ägaren så snart hästen intar position för att föla. Om ingen svarar, skickas i stället ett SMS.



Med ett nytt alarm kan stoet föla tryggare.

på nya jobb

Sedan den 1 maj är **Zen Tung** ny chef för operativ utveckling på BSC. Tidigare var hon chef för koncernövergripande projekt på BSC.



Zen Tung

Ny chef för södra Europas Business Support Centre (BSC) är från den 1 maj **Francisco Luque**. Supportcentret täcker alla aktiviteter i BSC:s operativa hubbar i Madrid och Rom. Francisco Luque var tidigare hub-chef i Iberia (Spanien och Portugal).

utnämningar

Per Beming har utnämnts till expert inom Ericsson Research på radioaccessarkitektur.

Göran Rune på Ericsson Radio Systems har utnämnts till expert inom området "UTRAN Architecture and Signalling Protocols".

Sven Fischer har utnämnts till seniorspecialist inom området "Mobile Positioning and Spatial Channel Estimation Algorithms". Sven Fischer har hjälpt till att skapa och marknadsföra mobil positionering sedan 1996.



ur arkivet

Ericssons telefon "Ericofon" började tillverkas 1954 och fick snabbt smeknamnet Cobratelefon på många håll i världen. I Sverige envisades många att kalla telefonen Ericatelefon. Ericsson avstod från att ge de olika Ericofonmodellerna särskilda namn eller beteckningar – det var upp till de enskilda telefonbolagen att namnge dem. Den här bilden publicerades 1962 i Kontakten och visar att Cobran gick hem även hos indianska kvinnor.

kontakten

KONCERNREDAKTÖR, ANSVARIG UTGIVARE

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



REDAKTIONSSEKRETERARE

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

NYHETSCHEF

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

PRODUKTIONSANSVARIG 5MINUTES

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

TEKNIKREDAKTÖR

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

OMVÄRLDSREDAKTÖR

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

REDAKTÖR ERICSSON RUNT

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

REDAKTION

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

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

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

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

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

LAYOUT OCH WEBBDESIGN

Paues Media, 08-665 73 80

EXTERNA ANNONSER

Display AB, 090-71 15 00

DISTRIBUTION

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

TRYCK

Nerikes Allehanda Tryck Örebro, 2002

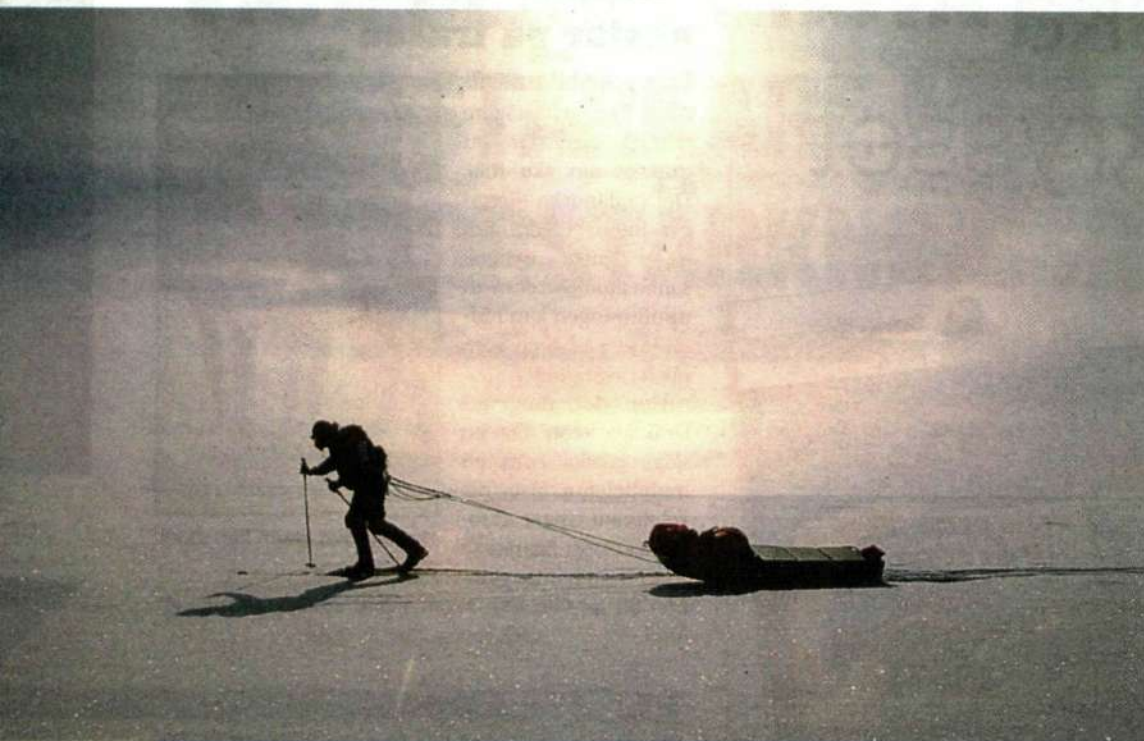
ADRESS

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

KONTAKTEN PÅ WEBBEN

http://www.ericsson.se/
SE/kon_con/kontakten

Anställdas adressändringar för tidningen görs till lönekontoret.



På Tomas och Tina Sjögrens hemsida kan man läsa om deras strapatsrika färder, nu senast för att nå nordpolen på skidor.

Mot nordpolen och Trippelkronan

De övervann Mount Everest, och de besegrade sydpolen. Nu kämpar det Ericssonssponsrade paret Tomas och Tina Sjögren mot skruvis och extrem kyla i den tuffaste expedition som överhuvudtaget är möjlig – att ta sig till nordpolen på skidor.

För inte så länge sedan ansågs det omöjligt att nå nordpolen utan draghjälp. Därför krävdes mycket noggranna förberedelser när Tomas och Tina Sjögren gjorde sig redo för den sista av de tre expeditioner som ska ge dem den eftertraktade hedersbetygelsen "Trippelkronan". Efter två veckors träning i norra Kanada bar det av mot nordpolens isvidder. Nu kämpar de sig fram, meter för meter, i den oländiga terrängen. Iskammrar, vissa över 15 meter höga, måste forceras. Ismassorna pressar hela tiden expeditionen bakåt, ibland mer än en mil om dagen, och hela tiden drar de sina tunga slädar packade med proviant och teknisk utrustning som hjälper dem att hålla kontakt med omvärlden.

På expeditionens hemsida, som uppdateras varje dag, skriver Tomas Sjögren:

– Kalkarna är fortfarande mycket tunga, och vi trycker ner fötterna djupt i snön i nerförsbackarna när de kommer glidande i full fart bakom oss. Vi måste vara mycket stadiga när de tvärstannar vid draglinan. En gång höll Tina på att korsa ett vattenstråk när en av slädarna träffade henne i knäveckan och nästan knuffade ner henne i vattnet.

Paret beräknas nå nordpolen den 26 maj, på Tinas födelsedag. Om de lyckas kommer hon att vara den första kvinnan i världen som tar Trippelkronan.

TONYA LILBURN

tonya.lilburn@lme.ericsson.se

www.thepoles.com



krönika

LARS-GÖRAN HEDIN
koncernredaktör

Tystare än vanligt

Ericssons koncernredaktion är en spännande plats att arbeta på – här befinner man sig mitt i nyhetsflödet, i centrum av allt som händer i och omkring Ericsson. När det händer något, vill säga. Just nu är det lugnare än på mycket länge.

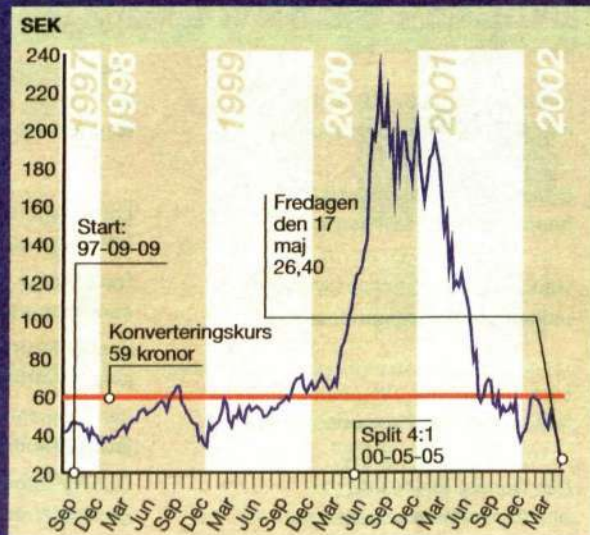
Under mer än ett år nu har dynamiken i telebranschen känts som ett historiskt fenomen. De flesta aktörerna på marknaden tycks ha gått i ide eller på annat vis försatt sig i något slags vänteläge. Ingen tycks vilja vara den första som stiger fram och säger: "Nej sjutton, nu måste vi sätta fart på affärerna, bygga ut våra nät så att de klarar den stadigt ökande trafiken och på andra sätt förbättra vår kundservice". För visst är det så att det blir allt svårare att ringa mobilt på många håll och att mycket skulle kunna göras för att förbättra servicen till oss abonnenter.

Inom Ericsson har det senaste året präglats av neddragningar och en fokusering inåt på den egna verksamheten. För oss på Kontakten har det visserligen hållit oss hårt sysselsatta med att på olika vis stödja dessa processer, men sådana skrivuppdrag känns väl inte alltid lika spännande som när man får skriva om nya framsteg på marknaden eller när nyheterna om nya order duggar tätt så som de gjorde för ett par år sedan. Det här numret av tidningen är ett gott exempel på dess nuvarande roll – med flera artiklar om hur vi kan arbeta smartare och effektivare och om hur vi kan spara ännu mer pengar åt företaget. Angelägna budskap som inte ska förringas, men som sagt – vi Kontakten-redaktörer längtar också efter bättre tider!

Och nu står vi inför en så kallad tyst period som kommer att pågå långt in på hösten. En period då vi måste vara ännu försiktigare med vad vi skriver och talar om, åtminstone vad beträffar allt som sprids utanför företaget.

Eftersom Kontakten också distribueras externt, inte minst till tidningsredaktioner och nyhetsbyråer, betyder det några månader med en ännu mer tystlåten och inåtriktad kommunikation. Situationen är frustrerande för oss som har som yrke att kommunicera, men det är bara att bita ihop och påminna sig att "uthållighet" alltså är en av Ericssons grundläggande värderingar.

aktien



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