

# kontakten

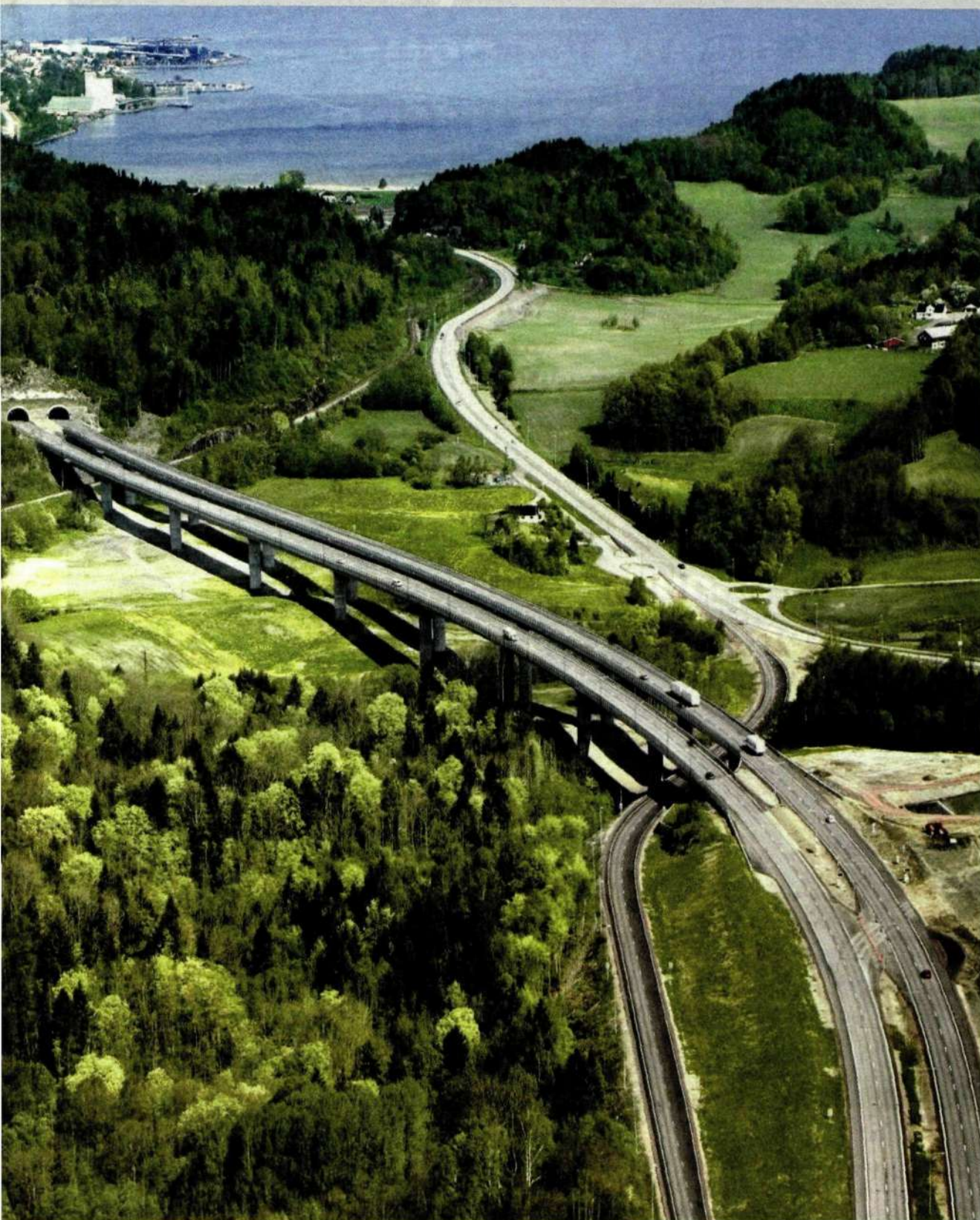


FOTO: DAG GRUNDSETH



FOTO: LARS ÅSTRÖM

Varierad  
marknad  
i Mellanöstern

12-15



FOTO: PELLE HALLERT

Stöd  
och råd  
lindrar oro

18-21

## Bättre väg mot målet

Strategispecial 4-9

nr  
20 juni  
2002

# 12

Osynlig mobiltelefoni  
har stora möjligheter 11

Sony Ericsson  
satsar på studenter 16-17

Framgångar  
för CDMA i Kina 22

Nya marknader med  
mobil positionering 24-25

**Har du tänkt på  
att denna annons  
läses av alla Ericssons  
anställda i Sverige?**



Kontakta oss för priser och bokning  
**090-711500**  
eller besök vår webbsida för aktuella priser och info.  
**www.display-umea.se**

Ni når oss om förfrågningar även under juli.  
**Antti Silventoinen 090-711528, Mikael Lindholm 090-711511**  
eller  
**info@display-umea.se**

*Display i Umeå AB arbetar med uppdragsförsäljning av reklamutrymme i media. Bland våra uppdragsgivare märks bl.a. Ericsson, KF Media, Nordreportern, Posten Sverige AB, Svenska Kyrkans Press AB, S E B, SJ, AB Volvo och Skyways.*

**DISPLAY**  
FÖRSÄLJNINGSFÖRETAGET INOM MEDIA

# Ericsson säljer Microelectronics

Ericsson säljer Microelectronics till tyska Infineon Technologies AG. Affären som är värd cirka 3,6 miljarder kronor väntas bli klar under mitten av året. Köparen är en av världens största tillverkare av halvledare för bland annat kommunikation.

– Affären är en del i såväl vår som Ericssons långsiktiga strategi. Det var logiskt och nödvändigt för Microelectronics att gå ihop med en större partner där vår verksamhet tillhör kärnverksamheten. Infineon har den storskalighet, de resurser och den produktportfölj som krävs för att vi ska behålla ledningen inom vårt område, säger Bo Andersson, vd för Microelectronics.

Infineon Technologies tar över produkter, forskning och utveckling, design av komponenter, tillverkning inklusive produktionsutrustning och 700 av de totalt cirka 1 400 anställda. Aktiviteterna som omfattas finns i Stockholm, Linköping, Morgan Hill, Dallas och Philadelphia i USA, Swindon i Storbritannien, Emmen i Nederländerna, Hongkong och Shanghai i Kina.

## Kiselfabriker omfattas inte

Infineons verksamhet i Sverige ska döpas om till Infineon Wireless Solutions Sweden.

Medarbetarna i de två kiselskivfabrikerna i Kista, och de stabs- och supportfunktioner som stöd-



jer denna produktion, omfattas inte av affären utan blir kvar inom Ericsson. Verksamheten kommer att drivas vidare under de närmaste ett till två åren bemannad med Ericssonmedarbetare men styras och drivas av Infineon genom ett leasingavtal. De cirka 600 medarbetarna som blir kvar inom Ericsson blir överbetaliga i takt med att produktionen förläggs till enheter inom Infineons globala organisation. Namnet på övergångsverksamheten blir Ericsson Micro Components.

– Beslutet om en utfasning av våra produktionsenheter känns svårt. Det är en utveckling som vi inte önskat oss, men som tyvärr inte är möjlig att undvika i något scenario. Som helhet är detta en mycket bra överenskommelse och gagnar såväl Ericsson som Microelectronics och Infineon, säger Bo Andersson.

Han säger att Ericsson Microelectronics kunder kommer att möta en betydligt starkare leverantör framöver med större resurser inom alla områden.

## Ett naturligt steg

Ericssons Chief Operating Officer, Per-Arne Sandström, beskriver försäljningen som ett naturligt steg i koncernens satsning på kärnverksamheten.

– Försäljningen till Infineon gör att Ericsson även fortsättningsvis har en stark partner och leverantör av en rad viktiga produkter och att vi säkrar leveransen av komponenter till våra system, säger Per-Arne Sandström.

Han betonar att beslutet om framtiden för de två tillverkningsenheterna i Kista inte är direkt kopplat till att det är just Infineon som köper Microelectronics.

– Oavsett försäljningen till Infineon, hade vi varit tvungna att ta ställning till att antingen göra stora investeringar eller gradvis avveckla. Och en så pass liten aktör som Microelectronics kan inte bära investeringar av den storlek vi talar om här, säger Per-Arne Sandström.

JESPER MOTT

jesper.mott@lme.ericsson.se

Ulrich Schumacher, CEO Infineon, och Kurt Hellström skrev under kontraktet om försäljning av Microelectronics.

FOTO: ECKE KÜLLER

# Global förening i ny mobilallians

Världens ledande telekomföretag, mobiloperatörer, IT-företag och applikationsutvecklare samlas i ett nytt standardiserings-samarbete som kallas Open Mobile Alliance, OMA. Initiativet är det mest omfattande inom mobilindustrin och griper över hela värdekedjan för Mobilt Internet. Målet är ökad tillväxt på marknaden.

Ericsson är ett av de nära 200 företag som anslutit sig till OMA. Syftet är att öka interoperabiliteten oavsett mobiltjänst, marknad, operatör eller terminal. OMA specificerar standarder för alla inblandade parter och är det mest omfattande samarbetsorganet hittills. Det förenar till att börja med tidigare initiativ som Wap Forum Wireless Village, SyncML och Location Interoperability Forum, LIF.

– Ericsson har alltid varit drivande när det gäller

öppna standarder och vi har åstadkommit mycket i redan befintliga samarbetsorgan. OMA är unikt eftersom det omfattar hela värdekedjan för mobilt Internet. Alla från systemleverantörer till innehållsutvecklare och slutanvändare får en enklare tillvaro, säger Torbjörn Nilsson, Ericssons chef för marknad och strategisk affärsutveckling.

Med OMA kan applikationer skapas på ett mer kostnadseffektivt sätt och kunna fungera ihop. De som säljer terminaler och system kan rikta in sig på att konkurrera med design och funktioner. Applikations- och innehållsutvecklare kan använda samma gränssnitt oavsett nät och IT- och programvaruföretagen tjänar på storskaligheten och global tillgång på applikationsutvecklare.

JESPER MOTT

jesper.mott@lme.ericsson.se

# Nya attraktiva produkter från Sony Ericsson

Med lanseringen av ett flertal nya produkter bara en dag före CommunicAsia, hoppas Sony Ericsson återigen skaka om marknaden.

– Den här gången levererar vi produkter i mellanprisklassen, säger Stefan Streit, vice president Global Product Marketing. Användandet av bilder och underhållning i mobilen ska nu nå den stora gruppen konsumenter.



Stefan Streit

De nya telefonerna presenterades samtidigt på 30 ställen världen runt, från Singapore till Dubai.

Ericsson fick mängder av god publicitet världen över när företaget i mars presenterade sina första produkter med egna varumärket. Men det fanns också de som påpekade att Sony Ericsson måste leverera mindre exklusiva produkter för att kunna bli världsledande.

Stefan Streit förklarar att detta är vad som nu sker.

– De första produkterna var de som skulle bygga

varumärket. Och även om T68i

är relativt dyr har den sålt väldigt bra även utanför den förväntade kundkretsen, förklarar han. Nu kommer uppföljningen och vi förväntar oss att sälja ännu mer av de här produkterna.



T300 med MCA-25

Den tydliga satsningen på användandet av bilder i mobilen

fortsätter med T300. Tillsammans

med en ny version av CommuniCam

(MCA-25), kan en ny kategori konsumenter

få glädje av multimedia messaging, MMS.

T300 har dessutom färgskärm och polyfoniska

ringsignaler, alltså flerstämmiga signaler. Användaren

kan ladda hem spel och välja att byta

ut frontpanelen.

Den kraftfulla T600 blir Sony Ericssons minsta mobiltelefon, och T200 är en verklig ingångs-telefon.

– Den är liten, snygg, har en massa trevliga egenskaper och kommer ut på marknaden bara några veckor efter lanseringen, säger Stefan Streit.



T600 och T200.

De nya japanska telefonerna som har utvecklats för KDDI och NTT

DoCoMo ger en aning om vad framtiden bär i sitt sköte.

– Högtalarnas kvalitet och de fantastiska färgskärmarna

visar att japanerna ligger steget före, säger

Stefan Streit. Men de telefonerna är

också dyrare.

T61d är den första TDMA-telefonen med

Sony Ericssons logotyp. Den är en uppdaterad

version av T60. Att på detta sätt byta ut existerande

Ericsson- och Sony-telefoner mot senare versioner med det

nya varumärket är också en viktig del av företags strategin.



De nya NTT-telefonerna.



T61d

MARIA PAUES

contact@lme.ericsson.se

En ökad satsning på starka produktområden, koncentration av antalet teknikplattformar och fortsatt satsning på den växande tjänstemarknaden. Det är några av beståndsdelarna i det strategidokument som ska ligga till grund för det långsiktiga arbetet i koncernen.

# En ny plan för framtiden

**Det är den svaga branschutvecklingen** som har föranlett ledningen att ta fram ett nytt strategidokument. Det betyder inte att Ericssons hela strategi förändrats, i botten ligger fortfarande samma värderingar och långsiktiga mål: Att bli industrins ledande leverantör av lösningar till teleoperatörer och tjänsteleverantörer.

Förra gången Ericsson satte den reviderade strategin på pränt var för två år sedan. Sedan dess har en hel del hänt på marknaden.

Framför allt har operatörerna för tillfället slutat att öka sina investeringar. Under slutet av 1990-talet ökade dessa satsningar på ny infrastruktur med 20, 30 procent per år. I år minskar operatörerna i allmänhet investeringarna.

## Operatörer har problem

Orsaken är till stor del den skuldbörda som operatörerna dignar under, där de skyhöga licensavgifterna för 3G i Europa är en bidragande orsak.

Följden har blivit att kunderna i stället för att investera, vilket de många gånger skulle behöva göra för att upprätthålla kvalitet och service, tvingas betala av på sina lån.

Dessa nya förutsättningar påverkar förstås Ericsson, och i det nya strategidokumentet pekas delvis nya vägar ut.

Till att börja med slås fast att Ericsson har fyra kärnområden, nämligen system, tjänster, terminaler (med Sony Ericsson) och licensieringsverksamhet. Till det sistnämnda räknas till exempel patent, mobila plattformar och Bluetooth, alla framgångsrika sätt att tjäna pengar på företagets stora immaterialrättsliga portfölj.

## Produktlivscykeln ges större tyngd

Ett nav i företagets strategi är också en tydlig plan för vilka produkter och tekniker man ska satsa på och vilka som efterhand ska fasas ut. Detta för att resur-

serna ska användas på bästa sätt. Det innebär att varje produkt ska sättas i förhållande till en produktlivscykel.

Denna cykel har fyra faser: investering, skörd, underhåll samt avslut.

I den första fasen ligger de framtidsprodukter företaget måste investera i och utveckla, i den andra fasen finns produkter som är mogna och där det handlar om att ta hem vinsten, men där utvecklingen till största delen är gjord.

När produkten börjar bli gammal går den över till underhållsfasen. Då handlar det om att hålla pro-

dukten vid liv. Till sist ska produkter som inte håller måttet helt enkelt avvecklas.

– Det vi ska satsa på och investera i är tredje generationens system, och det gäller både mobila och fasta nät. I kategori två finns andra generationens, det vill säga mycket av dagens system, medan delar av PDC och TDMA är exempel på produkter som är på väg in i ett underhållsläge och blir en serviceaffär, säger Torbjörn Nilsson, koncernansvarig för marknad och strategisk affärsutveckling.

Vid sidan om tredje generationens system anges tjänster som den stora sektorn i den reviderade strategin.

– Vi ska fortsätta att koncentrera oss på tjänster som ger ett mervärde för kunden och utökar vårt erbjudande så att en större del av värdekedjan omfattas. Det gäller framför allt två områden: integreringstjänster, där vi tillhandahåller konsult- och integrationstjänster för att integrera kundens nät, samt drift- och underhållstjänster, där vi tar över delar eller hela ansvaret för att sköta kundens nät, med speciellt Ericssonprodukter. Det här är en viktig tillväxtmarknad och området står redan för nära en fjärdedel av vår omsättning. Vi tror att den andelen kan öka ytterligare, säger Torbjörn Nilsson.

## Ethernet till hushåll

Inom ramen för den kommande generationen telefontsystem, som karaktäriseras av paketdata och möjligheter till multitjänstlösningar, ska Ericsson också satsa på bredbandsaccess.

– Bredbandsaccess kommer att vara ett viktigt tillväxtområde. Vi tänker introducera en ny teknik som är både billigare och har mycket större möjligheter än nuvarande ADSL och som baseras på Gigabit Ethernet-teknik. Därmed förändrar vi delvis spelreglerna. Tekniken är billig och riktar sig mot både hushåll och företag och är också en metod att förbättra kvaliteten på transmissionsnätet genom att



*De åtgärder vi vidtar ska leda till att vi i ännu högre grad koncentrerar oss på det vi är bäst på och som ger pengar till oss och till våra kunder.*



Torbjörn Nilsson är koncernansvarig för strategisk affärsutveckling och huvudansvarig för att ta fram den uppdaterade strategin.

FOTO: ROLF ADLERGREUTZ

flytta det närmare kunden. Det är ett spännande och viktigt område som vi nu ger oss in på, säger han.

Förutom att veta var man ska satsa är det också viktigt att vara klar över var man ska dra sig ur. Klarar man inte av att vara bland de tre största inom en rimlig tid ska produkten läggas ner.

#### Hårdare försäljningskrav

– Man måste helt enkelt ha en viss marknadsandel för att få lönsamhet. Är vi inte tillräckligt stora på ett marknadssegment går det inte och då ska vi dra oss ur. Det är inte något nytt i den strategin, den har funnits med ett bra tag, men vi har inte varit tillräckligt bra på att leva upp till den. Produkter som gått med förlust har fått vara kvar för länge för att det har gått så bra på andra håll – så kan man inte ha det idag, säger Torbjörn Nilsson.

– Det betyder att det finns flera områden som kommer att tittas igenom ordentligt. Grunden är att kan man inte visa en stark position, eller möjligheter

till förbättring inom cirka tre år, så måste vi dra oss ur, säger Torbjörn Nilsson.

#### Översyn av plattformarna

Den hårdare produktprioritering som nu införs kommer att leda till en koncentration av utvecklings- och forskningsresurserna till de strategiskt viktigaste områdena. Dessutom görs en översyn av de byggklossar i systemarkitekturen som kallas plattformar. 1990-talets expansionsrya tillät även antalet plattformar att svälla. Nu tar man krafttag för att komma till rätta med det.

– Att reducera antalet plattformar är vår viktigaste uppgift, vid sidan av att införa produktlivscykeln. Plattformarna är för många idag och antalet ska reduceras till tre. I kärnneten blir det två plattformar för paketdata och vid sidan av dessa AXE för telefoni. Detta arbete är oerhört viktigt, eftersom antalet plattformar driver våra kostnader för produkter, forskning och utveckling.

Men återigen, de övergripande målen för strategin står fast.

– Det handlar alltså inte om någon ny strategi, snarare om att vi riktar in oss ännu mer och att vi ännu hårdare håller oss till det vi redan sagt. De omstruktureringar av marknaden och den konsolidering vi ser när det gäller våra kunder – operatörer och tjänsteleverantörer – är en utveckling vi förutsåg redan för åtta, tio år sedan. Därför säger jag att det inte är analysen av marknaden och strategin som gått snett, utan vårt sätt att omsätta den i handling och vår snabbhet till förändring baserat på omvärlden. Men de åtgärder vi vidtar här och som jag har beskrivit ska leda till att vi i ännu högre grad koncentrerar oss på det vi är bäst på, det som är viktigt och det som ger pengar till oss och till våra kunder, säger Torbjörn Nilsson.

LARS-MAGNUS KIHLMSTRÖM

lars-magnus.kihlstrom@lme.ericsson.se

# Färre plattformar i nästa generation

Färre teknikplattformar, som i högsta möjliga grad utnyttjar gemensamma komponenter, är Ericssons nya teknikstrategi som tagits fram gemensamt av alla inblandade parter inom organisationen.

En styrka som Ericsson haft i många år är AXE, som varit den gemensamma plattformen för alla krets-kopplade produkter.

– När vi nu går in i en ny generation produkter så måste vi ha en lika kraftfull plattformstrategi, säger Jan Uddenfeldt, teknisk direktör på Ericsson. Den nya strategin innebär att vi endast ska använda plattformarna CPP och TSP för framtida utveckling.

CPP, Cello Packet Platform, har hittills använts för ATM- och IP-trafik i kärnnätet och accessnäten, till exempel routrar och de nya WCDMA-radiostasstationerna samt Media Gateways. TSP är en så kallad serverplattform som utgör basen i servrar för tjänster och styrning av näten, till exempel abonnentdatabaser HLR, och Service Capability Servers samt för kontroll av Media Gateways. Den nya TSP-plattformen

använder mekanismer för "telecom grade", det vill säga egenskaper för hög driftsäkerhet.

De moderna telenäten kan sägas bestå av tre delar: ett accessnät med radiostasstationer för mobilnäten och lokalväxlar för fasta nätet för gränssnittet mot användaren, ett kärnnät med dels växlar, routrar, gateways et cetera för transporten av data, dels med kontrollfunktioner för nätet, samt "ovanpå" detta ett servicenät för olika applikationer och tjänster.

## Två huvudplattformar

De två huvudplattformarna CPP och TSP kommer att användas för de allra flesta produkterna inom dessa lager. Tyngdpunkten för CPP blir access- och kärnnät och för TSP kontrollfunktioner samt servicenätet. Eftersom många produkter har såväl en kon-

trollfunktion som en konnektivetsfunktion kommer flera att innehålla både CPP och TSP. Dessutom kommer Ericssons AXE-plattform att finnas kvar för många av de existerande AXE-produkterna, främst växlar för fasta nät och mobilväxlar.

För kärnnätet kommer alltså TSP att användas för kontrollfunktioner och CPP för transport och konnektivitet, det vill säga anslutning till andra noder och nät, till exempel via Media Gateways. Dessutom ska näten få fullt IP-stöd, byggt på en gemensam programvara. Produkter som idag byggs på andra plattformar kommer i framtiden att bygga på CPP och/eller TSP.

Även i servicenätet används TSP för nya produkter. För vissa servrar kommer en förenklad version med lägre krav på tillgänglighet att användas.

När det nu talas om att alla framtida produkter ska bygga på CPP och TSP menas de kommande versionerna av CPP och TSP. Det betyder också att värdefulla egenskaper hos övriga plattformar kommer att utnyttjas och läggas in i CPP och TSP.

## Flera fördelar

Det finns flera fördelar med att gå över till färre plattformar – speciellt som detta görs samtidigt som man i utvecklingsarbetet går över till en så kallad komponentbaserad arkitektur, där man i största möjliga utsträckning använder samma komponenter för plattformarna AXE, CPP och TSP samt deras produkter och system – det gäller programvara, protokollstackar och maskinvara med generiskt magasin GEM, gränssnittskort, processorer, väljare med mera.

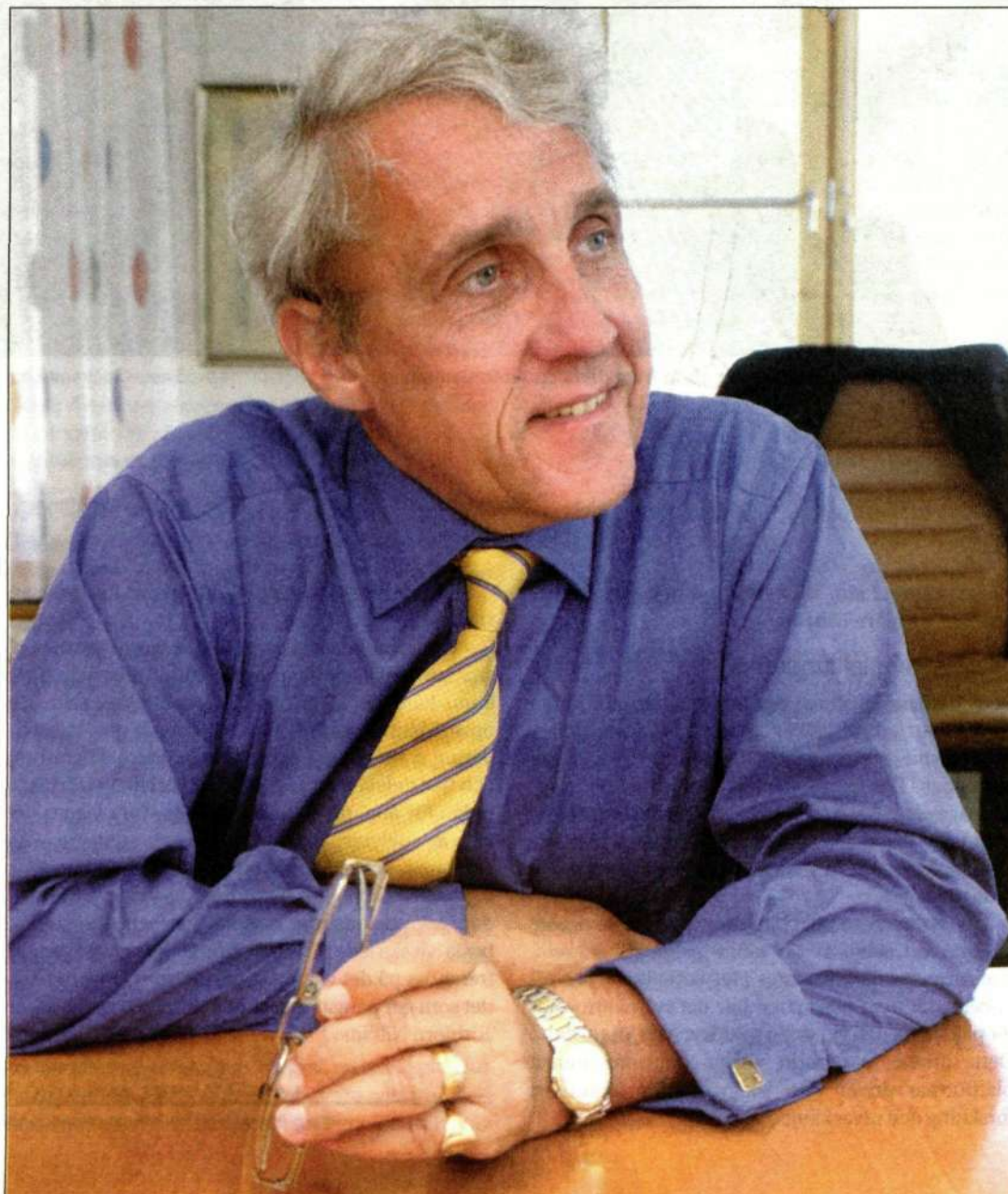
De stora vinsterna med en enad plattformstrategi ligger i kostnaden för utrustning, installation, utbildning och hantering av Ericssons produkter.

Valet av CPP och TSP garanterar dessutom framtidssäkra produkter och system eftersom plattformarna är öppna och utnyttjar kommersiell maskinvara och programvara. Detta betyder både hög flexibilitet och att man alltid kan ligga i den tekniska framkanten.

– Den nya plattformstrategin är ett led i vår effektivisering av verksamheten, precis som koncentrationen av våra R&D-center, säger Jan Uddenfeldt. Vår kärnhet CCND, Core Unit Core Network Development, har till uppgift att hålla ihop och utveckla plattformarna. CPP rullas ut i 3G-näten redan idag och TSP, som också finns idag, kommer i den förklarade versionen under året.

LARS CEDERQUIST

[lars.cederquist@lme.ericsson.se](mailto:lars.cederquist@lme.ericsson.se)



"För framtida utveckling kommer vi att satsa på plattformarna CPP och TSP", säger Ericssons tekniske direktör, Jan Uddenfeldt.

FOTO: ROLF ADLERCREUTZ



ILLUSTRATION: SYSTER DIESEL

## ERICSSONS STRATEGI

Ericssons strategi är grunden för företagets hela verksamhet. Där uttalas de mål som företaget strävar mot och de medel ledningen vill använda för att komma dit. Den strategi som nu presenteras är en uppdaterad version, men fundamentet i strategin står fast.

### Här är de viktigaste delarna:

**Ericssons mission:** Att se kundernas möjligheter och behov och att tillhandahålla kommunikationslösningar snabbare och bättre än konkurrenterna.

På så sätt kan Ericsson generera en konkurrenskraftig ekonomisk vinst för sina aktieägare.

**Ericssons kärnvärden:** Professionalitet, respekt och uthållighet.

**Övergripande mål på lång sikt:** Att bli telekomindustrins främsta leverantör av lösningar till operatörer och relaterade tjänsteleverantörer.

### Vill du veta mer om Ericssons strategier?

På **intranätet** finns mer information för dig som

vill veta mer om hur Ericssons strategier ser ut. **Strategisajten** innehåller det mesta som rör strategier. Där hittar du bland annat en presentation som beskriver huvuddragen i Ericsson strategi, sätter den i ett affärsmässigt sammanhang och visar hur den hänger ihop med Ericssons övergripande mål, vision och värderingar.

Inom kort finner du också en webb-kurs, **Learning Strategies**, för dig som vill veta mer om tankarna bakom strategin.

 [inside.ericsson.se/strategy](http://inside.ericsson.se/strategy)

# Med marknaden i blickpunkten

Utökad kompetens i säljorganisationen och effektivare samarbete med kunderna är två av ingredienserna i planen för hur Ericsson ska bearbeta marknaden

För två år sedan startade en ny operatör i veckan, idag försvinner operatörer i samma takt. Det är en talande bild av problemen inom telekomindustrin idag.

Redan förra året gjordes stora förändringar inom marknadsorganisationen. Bland annat slogs marknader samman till större enheter. Den nya upplagan av Ericssons strategi innebär en fortsättning på den inslagna vägen att effektivisera säljorganisationen.

Det betyder en tydligare inriktning på ledande stora operatörer och tjänsteleverantörer.

Ericsson har idag ett stort antal kunder av olika storlek och karaktär. Flera är globala eller regionala jättar som täcker stora områden och miljontals abonnenter. Men Ericsson har också ett stort antal mindre kunder i de 140 länder företaget har verksamhet i.

Några av dessa kommer i framtiden att betjäna på ett annat sätt än idag.

– Högst prioritet har stora globala, regionala och lokala kunder. Dessa kunder är självklara för oss. Men vi arbetar också med väldigt många små kunder och dessa ska vi inte överge. Här handlar det om att vi måste se över våra arbetssätt. Vi kan inte jobba med stora kontoorganisationer mot alla kunder. I stället gäller det att använda och utveckla andra arbetsformer och kanaler som ger effektivitetsvinster både för oss och kunden, säger Peter Olson, som är ansvarig för framtagandet av marknadsstrategin.

## Tätare kundrelationer på webben

Han påpekar som exempel att en del av servicen mot mindre kunder kan skötas via webben. Ett annat sätt är att erbjuda fler standardiserade produkter som också det innebär en effektivare hantering av kunden.

För samtliga kunder kommer webben att användas i högre utsträckning framöver.

Redan tidigare har webben använts med mycket gott resultat i samarbete med den globala kunden Vodafone. Det får nu tjäna som mönster för arbetet med andra stora kunder.

Vad Ericsson och Vodafone har gjort är att upprätta en gemensam portal på det så kallade extranätet. Förutom att operatören kan göra avrop och återkommande beställningar via systemet är det också ett verktyg för till exempel projektarbete, där man kan sätta upp virtuella arbetsgrupper med ingående medlemmar från de båda företagen, placerade på olika kontinenter.

– I grunden gäller det att arbeta så att vi använder de kritiska resurserna till viktiga saker. En av kundteamens viktigaste uppgifter är att skapa nyförsäljning och att bygga relationer med kunden. Det gör man bäst i kontakter person till person. Men till



Peter Olson är ansvarig för att ta fram Ericssons marknadsstrategi. Den innebär bland annat en ytterligare skärpning av satsningen på de viktigaste kunderna, det vill säga ledande teleoperatörer och tjänsteleverantörer.

FOTO: LARS-MAGNUS KIHLESTRÖM

rutinmässiga uppgifter finns bättre verktyg. Gäller det rena avrop eller återkommande försäljning kan man mycket väl använda webben, säger Peter Olson.

Arbetsättet är kostnadseffektivt, men det kan också skapa en tätare relation med kunden. Det har man kunnat visa när det gäller samarbetet med Vodafone.

– Genom att vi faktiskt skapar en gemensam arbetsplats för medarbetare från oss och från kunden ger det möjligheter till att enkelt samarbeta i vissa frågor och vi ser att vi faktiskt knyter kunden närmare till oss, vilket för vår del är ännu en positiv aspekt, säger Peter Olson.

– Det här arbetssättet passar inte alla kunder, men många och då särskilt globala kunder. Och vi måste gå åt det hållet, säger han.

## Nya utmaningar

En av de viktigaste punkterna i strategin är Ericssons utökade roll i värdekedjan genom betoningen på tjänsteprodukter.

Ericsson tar ett tydligt steg från att vara leverantör

till att också vara integratör av näten och alltså erbjuda konsulttjänster för att bygga och planera kundernas nät, och dessutom sköta drift och underhåll av näten. Detta ska ske samtidigt som man behåller den starka positionen som leverantör av infrastruktur. För Ericssons organisation innebär det nya utmaningar.

– Det finns en stor potential inom tjänsteområdet, det är helt klart och det ställer en hel del krav när det gäller kompetensutveckling i våra kundteam. Det är ju delvis annat kunnande man behöver för att kunna se kundens behov och visa på de vinster som finns att göra genom att utnyttja vårt tjänsterbjudande, jämfört med att sälja ett system eller en produkt. Vad vi håller på med nu är att bygga ut den kompetens vi har. Vi har ju redan en stor kompetens inom Global Services och nu fortsätter vi att utveckla den på marknadsenheter och i kundteamen, säger Peter Olson.



# Krafttag inom Supply och IT

För att tydliggöra ansvarsförhållandena och undvika dubbelarbete samlar Ericsson ihop sina olika supply-funktioner till en enda – Core Unit Supply. Dessutom rapporterar enheten IT fortsättningsvis direkt till koncernens operative chef Per-Arne Sandström.

Sammanläggningen av affärsenheterna mobilsystem och multijämnstjänst till affärsenheten System har visat att det behövs en tydligare ansvarsroll inom Supply och IT för att bättre tillgodose den nya affärsenhetsstrukturen. Ericssons ledning har därför fattat beslutet att koncentrera allt ansvar för Supply till Core Unit Supply, vilket medför att koncernfunktionen Supply och IT upplöses.

– Koncentrationen innebär att medarbetare från affärsenheter och marknadsenheter övergår till Core Unit Supply. I ett sådant läge är det onödigt att ha en koncernfunktion kvar, säger Björn Boström, som även fortsättningsvis ska ha ansvaret för Core Unit Supply.

Han ser enbart fördelar med det nya upplägget.

– Tidigare splittring av ansvaret innebar onödigt dubbelarbete. Nu får vi en totalansvarig för hela supply-kedjan, Supply Chain manager, per produktlinja i enlighet med den nya affärsenhetsstrukturen.

Core Unit Supply blir alltså ansvarig för hela supply-kedjan, från det att order kommer in från kund till dess att produkten är klar för acceptans (driftsatt hos nöjd kund). Förutom Supply Chain manager-funktionen bildas nya enheter inom Core Unit Supply.



Ericsson samlar ihop sina olika supplyfunktioner till Core Unit Supply. Björn Boström som även fortsättningsvis kommer att leda enheten ser enbart fördelar med det nya upplägget. Koncernen får en mycket tydligare ansvarsroll gällande supply och arbetet gentemot affärsenheterna blir effektivare anser han.

FOTO: ROLF ADLERCREUTZ

ply med ansvar för orderhantering, kravställning samt planering.

Vad som däremot inte följer med in i Core Unit Supply är de tidigare Corporate-delarna Real Estate, Sustainability and Environment och IT. Den stora förändringen bland dessa är att IT som leds av Håkan Liedman hädanefter rapporterar direkt till Per-Arne Sandström. Ett av skälen till detta är att Ericssons verksamhetssystem SAP, som snart rullas ut brett inom koncernen, till stora delar bygger på IS/IT-frågor. Därför är det naturligt att Per-Arne Sandström, som har det yttersta operativa ansvaret för installationen av SAP, får en bättre kontroll över IT-verksamheten.

– Det finns en enorm rationaliseringspotential för Ericsson när det gäller IS/IT men då krävs det att hela företaget går i takt med gemensamma processer och gemensamma verktyg, säger Per-Arne Sandström och fortsätter:

– Min roll som COO förändras inte av det här. Däremot tar jag till mig ännu ett område som jag kommer att ägna mycket tid och kraft åt att förstå och se till att det som företaget behöver blir levererat.

JENZ NILSSON

jenz.nilsson@lme.ericsson.se

## FÖRÄNDRINGAR ENHET FÖR ENHET

Koncernfunktionen **Supply & IT** upphör. All Supply-verksamhet samlas från och med 1 juni i Core Unit Supply, CSUP, med Björn Boström som högste chef. En del av de tidigare Core-enheterna följer med till CSUP, andra inte.

**Corporate Supply** flyttas till CSUP och bildar grunden till en ny funktion, Supply Chain Development, under ledning av Lars-Göran Hansson.

**Global Inventory Management** flyttas till CSUP och integreras med en ny supply-funktion, Planning, som leds av Karin Mallmin. Bo Westerberg som tidigare

ansvarade för Global Inventory Management blir nu chef för funktionen Supplyability (kravställning) inom CSUP.

**Corporate Operational Development & Quality**, flyttas till CSUP. Rolf Broström leder även fortsättningsvis enheten.

**Corporate IT** flyttas från Supply och rapporterar fortsättningsvis till Per-Arne Sandström. Håkan Liedman har huvudansvaret för IT.

**Corporate Real Estate** med Ulf Nyberg som chef flyttas till koncernfunktionen Finans. Detta innebär

att ledningen för Real Estate fortsättningsvis rapporterar till Sten Fornell.

**Sustainability and Environment** flyttas till koncernfunktionen Marknad och strategisk affärsutveckling. Chef är Lars Göran Bernau som rapporterar direkt till Ulf Pehrson, ansvarig för Public Affairs and Regulations.

Enheten **Projects** som leds av Michael Mattisson kommer att upphöra. Michael Mattisson blir ansvarig för SCM, Supply Chain Management WCDMA.

## Vad blir nästa strategiska steg?

Att ta fram Ericssons övergripande strategier är bara en del i en större process. I nästa steg ska dessa mål och strategier införas i hela organisationens arbetssätt. Det arbetet leds av koncernens operative chef, Per-Arne Sandström. Tidplanen för hur strategin ska genomföras ser ut så här:

Under juni månad kommer berörda chefer att få riktlinjer som beskriver hur denna process kommer att gå till rent praktiskt. För det handlar inte om att varje enhet ska utveckla sin egen strategi, utan om att bygga lokala affärs-, marknads- och kundplaner som baseras sig på Ericssons strategier. Dessa lokala planer ska vara klara i slutet av september.

Under årets sista månader kommer varje enhet sedan att sätta mål för 2003 med hjälp av ett verktyg kallat balanced business scorecard. Dessutom kommer aktivitetsplaner att upprättas för att konkretisera hur strategierna ska leda till att målen uppfylls. Mål och handlingsplaner på enhetsnivå ska också brytas ner till individuella mål och handlingsplaner.

Mer om hur de uppdaterade strategierna genomförs kan du läsa i nästa nummer av Kontakten som kommer i mitten av augusti.



Per-Arne Sandström

LARS-MAGNUS KIHLMSTRÖM

# Aktieägarna gav styrelsen klartecken

Ericssons aktieägare bemyndigade vid en extra bolagsstämma styrelsen att bestämma de slutliga villkoren för nyemissionen.

Vid en extra bolagsstämma den 6 juni gav aktieägarna styrelsen klartecken att fatta de avgörande besluten kring nyemissionen.

– Vi tror att situationen just nu är den rätta för att revitalisera företaget finansiellt, sade vd Kurt Hellström till aktieägarna, men han försäkrade att emissionen inte är en krisåtgärd.



Kurt Hellström

– Det är viktigt att det står klart att det inte handlar om ett behov av kapital för att täcka förluster. Emissionen ska göra oss bättre rustade för att hantera en svag marknad och förbereda oss på den stunden då marknaden vänder, vilket vi är övertygade kommer att ske, sade han.

Kurt Hellström stöttade sina argument med statistik. Endast 15 procent av världens befolkning använder mobiltelefoner, och därmed återstår en enorm orörd marknad. Han förutspår att fler användare och ständigt ökad datatrafik kommer att driva tillväxten genom utökade krav på nätverkens kapacitet.

– Vi tror att det kommer att finnas ett avsevärt behov av Ericssons mobilsystem i framtiden. Nyemissionen ger oss den strategiska flexibilitet som vi behöver, fortsatte Kurt Hellström.



Vid den extra bolagsstämma som hölls den 6 juni i Stockholm uppgav Ericssons styrelseordförande Michael Treschow och koncernchefen Kurt Hellström för den församlade pressen att man nu har ett ypperligt tillfälle att blåsa liv i företagets ekonomi.

FOTO: GUNNAR ASK

Kurt Hellström försäkrade vidare att ägarna kommer att få besked om de specifika villkoren för nyemissionen så snart de fastställs. En särskild telefonlinje kommer även att öppnas för att hjälpa aktieägare med frågor.

Förhoppningen är att teckningsperioden ska vara över före september månads utgång.

DODI AXELSON

dodi.axelson@lme.ericsson.se

## Starkt stöd för erbjudandet

Ericssons majoritetsägare, inklusive Investor AB, Industrivärden och AMF Pension, har uttryckt sitt stöd för den planerade nyemissionen.

– Vi tycker att Ericssons tekniska kunskaper är i världsklass, och nu när Ericsson tar så bra hand om sina interna kostnader förtjänar de att vara med på spelplanen då marknaden börjar ljusna, sade Tor Martin, chefsinvesterare för AMF Pension.

De minoritetsägare som kom till mötet gav uttryck för blandade känslor, men gav på det hela taget sitt stöd till nyemissionen.

– Vi betalar för det, och de kan göra precis som de vill, sade Lena Lindholm, som själv hade för avsikt att utnyttja sin rätt att teckna nya aktier i nyemissionen.

– De gav oss en fingervisning om åt vilket håll

som deras tankar går. Därför kom jag hit, sade aktieägaren Leif Persson.



Tor Martin



Lena Lindholm



Leif Persson

Under mötet påminde styrelseordföranden Michael Treschow aktieägarna om att pengarna skulle användas antingen som tillgängligt arbetskaper om marknaden vänder uppåt, eller som buffert i fall tillbakagången fortsätter och förvärras.

– Men vi tänker inte använda pengarna för att täcka för höga kostnader, och vi kommer inte att ge oss ut på några äventyrliga nyförvärv, försäkrade Michael Treschow.

DODI AXELSON

# Osynlig mobiltelefoni ska driva marknaden

Kommunikation mellan mobiltelefoner är alltför begränsad. Det är i så kallad osynlig mobiltelefoni de verkliga tillväxtpotentialerna finns. Det hävdar analytikern Lars Godell från Forrester Research i en ny rapport.

Hur ska operatörerna öka intäkterna i framtiden? Det är en fråga hela branschen grubblat mycket över de senaste åren. De flesta hävdar att framtiden ligger i mobil data. Och visst är det så, men det är knappast mobil data via mobiltelefonen som ska betala operatörernas investeringar i GPRS och 3G på kort sikt. Åtminstone inte om man får tro analytikern Lars Godell på Forrester Research.

– Den genomsnittliga intäkten per abonnent (ARPU) för rösttrafik beräknas minska med 36 procent mellan 2000 och 2005. Intäkter från data via mobiltelefonen växer helt enkelt inte tillräckligt snabbt för att kompensera den nedgången, säger han.



Lars Godell

Samtidigt som ARPU minskar i de utvecklade delarna av världen, ökar antalet mobilabonnenter där bara svagt. I Europa, till exempel, planar andelen mobilförsedda européer ut i år, enligt Forrester.

## Ny tillväxtmotor

Den nya tillväxtmotorn, säger analysföretaget, är i stället osynlig mobiltelefoni. Ofta har man talat om machine-to-machine, M2M, som betyder kommunikation maskiner emellan.

– Men det är inte riktigt samma sak. I osynlig mobiltelefoni kopplar man ihop mer än bara maskiner: chips, växter, byggnader, varor ... Det viktiga är att människor inte är inblandade, förklarar Lars Godell.

I Forresters rapport Invisible Mobile Reignites Mobile Telecom (Osynlig mobilitet får fart på mobiltelefonin igen) kan man läsa att övergången till osynlig mobiltelefoni sker gradvis de närmaste 20 åren. Redan 2005 finns fler uppkopplade fysiska objekt än uppkopplade människor. Men skillnaden i antalet sessioner är ännu mer slående. En chef på resa kanske ringer och skickar meddelanden ett dussin gånger om dagen, men hennes bil kan mycket väl delta i hundra små GPRS-sessioner: ladda ned kartor, skicka information

om hur bilen mår till det eventuella leasingföretaget, eller sända data till skattemyndigheten om hur många mil som körts, till exempel.

Mobiloperatörerna kan hitta nya intäktsmöjligheter genom att hjälpa till att bygga och underhålla privata, osynliga, mobila nät i samarbete med systemintegratörer.

## Stora vinster

Vem ska då betala? Jo, alla de företag som kan effektivisera verksamheten via osynliga uppkopplingar.

Ett exempel är Coca-Cola, som varje dag går miste om sju procents försäljning för att varorna är slut i butiken. Använder företaget "smarta etiketter" på burkar och flaskor kan butikernas lager alltid vara välfyllda, samtidigt som annat svinn i leveranskedjan kan minska.

Men nog kan mobilindustrin växa även genom fler abonnenter? Långt ifrån alla marknader är mättade.

– Visst, men det räcker inte. Det finns en massa ekonomiska, kulturella och politiska risker inbyggda. Industrin har inte tålamodet att vänta tills många av länderna uppnår en ekonomisk nivå som kan ge höga intäkter per abonnent, avslutar Lars Godell.

ELIN DUNÅS

kontakten@ime.ericsson.se

## OSYNLIG MOBILITET

- Använder tekniker som GPRS, Bluetooth, W-LAN och RFID (Radiofrekvensidentifikation) som kräver lite spektrum. (Mer info om RFID: [www.rfid.org](http://www.rfid.org))
- Kan växa nästan hur mycket som helst. Bara fantasin sätter gränsen.
- Har låg kostnad.
- Gynnar lösningsutvecklare till exempel Accenture och IBM, leverantörer av utrustning som Ericsson (har många patent inom "osynliga" tekniker som Bluetooth) och mobiloperatörer.

Forresters rapport finns under rubriken New external reports i högerspalten på:

[bic.ericsson.se](http://bic.ericsson.se)

## Ett strategiskt steg bakåt för NTT DoCoMo

NTT DoCoMo har lanserat sin första 2G-telefon med kamera. Det hela ses som ett strategiskt steg bakåt för att minska andelen abonnenter som byter till konkurrenterna KDDI och J-Phone, skriver nyhets sajten totaltele.com.

Den nya telefonen heter SH25i, är gjord av Sharp och är en så kallad PDC-telefon med MMS-möjligheter. Tanken är att ge J-Phone och tjänsten "Sha-Mail" en match. Sha-Mail tros ha vunnit abonnenter ur målgruppen för DoCoMos 3G-tjänst FOMA. Detta eftersom Sha-Mail är billigare och har bättre täckning.

## Räkna med lägre mobilförsäljning

Mobiltelefonförsäljningen blir lägre än man tidigare trott både i år och nästa år. Det anser investmentbanken Merrill Lynch som sänkt sin prognos för 2002 med sex procent (till 385 miljoner telefoner) och för 2003 med elva procent (410 miljoner telefoner). Hårdast drabbas naturligtvis Nokia som är nummer ett på mobiltelefoner i världen.

Enligt banken är Samsung och Siemens Nokias största konkurrenter. Nokia har också sänkt sin försäljningsprognos för andra kvartalet i år med mellan två och sex procent.



En av tre kommer att ha en 3G-terminal 2007, enligt nya prognoser från WMRC.

## "En tredjedel använder 3G 2007"

I slutet av 2007 kommer cirka en tredjedel av alla mobilanvändare i Västeuropa att äga en 3G-telefon, enligt de senaste prognoserna från World's Market Research Centre (WMRC). Institutet räknar med att 85 procent av befolkningen i Västeuropa har mobiltelefon vid det laget.

Intäkter från 3G väntas stå för knappt en tredjedel av alla mobila intäkter. WMRC:s siffra är 15 procent lägre än den som publicerades av branschorganet UMTS Forum i augusti förra året. WMRC:s uppskattade penetration är också lägre än andra publicerade siffror, som talat om en penetration på cirka 40 procent mot slutet av 2007.

[www.wmrc.com](http://www.wmrc.com)

## Det mesta om 3G kartlagt på intranätet

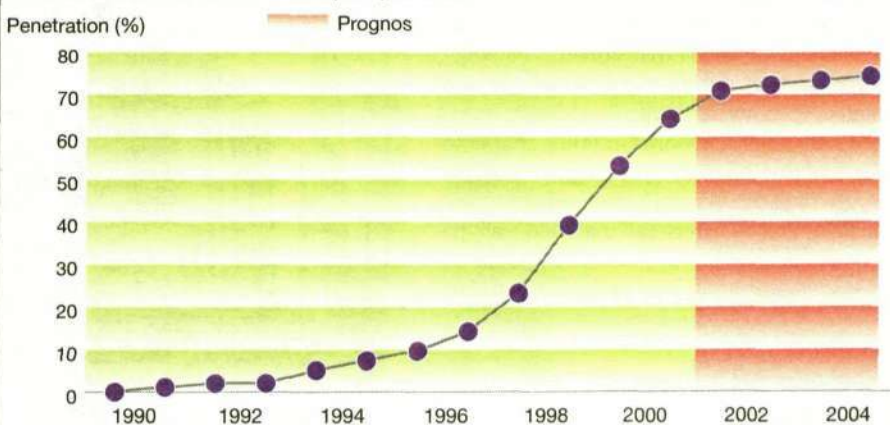
Hur är egentligen läget på 3G-marknaden just nu? På BIC-portalen på intranätet finns en omfattande kartläggning av 3G-läget.

The Global 3G report, som rapporten heter, är gjord av Equity Research. När du kommer in på BIC-portalen hittar du rapporten till höger under rubriken New external reports.

[bic.ericsson.se](http://bic.ericsson.se)

## SYNLIG MOBILTELEFONI STAGNERAR

Andelen mobiltelefonförsedda européer planar ut.



Gratik: Paines Media

Källa: Forrester Research, 2002

Antalet människor är trots allt begränsat. Forrester räknar med att andelen mobiltelefonanvändare stannar vid 80 procent i de flesta länder. I Europa är vi snart där.

# Rik kulturell mångfald

Med sina 12 länder, 160 miljoner invånare, fler än 16 språk och mängder med kulturer och traditioner är Mellanöstern allt annat än ett homogent område. Området är inte mindre varierat ur telekomsynpunkt: mobilanvändandet varierar från 3 till 57 procent, beroende på vilket land man befinner sig i.

Cesare Avenia är marknadsnadschef i Mellanöstern, och enligt honom erbjuder området unika möjligheter.

– Det talas ofta om Arabvärlden som något enhetligt och likformigt, men så är det inte. Det finns så många olika kulturer och värderingar, vilket förstås innebär inspirerande utmaningar för oss på Ericsson, konstaterar han.

Den stora variationen märks tydligt också när det

gäller telekom. Cesare Avenia nämner som exempel att medan man i Förenade Arabemiraten står i begrepp att påbörja utrollningen av 3G, finns det i Iran inte ens roaming-möjligheter. En sådan marknad kräver särskilt anpassade strategier, eftersom allting händer på samma gång och det händer fort.

– Jag besökte Saudiarabien för första gången 1999, och då kunde jag inte ens nå mitt mobilsvär där. Sedan dess har vi utvecklat infrastrukturen och ska-

pat ett av de bästa nätverken i världen, säger Cesare Avenia.

– Tillväxten är enorm i de här länderna. Att så få har tillgång till telefon är något vi måste fortsätta jobba med, men vid varje nylansering märker vi att det finns ett enormt intresse för de allra mest avancerade lösningarna.

Operatörerna i Mellanöstern är i allmänhet fortfarande reglerade, men även detta är på god väg att förändras. Cesare Avenia är övertygad om att både kunder och operatörer är redo för den utvecklingen.

– Operatörerna här är mycket intresserade av att få höra om våra erfarenheter, till exempel har vi diskuterat licensmisslyckandet i västvärlden, och sådana misstag kommer att undvikas här. De har även varit väldigt försiktiga med 3G och tagit ett steg i taget.



Cesare Avenia

# Framgångar att skörda på ung marknad

Iran är det mest folkrika landet i Mellanöstern, men mobilpenetrationen är den lägsta i regionen. Den iranska regeringen planerar nu att avreglera marknaden för att få fart på användandet av mobila tjänster. Förutsättningarna är idealiska för en explosiv tillväxt.

I Iran är tjänster som roaming och SMS ännu inte tillgängliga. Mobiltelefonin befinner sig fortfarande i sin linda och endast tre procent av befolkningen har tillgång till mobiltelefon.

– Den iranska marknaden är unik på många sätt. Här råder fortfarande statligt monopol och endast en operatör är verksam på marknaden. Dessutom kan det vara svårt att ta in personal och partners utifrån på grund av strikta regler när det gäller immigration, skatter och säkerhet, förklarar Jeff Travers, chef för Ericsson i Iran.

Ericsson etablerade sig i Iran för tio år sedan och har sedan dess vunnit en ledande ställning på marknaden. Genombrottet kom för två år sedan, då den statliga operatören TCI gav Ericsson i uppdrag att bygga ut Teherans GSM-nät. Infrastrukturen med en kapacitet att klara 1,2 miljoner abonnenter installerades, men idag är landet i behov av ytterligare investeringar.

Över tio miljoner människor bor i den ständigt växande huvudstaden och det är trångt, inte bara på gatorna, utan även i det överbelastade GSM-nätet. TCI planerar därför att

bygga ut nätet i Teheran. Först på tur står dock en nationell utbyggnad av GSM och Ericsson är en av tre leverantörer som tävlar om kontraktet.

– Under de senaste två åren har vi byggt på vår relation med TCI när det gäller GSM, och idag är vi en av de levande leverantörerna. Vinner vi det här kontraktet blir vi stora, kanske rent av den största leverantören av GSM här i landet, säger Jeff Travers.

TCI är alltså ensam operatör idag, men ministeriet för information och kommunikation planerar en avreglering för att öka mobilpenetrationen till 15 procent 2005. Jeff Travers tror att det är en realistisk målsättning förutsatt att nya resurser släpps in utifrån.

– Just nu förbereder vi oss för att bli ledande partner till nya spelare genom att stärka vår lokala närvaro och öka kompetensen hos vår personal. Vi undersöker dessutom möjligheten att arbeta med underleverantörer och lokala partners som kan hjälpa oss med expansionen.

Utbyggnaden av GSM är det mest brådskande på den iranska marknaden, men andra viktiga områden är introduktionen av SMS, roaming och Mobilt Internet. Den stora utmaningen för spelarna på marknaden ligger dels i att förbättra och bygga ut nätet, dels att introducera nya tjänster samt att ställa om till en avreglerad marknad – all på samma gång.

TONYA LILBURN

tonya.lilburn@lme.ericsson.se

En avreglering av landets telekommunikation kan bli fruktbar för Ericsson, tror Jeff Travers, lokalbolagschef i Iran.

FOTO: SONNY THORELLI

FOTO: JEFF TRAVERS

# inspirerar i Mellanöstern

Statsreglerade operatörer i en delvis turbulent region leder oundvikligen till att politik blir en del av vardagen, inte minst eftersom samarbete med operatörerna innebär möten med regeringsrepresentanter. Cesare Avenia medger att det handlar om en noggrann och viktig balans.

– Vi diskuterar allt från multimediatjänster till infrastruktur och strategi, och vi på Ericsson är glada över att kunna fungera som en länk.

Ericssons marknadsdominans i området är odiskutabel, 44 procent av den mobila sektorn och totalt 33 procent av telemarknaden. De nio lokalbolagen täcker tolv länder, och affärerna går bra.

– Vår styrka ligger i vårt lokala anseende och nära operatörssamarbete. Vi har byggt upp en solid trovärdighet och det är vi mycket stolta över, konstaterar Cesare Avenia.

ELIN AHLDÉN

elin.ahlden@lme.ericsson.se



Som en del av marknadsföringen av tävlingen MizU arrangerades nyligen en skattjakt i Beirut, där man med hjälp av instruktioner i wap-telefoner fick ta sig mellan olika stationer och svara på frågor om staden.

FOTO: MERWAN ASSAF

# Mobilitet på libanesiskt vis

Turistguide, trafikinformation, kaloriräknare. Fantasin flödar hos de libanesiska studenter som tävlar om pris för bästa mobila tjänst. I prispotten finns både både resor och mobiltelefoner.

I Libanon använder 20 procent av befolkningen mobiltelefon. Nu ska tävlingen MizU (Mobile Internet Initiative to Universities) öka intresset för Mobilt Internet, och få in nya kreativa idéer om hur det ska tillämpas i Libanon. Målgruppen är affärs- och ingenjörstudenter på landets universitet.

– Det är de unga som är drivande i den här utvecklingen. De är framtidens beslutsfattare och kunder, så det är viktigt att höja medvetenheten om Mobilt Internet i den här gruppen, säger Chafic Chaya, marknadskommunikatör på Ericsson i Libanon.

MizU startade i november förra året och uppgiften för de tävlande är att ta fram en innovativ affärsidé för Mobilt Internet, som lämpar sig för lansering på den libanesiska marknaden.

Hittills har 14 projekt kommit in från elever på universitet runt om i landet, det handlar om allt från att räkna kalorier i maten till att undvika trafikstockningar.

– Den libanesiska livsstilen kretsar mycket kring familj, gästvänlighet och socialt umgänge, därför tror vi att exempelvis tjänster som handlar om kommunikation, som

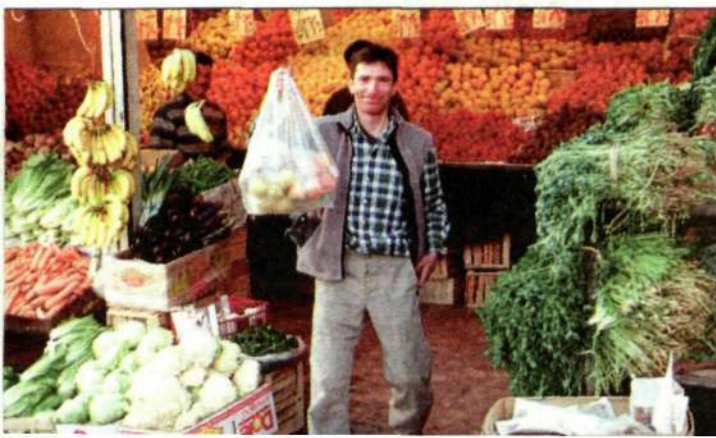
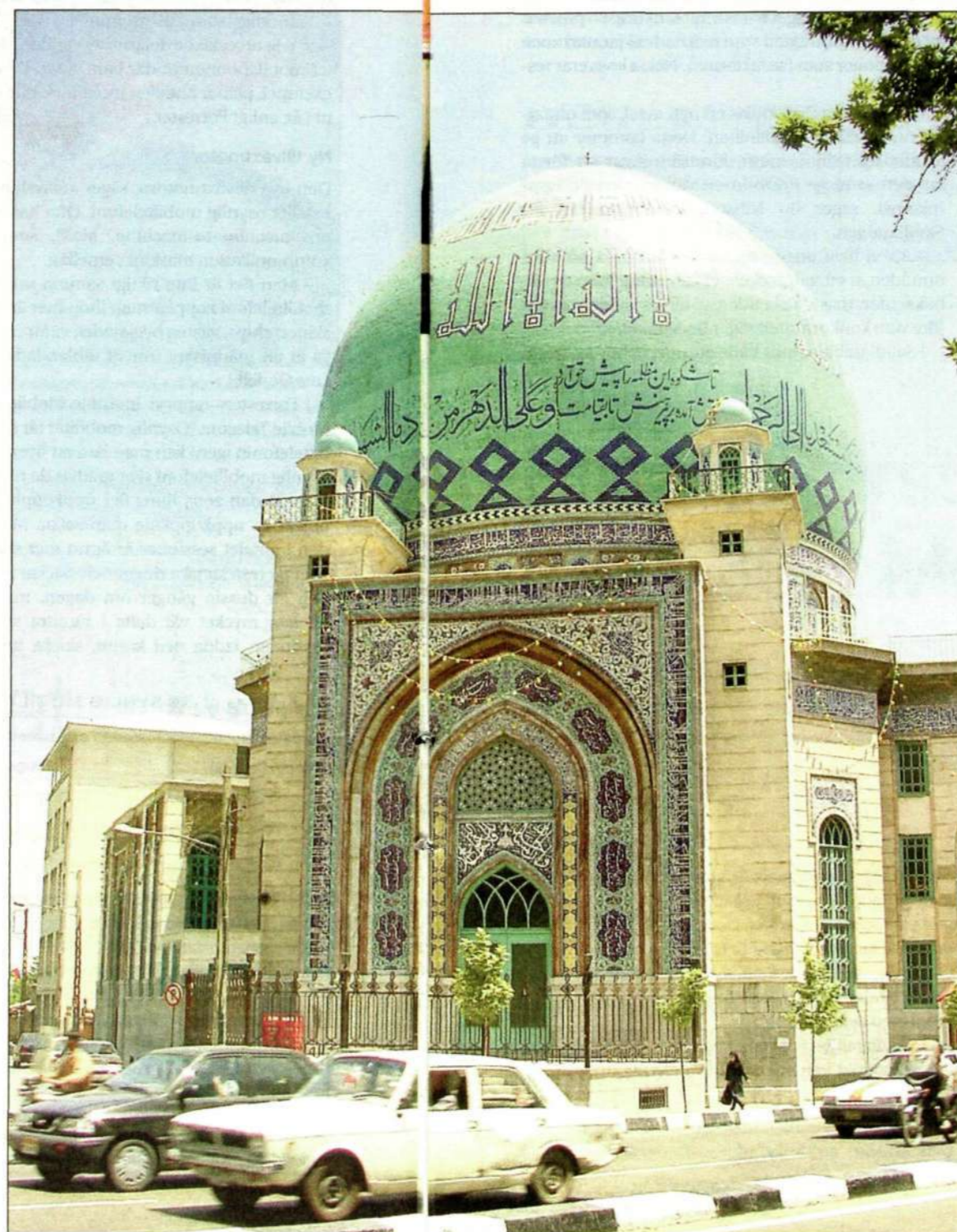
att dela med sig av information och underhållning har extra stor potential.

Inom kort kommer en jury bestående av representanter från Ericsson och France Telecom att meddela vilka två bidrag som utsetts till vinnare. Priset består av två delar, dels ett "mobilt" paket, innehållande en handdator och GPRS-telefoner från Sony Ericsson med abonnemang, och dels en resa till Ericsson Mobility World i Turkiet för att studera det senaste inom mobila tjänster.

Inom en snar framtid kan de vinnande bidragen bli verklighet på den libanesiska marknaden. France Telecoms lokala bolag FTML Cellis har redan anmält intresse, men studenterna behåller rättigheterna till sina tjänster och kan förhandla med andra parter om de vill.

– Hittills har intresset varit väldigt stort för det här projektet. Faller allt väl ut är det inte omöjligt att vi ser till att det sprids, så att även andra länder får sin egen MizU-tävling, säger Chafic Chaya.

TONYA LILBURN



# Inga spår av telekomkris

De anställda på Ericsson i Saudiarabien känner inte av någon telekomkris. De arbetar hårt för att leva upp till kundens krav på snabb utbyggnad av mobilnätet. Två rekordstora kontrakt från operatören Saudi Telecommunications Company har gett lokalbolaget arbete som sysselsätter personalen resten av året.

Kungadömet Saudiarabien är inne i en intensiv utvecklings- och utbyggnadsfas inom området telekom. Detta trots att ännu ingen avreglering av telekommarknaden har skett – den enda operatören Saudi Telecommunications Company (STC) har en monopolställning för både det fasta och det mobila nätet. Ericsson är inte den enda leverantören i landet, men företaget har vunnit omkring 80 procent av de stora kontrakt som tecknades i januari 2000 samt oktober 2001 (se faktaruta). Nokia levererar resterande del.

Nu i dagarna förhandlas ett nytt avtal, som omfattar underhåll av mobilnäten. Detta kommer att ge lokalbolaget ännu bättre förutsättningar att förstå kunden samt ge Ericsson en välkommen tilläggsinkomst, säger Bo Nilsson, lokalbolagschef för Saudiarabien.

– Att vi hela tiden utökar våra kontrakt på olika områden är ett gott tecken. Vi kan aldrig luta oss tillbaka, utan måste hela tiden se till att vi ligger steget före våra konkurrenter, säger Bo Nilsson.

I Saudiarabien finns både ett stort behov av baste-

lefone samtidigt som relativt stora kundgrupper börjar fråga efter mer avancerade tjänster som byggs på wap och GPRS.

– Vi hjälpte nyligen operatören att lansera förbetalda abonnemang, så kallade prepaid-tjänster, och det blev en fullträff. Under mars tecknades exempelvis 200 000 förbetalda abonnemang, säger Bo Nilsson.

– De mobilnät vi bygger just nu kan också hantera GPRS, så en lansering av mer avancerade tjänster tror jag kommer att komma ganska snart, senast under första halvan av 2003, fortsätter han.

I Saudiarabien lever 23 miljoner innevånare. Drygt tre miljoner av dem har idag ett mobilabonnemang, att jämföra med en miljon för drygt två år sedan. Just nu är antalet fasta abonnenter 3,5 miljoner, men antalet mobilabonnenter förväntas överstiga den siffran redan vid årsskiftet. Den saudiska befolkning har en låg medelålder, hälften av befolkningen är under 20 år. Den låga genomsnittsåldern gör att många tror att det kan bli enklare att leverera vissa typer av nya mobiltjänster.

Khalid Al-Molhem, vd för Saudi Telecom, har som målsättning att Saudiarabien ska vara ledande inom området telekommunikation inom ett par år.

– Vår väntelista för att få en fast linje är nere på 1 000 personer, att jämföra med 250 000 personer för endast ett år sedan. Med vårt nya, fiberoptiska nätverk så kommer vi att driva fram en revolutionär utveckling inom området mobila tjänster, förutspår han.

Saudiarabien har inte drabbats lika hårt av konjunkturmedgången och telekomkrisen som många andra länder. Detta beror delvis på landets rikedomar i form av olja och mineraler men även på att operatören i landet just nu framgångsrikt satsar på bastelefone med hjälp av GSM.

Ericsson i Saudiarabien, som är del av marknadsenheten Mellanöstern, har precis som alla andra delar av Ericsson effektiviserat sin verksamhet under de senaste åren.

Företaget har låtit underleverantörer sköta delar av installationen av de nya näten och successivt förbättrat effektiviteten.

– För att klara av den snabba utbyggnaden av mobilnäten som kunden kräver just nu, arbetar vi alla för fullt. Jag är väldigt stolt över det hårda jobb som personalen lägger ned, avslutar Bo Nilsson.

ULRIKA NYBÄCK

ulrika.nyback@ime.ericsson.se

## ERICSSON I SAUDIARABIEN

- Ericsson tecknade de första kontrakten i landet på 1960-talet
- 1978 tecknade Philips-Ericsson världens då största telekomkontrakt med Saudi Telecom, värt 12 miljarder kronor
- 1981 togs det första NMT-nätet i drift, det första i världen
- Januari 2000 tecknade Ericsson ett kontrakt värt 300 miljoner dollar med Saudi Telecom (omkring 3 miljarder kronor)
- Oktober 2001 tecknades ytterligare ett kontrakt med operatören värt 826 miljoner dollar (omkring 8 miljarder kronor)

## Etisalat först med 3G i Mellanöstern

När Etisalat meddelade att de var intresserade av att köpa ett 3G-system var Ericsson snabbt att erbjuda ett komplett test-system för WCDMA. Därför är det Ericssons utrustning som är först ut i Mellanösterns första 3G-fälttester.

Förenade Arabemiraten är det land i Mellanöstern som ligger längst fram när det gäller telekommunikation. Landets operatör Etisalat letar just nu efter en leverantör till sin planerade 3G-utbyggnad, och börjar med att testa Ericssons WCDMA-nätverk.

– Inga av våra konkurrenter kunde erbjuda ett färdigt testsystem så snabbt, så vi har ett stort

försprång i det avseendet, säger Bo Nilsson, ansvarig för Etisalat-kontot.

Etisalat är Förenade Arabemiratens enda operatör, och har nära två miljoner mobila abonnenter. Trots monopolsituationen har företaget lyckats bygga upp ett konkurrenskraftigt nätverk, och placera Förenade Arabemiraten på Mellanösterns topplista när det gäller mobiltätthet. Samarbetet med Ericsson går tillbaka till början av 1980-talet, då Etisalat var en av de första i världen som installerade digital AXE.

– Vi var huvudleverantörer av Etisalats 2G-system, och vårt mål är att bli det även när det gäller nya trådlösa standarder som EDGE och WCDMA, säger Bo Nilsson.



Bo Nilsson

TONYA LILBURN



Frömlika

BRITT SORENSEN  
KOMMUNIKATÖR FÖR MELLANÖSTERN

## Om kossor, fälttester och nya tjänster

**Föreställ dig ett grönt fält** med betande kor en vacker sommardag. Vid horisonten syns en flock växlar, också ute på bete. De står där och blickar majestätiskt ut över fälten. Ibland rör de sig på sig, och låter lite på växlars vis. En man går fram och ser till dem, klappar lite på dem och åker sedan tillbaka till kontoret.

Detta var min bild av ett fälttest. Skrattretande eller hur! Nu har jag lärt mig mycket mer om fälttest och hur de går till. Här i Förenade Arabemiraten, där jag jobbar som kommunikator för Mellanöstern, förbereder operatören Etisalat för en 3G-utbyggnad, och fälttester är det första steget mot detta.

**Vi ser det som en stor ära** att få vår utrustning prövad i operatörens system, och vi jobbar hårt för att det ska bli en framgång. Men kommer 3G att slå här i Förenade Arabemiraten? Det tror i alla fall vi.

Landet har mycket hög teknisk standard, och mobiltelefoner håller snabbt på att bli ett kommunikationsmedel för alla, från trädgårdsmästaren till företagsledaren. Och jag misstänker att alla bara väntar på att nya spännande 3G-tjänster ska komma ut på marknaden. Det gör i alla fall jag.

Ta MMS till exempel. Om min favorit-skoaffär skickade mig bilder på sina nya kollektioner skulle jag vara där på nolltid. Snacka om direkt marknadsföring!

**En annan affärsmöjlighet** gäller att hitta i stan. Jag bor på 26:e gatan i Jumiera, men ingen frågar någonsin efter min adress. När jag beställer hemkörning eller ber kompisar hälsa på, faxar jag alltid en karta, där jag använder välkända byggnader på vägen som riktmärken. Voila! Pizza eller vänner står utanför dörren.

När jag frågar varför det fortfarande är så här, får jag bara en axelryckning till svar: "Det är så vi gör bara."

**Men med de nya 3G-tjänsterna** blir det möjligt att skicka en karta – eller en liten film, eller rent av sin position – via telefonen istället. Då kommer gatumamnet att bli ännu mindre intressant. När allt kommer omkring är det ju inte vem du är eller var du bor som betyder något, utan hur du är kopplad.

Vilket passar mig aldeles utmärkt, eftersom jag är usel på att minnas vad de olika gatorna heter. Men bor du granne med en bonde, så skicka mig en bild på kohagen, då är chansen större att jag hittar.

britt.sorensen@tku.ericsson.se



Saudiarabien har inte drabbats lika hårt av konjunkturmedgången och telekomkrisen som många andra länder. Detta beror delvis på landets rikedomar i form av olja och mineraler men också på att operatören i landet just nu vill satsa på bastelefone med hjälp av GSM. Ericsson i Saudiarabien har vunnit två rekordstora kontrakt från operatören Saudi Telecom.

FOTO: LARS ÅSTRÖM

# Hetast bland svenska studenter

Sony Ericsson har tagit ett stort kliv in i den svenska universitetsvärlden. Genom ett samarbete med Campuz Mobile, en virtuell mobiloperatör som vänder sig enbart till studenter, har SEMC:s marknadsandel bland svenska studenter ökat från sju, åtta procent för ett halvår sedan, till 25, 30 procent idag.

Studenter är kräsna konsumenter. De vill gärna ha det senaste, ringar mycket och är snabba att börja använda nya funktioner. Samtidigt är de prismedvetna.

– Det är en grupp som kommer att bli köpstark om några år, men som just nu inte har så mycket pengar att röra sig med, förklarar Johan Lagerkrantz, försäljningsansvarig på Campuz Mobile som startade sin verksamhet för ungefär ett år sedan.

Redan från början var idén att gå ut starkt med ett märke. Valet stod mellan Nokia och Sony Ericsson.

– Vi testade först med Nokia, säger Johan Lagerkrantz, men fastnade sedan för Sony Ericsson. De hade helt enkelt de mest spännande produkterna.

Lars Waag, chef för Channel and Business development på Sony Ericsson, säger att framgången delvis kan förklaras med att studenterna erbjuds ett helt skräddarsytt paket: bra pris på Sony Ericssons telefoner och laptops från Sony VAIO, rabatterat abonnemang via Vodafone och en rimlig avbetalningsplan.

– Det har verkligen blivit en dundersuccé, säger Lars Waag. Universitetsvärlden kan vara ganska sluten, men eftersom Campuz Mobile lever i den världen när de studenterna på ett sätt som vi aldrig skulle kunna göra.

Försäljningen sker bland annat via nätet och via en stor

svensk återförsäljare, men framför allt under besök på universitetet.

– Vi säljer mest rakt över disk när vi är ute på skolorna, berättar Johan Lagerkrantz. Och vi har fått fantastiska reaktioner. Vi har till exempel inte fått ett enda klagomål på att vi erbjuder fel telefoner.

Lars Waag betonar hur viktiga studenter är som konsumentgrupp. Förhoppningen är så klart att nå dem tidigt för att de sedan ska fortsätta välja Sony Ericsson när de lämnat skolan.

– De är också verkliga trendsetters, säger han. Småsystem och föräldrar tar efter och det bildas ringar på vattnet.

Rykten om Campuz Mobile har även spritt sig utanför Sveriges gränser och Lars Waag får många frågor när han träffar studenter i andra länder.

– I Polen och Ungern är de väldigt intresserade av att göra något liknande, och från Sony Ericsson vill vi gärna successivt utöka det här till alla länder som har en väl fungerande universitetsvärld.

MARIA PAUES

maria@pauemedias.se

www.campuzmobile.com



Petter Ekevärn och Martin Westermark jobbar på Campuz Mobile. När de besöker skolor har de på sig tröjor med Sony Ericssons logotyp på.



Campuz Mobile anordnar många besök på universitetet i Sverige.



# Sony Ericsson ska erövra världen

Född i oktober 2001, Sony Ericsson är bara barnet. Men det är ett barn med stora planer. Global dominans inom fem år är den allt annat än blygsamma målsättningen. Hittills går allt enligt planerna. Nollresultat uppnåddes till och med tidigare än beräknat.

Vid den senaste kvartalsrapporten uppvisade Sony Ericsson positiva siffror. Med den i färskt minne ser Philip Vanhoutte, Sony Ericssons globala marknadschef, ingen anledning att revidera den storslagna målsättningen.

– Vi sade det redan från början och vi säger det fortfarande: Titta hit – ni kommer att få se på riktiga fyrverkerier från det här företaget. Vi backar inte från vårt påstående att vi ska vara världsledande på mobil multimedia inom fem år.

Vice vd Jan Wäreby anser att framgångarna i första hand är ett resultat av bra design och bra applikationer.

– På lång sikt är förstas målet att bli nummer ett. Men på kort sikt har vi koncentrerat oss på att göra allt rätt från grunden och kunna tjäna pengar där. Sedan kan vi börja tänka på att expandera.

Jan Wäreby berättar att målet med en större marknadsandel ska uppnås genom att utnyttja de två moderföretagens olika styrkor. Han identifierar tre konkreta synergimråden. Det första är Ericssons tekniska kunnande som kompletteras av Sonys förmåga att skapa applikationer, innehåll och design

som tilltalar konsumenterna. Det andra området är de båda företagens stora distributionskanaler. Till sist handlar det om geografisk täckning.

– Sony tillför Japan som en viktig del i pusslet. Det är inte bara en relativt stor marknad, det är dessutom en mycket avancerad och högt utvecklad marknad med kräsna och sofistikerade konsumenter, säger Jan Wäreby.

Hittills har Sony Ericssons framgångar främst rönts genom en satsning på den så kallade high end-marknaden. Men snart är det dags för en satsning även på low end-produkter. Jan Wäreby är noga med att poängtera att deras intentioner inte ska missförstås.

– Bara för att vi började med att lansera high end- och mid end-telefoner betyder inte det att vi bara tänker sälja dyra avancerade telefoner. Ska vi bli störst på marknaden så måste vi bredda oss och vi är nu på gång med att lansera enklare och billigare mobiler. Innan det här året är slut kommer vi att ha ett heltäckande sortiment, lovar han.



Philip Vanhoutte

DERMOT MCGRATH

SARA MORGE

sara.morge@ime.ericsson.se



Mobiltelefonerna T68i (till vänster) och T65 har gjort succé bland svenska studenter.



Ericsson befinner sig mitt i en omvälvande förändringsfas. Många medarbetare kommer att bli övertaliga och lämna företaget. Även de som blir kvar får se en ny verklighet i vitögat. Facket finns för att hjälpa till med förhandlingar och försöka hitta bästa möjliga lösning för sina medlemmar. Företagshälsovården har ökad beredskap för att finnas där för dem som behöver mer än bara stöd i förhandlingar.

## Ett stöd i orostider

Olika människor hanterar förändringar och osäkra tider olika bra. Vissa mår dåligt och behöver stöd. Företagshälsovården har nu ökat sin beredskap för att kunna finnas till hands och hjälpa när det behövs.

– Just nu är det prioritet nummer ett för oss att finnas till hands och erbjuda stöd för de medarbetare som behöver det. Vi har ökat vår beredskap för att kunna hantera både fysiskt och psykiskt lidande. Det kan handla om samtalsstöd eller hjälp med stresshantering, säger Agneta Skoglund-Fall, chef för företagshälsovården Alviva i Stockholm.

Inom Ericsson finns det en stark tradition av att vända sig till företagshälsovården i olika krissituationer. På Alviva har man redan märkt en ökad tillströmning av Ericssonmedarbetare med stresssymptom eller behov av samtalsstöd.

– Jag tror att många känner att det är lättare att vända sig till företagshälsan, vi känner ju till vilka problem Ericssonanställda har att brottas med. Vi känner de olika bolagen och har bra kontakt med HR-folket, säger Agneta Skoglund-Fall.

De flesta människor klarar förändringar och kriser utan större problem. Men för några blir det helt enkelt för mycket. Kanske i kombination med andra jobbiga omständigheter.

– Framförallt mår folk sämre när uppsägningar sker utan att turordningsreglerna följs. Det kan vara svårare att förstå och acceptera varför man själv fick gå och inte kollegan. Och när människor faller igenom och kamratstödet inte räcker, då är det viktigt att företagshälsovården finns, säger Agneta Skoglund-Fall.

SARA MORGE

sara.morge@lme.ericsson.se

Agneta Skoglund-Fall ser företagshälsovården som viktig när uppsägningar sker inom företaget.

FOTO: PELLE HALLERT



"Aktivt lyssnande innebär att du visar att du har förstått vad den andre personen säger," förklarar psykologen Kaj Matherei.

FOTO: PELLE HALLERT

## Vänner viktiga i svåra situationer

Stöttande kolleger och en närvarande chef är A och O i uppsägningstider. Ofta är agerandet hos släkt, vänner och arbetskamrater avgörande för hur en person klarar av en svår situation. Kanske går det till och med att förebygga allvarliga krisreaktioner om kolleger och chefer vet hur de ska hantera situationen.

Stress och kriser behöver inte alltid påverka människor negativt. Under trygga förhållanden då man har stöd av sin omgivning, kan förändringsstress till och med vändas till en positiv utmaning.

Kontakten har pratat med Kaj Matherei, psykolog på företagshälsovården, Alviva. Han berättar att man kan göra mycket för varandra, bara genom att finnas till hands och lyssna.

– Kamratstödet är förstås viktigt i oroliga tider. Ett självklart råd

till alla på Ericsson är att försöka stötta varandra. Prata gärna med varandra.

Ett bra sätt att minska "korridorsnacket" är att avsätta tid för samtal kring det som händer. Ordinarie möten kan med fördel utnyttjas till detta.

– Men tänk på att planera in gott om extra utrymme för att diskutera det som är i allas tankar. En halvtimme till en timme extra kan behövas och det är närmast en fördel om samtalsforumet kan ledas av chefen, säger Kaj Matherei.

Chefen har en viktig roll i sammanhanget. Framför allt bör denne vara närvarande och hela tiden informera sina underordnade om vad som händer.

– Ett allmänt råd till chefer att hålla sig på arbetsplatsen i mesta möjliga mån i sådana här tider. Undvik tjänsteresor och ta framför allt inte semester! Men tillgänglighet handlar inte bara om fysisk närvaro, utan även om att kunna finnas till hands som ledare, lyssna, ge stöd och klara besked, anser Kaj Matherei.

Krisförloppet delas vanligen in i fyra olika faser: Chockfasen, reaktionsfasen, bearbningsfasen och nyorienteringsfasen. Det finns dock inga skarpa gränser mellan faserna och man kan pendla mellan dem. Chockfasen är oftast relativt kortvarig, från några minuter till kanske högst en eller ett par dagar. Tecken på att en person befinner sig i chock kan till exempel vara handlingsförlamning, förnekande, apati eller panikbeteende.

Under reaktionsfasen har man ofta behov av att få formulera sina tankar och på så sätt få rätsida på sina känslor. Reaktionsfasen varar i allmänhet från några dagar till några veckor. För att kunna hjälpa sina kolleger är det viktigt att man kan lyssna aktivt, berättar Kaj Matherei.

– Aktivt lyssnande innebär att du visar att du har förstått vad den andre personen säger. Ett tips är att då och då sammanfatta det du har hört. Men undvik att komma med goda råd i ett för tidigt skede, eller prata om dina egna problem och hur du själv skulle ha gjort.

Ibland räcker det inte med att en kollega lyssnar och ger stöd, ibland behövs mer professionell hjälp.

– Lämna inte en person i chocktillstånd ensam. Visa att du bryr dig om och förmedla professionell hjälp om det verkar nödvändigt. Vi på företagshälsovården har beredskap för att hjälpa dem som behöver det, understryker Kaj Matherei.

SARA MORGE

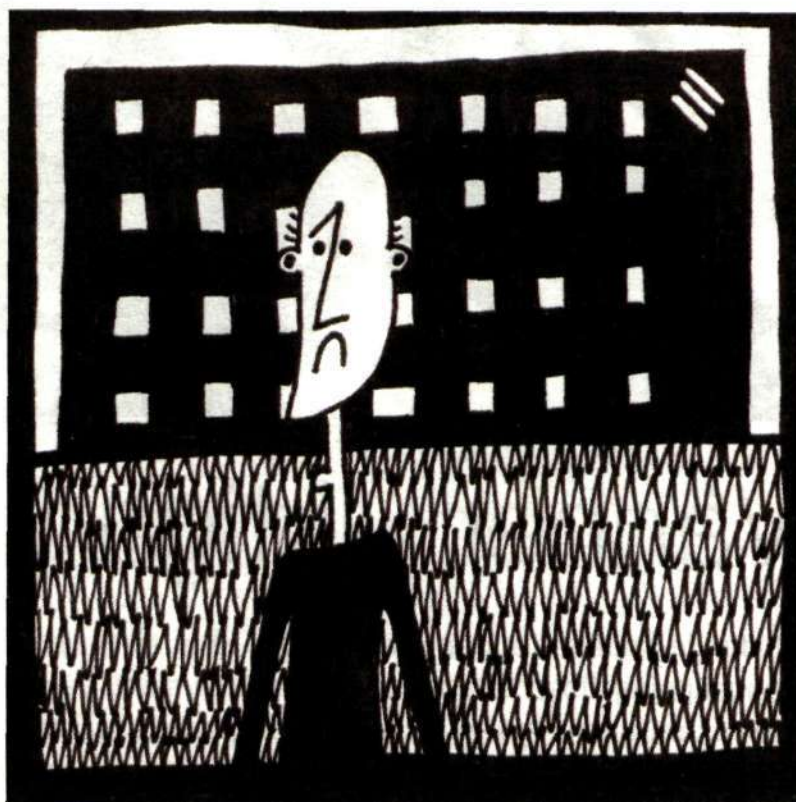
Läs mer om förändring och krisreaktioner på:

healthcenter.ericsson.se

TIPS

Vad du kan göra för att hjälpa en kollega i chock- eller reaktionsfas:

- Var tillgänglig och lyssna.
- Uppmuntra kollegan att berätta hur han/hon känner sig.
- Lyssna aktivt.
- Undvik att ge för tidiga "kloka råd".
- Undvik att föra över samtalet på dig själv.
- Hör efter om din arbetskamrat behöver praktisk hjälp.



ILLUSTRATIONER: JOSEFIN W M

# Fackförbundens råd vid uppsägningar

Både Ericsson och facken har blivit visare av erfarenhet. Stora uppsägningar är inte längre en ovan situation.

– Det går betydligt lättare den här gången. Vi har alla dragit lärdom av förhandlingarna förra året och har nu en bättre kompetens för att klara situationen, säger Jan-Erik Källström från Ledarna.

Men även om företaget och facken börjar bli luttrade så är det inte många av de anställda som har varit med om att bli uppsagda tidigare. Har man aldrig drabbats förut, kan många frågor dyka upp. Jan-Erik Källström från Ledarna och Christer Eriksson från SIF hjälper till att räta ut några frågetecken och berättar vad facken rekommenderar sina medlemmar att göra vid uppsägningar.

**Företaget har varslat om uppsägningar. Vad ska jag göra?**

– Innan det blir faktiska uppsägningar måste förhandling ske. Förhandlingarna ska se till att uppsägningarna blir korrekta och följer lagen om anställnings-

skydd, LAS. Hänsyn ska ha tagits till anställningstid och tillräckliga kvalifikationer för de jobb som blir kvar. Samla därför ihop dina meriter, skriv ner dem tillsammans med en beskrivning av dina arbetsuppgifter och lämna detta till dina förhandlare. Då är du säker på att du blir rätt bedömd. Fråga även klubben om det kommer att hållas ett informationsmöte för medlemmarna, säger Christer Eriksson.

**Vad ska jag göra om jag blir uppsagd?**

– Om något verkar oklart kan du höra efter med dina företrädare vad som har sagts. Om allt har gått riktigt till ska du på din första arbetslösa dag i första hand anmäla dig på Arbetsförmedlingen. Glöm heller inte att fylla i blanketten till Trygghetsrådet tillsammans med din arbetsgivare, uppmanar Christer Eriksson.

– Vi rekommenderar alltid våra medlemmar att ta del av stödprogram som erbjuds. Vi har lärt oss från tidigare gånger att det är viktigt att stödprogrammen yrkesgrupp- och individanpassas. När det gäller att söka nytt jobb, glöm inte att slipa ordentligt på ditt CV. Ta till exempel upp om du har internationell kompetens genom ditt arbete hos Ericsson. Många Ericssonanställda har rest mycket och har helt enkelt "världskompetens", det ska man absolut framhålla inför framtida arbetsgivare, tycker Jan-Erik Källström.

**Varför accepterar facken att företagen frångår avtalsurlistan och vilka krav ställer ni för att göra det?**

– Det går inte att bara bygga en organisation på anställningstid, det förstår vi också. För att företaget

ska kunna fortleva måste Ericsson behålla de mest kompetenta personerna för aktuella poster. Men för att vi ska göra avsteg från lagturlistan kräver vi givetvis en motprestation av företaget. Ska det upprättas en avtalsurlista, måste företaget ordna någon form av stödprogram för dem som blir övertaliga, säger Jan-Erik Källström.

**Vad gör jag om jag tycker att uppsägningen är felaktig?**

– Gör först klart för dig varför du tycker att uppsägningen är felaktig, du måste ha mycket bra på fötterna för att ha en chans. Om uppsägningen verkar tokig ska den självklart tas upp till prövning. Företaget måste genom protokoll från till exempel PU- och lönesamtal kunna styrka att kompetens för aktuella jobb saknas. Detta kollar vi givetvis om det finns tvivel, säger Jan-Erik Källström.

– Ta upp en diskussion med arbetsgivaren via klubben eller annan förhandlare och påtala att dina kvalifikationer borde anses som tillräckliga för ett visst jobb som finns kvar på företaget. Företaget är alltid skyldigt att motivera alla uppsägningar, enbart arbetsbrist är aldrig ett godtagbart skäl. När det väl har upprättats en avtalsurlista är företaget och facken överens i förhandlingen. Jag vill verkligen understryka att vi från fackets sida inte lämnar något utrymme för godtycke i en avtalsurlista, avslutar Christer Eriksson.



# Turordning och avsteg

Svensk lag reglerar hur övertaliga personer ska identifieras och rangordnas då företag drabbas av arbetsbrist. För att inte nyckelkompetens ska gå förlorad brukar dock företagen och facken komma överens om att göra avsteg från lagturordningen och upprätta en så kallad avtalsturordning.

– Det är viktigt att vi visar att vi är överens. Det ligger i allas intresse att företaget behåller kompetensen och en överenskommen avtalsturordningslista visar också att processen har genomförts med kvalitet som bägge parter tar ansvar för, säger Carl-Gustaf Leinar, personalchef för Ericsson Sverige.

Enligt lagturordning rangordnas individerna i första hand efter anställningstid. Därefter tar man hänsyn till den anställdes ålder. De som är över 45 år har rätt att räkna dubbel arbetstid under maximalt fem år. Det innebär att en arbetad månad räknas som två, och på så vis kan de lägga till som mest 60 månader på anställningstiden. Regeln finns till för att gynna äldre. Inom Ericsson räknas anställningstiden samman om man arbetat på olika håll i koncernen. Det normala är annars att anställningstiden räknas för enskilda bolag.

Lagturordningen tar även den hänsyn till kompetensen hos individen. Tommy Iseskog, universitetslektor och arbetsrättsexpert, förklarar att företaget har så kallad dubbel bevisbörd.

– Arbetsgivaren måste bevisa att kompetens bör beaktas i det här fallet och att den anställda inte uppfyller kraven, säger Tommy Iseskog.

Vid upprättandet av lagturordningslista, måste kompetensen hos varje individ mätas, vilket kan bli en mycket omfattande process.

Med avtalsturordning blir processen snabbare. Parterna kommer överens om vilka kompetenskrav som gäller och listan över vilka som tvingas lämna företaget kan bli klar snabbt. Tillsammans kommer parterna också överens om ekonomisk ersättning eller program riktade till de uppsagda.

– Det är mycket ovanligt att stora företag väljer att bara följa lagens regler, säger Tommy Iseskog.

JESPER MOTT

jesper.mott@lme.ericsson.se



”Det ligger i allas intresse att företaget behåller kompetensen. En överenskommen avtalsturordningslista visar att processen har genomförts med kvalitet,” säger Carl-Gustaf Leinar.

FOTO: JEZZICA SUNMO

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



**”Nu är vi på plats  
i Kista Entré med våra  
produkter, vår kompetens och  
vår uppfinningsrikedom  
...nu ska vi bli ännu fler”**

KONTAKTA OSS

Teknik: Mikael Fredriksson

08-447 52 33

mfredriksson@hubersuhner.com

Försäljning: Peter Unger

08-447 52 77

ungerp@hubersuhner.com

Personal: Annemone Kyllengård

08-447 52 28

akyllengard@hubersuhner.com

 **HUBER+SUHNER**  
Excellence in Connectivity Solutions

# Triumfen i Kina

När Ericsson i augusti förra året skulle leverera CDMA-utrustning till China Unicom blev det frågan om en kapplöpning. Konkurrenterna låg före, men det gick. Tack vare hårt arbete och bra produkter, inte minst HLR-noden, som ibland benämns som världens bästa HLR.

När Ericsson gör affärer med mobiloperatörer talas det om försäljning av växlar och radiobasstationer och HLR-noder med mera. Vad växlar och basstationer är vet de flesta, men HLR-noden är mer obekant, trots att den är en nödvändig del av mobilnäten. Skulle en HLR gå ner stannar hela systemet.

HLR står för Home Location Register och är alltså en databas för abonnenterna. Ett nät består av flera HLR-noder (en HLR kan serva flera mobilväxlar) och Home Location betyder att den har alla data om varje enskild abonnent som hör hemma inom ett visst område. Det är abonnentprofiler, aktuell geografisk position, vad abonnenten för tillfället utnyttjar för tjänster med mera.

Ericssons HLR-noder bygger på AXE för GSM-näten och TSP/Jambala för TDMA och CDMA-näten. Det är den sistnämnda som är aktuell här.

## Mer och mer CDMA

Ericssons Jambala HLR har funnits några år och används nu av drygt 30 miljoner abonnenter. Den är spridd världen över, dock mest Nord- och Sydamerika. Från att tidigare främst ha varit en TDMA-nod säljs den nu alltmer till CDMA-operatörer och operatörer som går över från TDMA till tredje generationens CDMA, CDMA2000. Flera operatörer har också bytt ut sina tidigare noder, levererade av Ericssons konkurrenter, mot Jambala HLR. En stor fördel med Ericssons HLR (och andra Jambala-noder, till exempel AC, Authentication Centre, och SCP, Service Control Point) är att det är mycket lätt att flytta abonnenterna.

En succéhistoria är när man i Brasilien på en natt flyttade över 600 000 abonnenter från en AXE HLR till en Jambala HLR. Ett annat exempel är från USA där en TDMA-operatör på en helg fick 450 000 abonnenters data överflyttade till nya Jambala HLR-noder.

En viktig egenskap hos alla TSP/Jambala-noder är att de är öppna, framtidssäkra och extremt säkra i drift.

## Kapplöpningen i Kina

Situationen i Kina var en tuff utmaning. Ericsson kom som sagt in något sent i bilden, något efter konkurrenterna, och China Unicom ställde vissa specifika krav. Det enda som gällde var därför en aggressiv satsning.

– När vi kom dit i augusti förra året gällde det för oss att komma på hur vi snabbt skulle komma ikapp

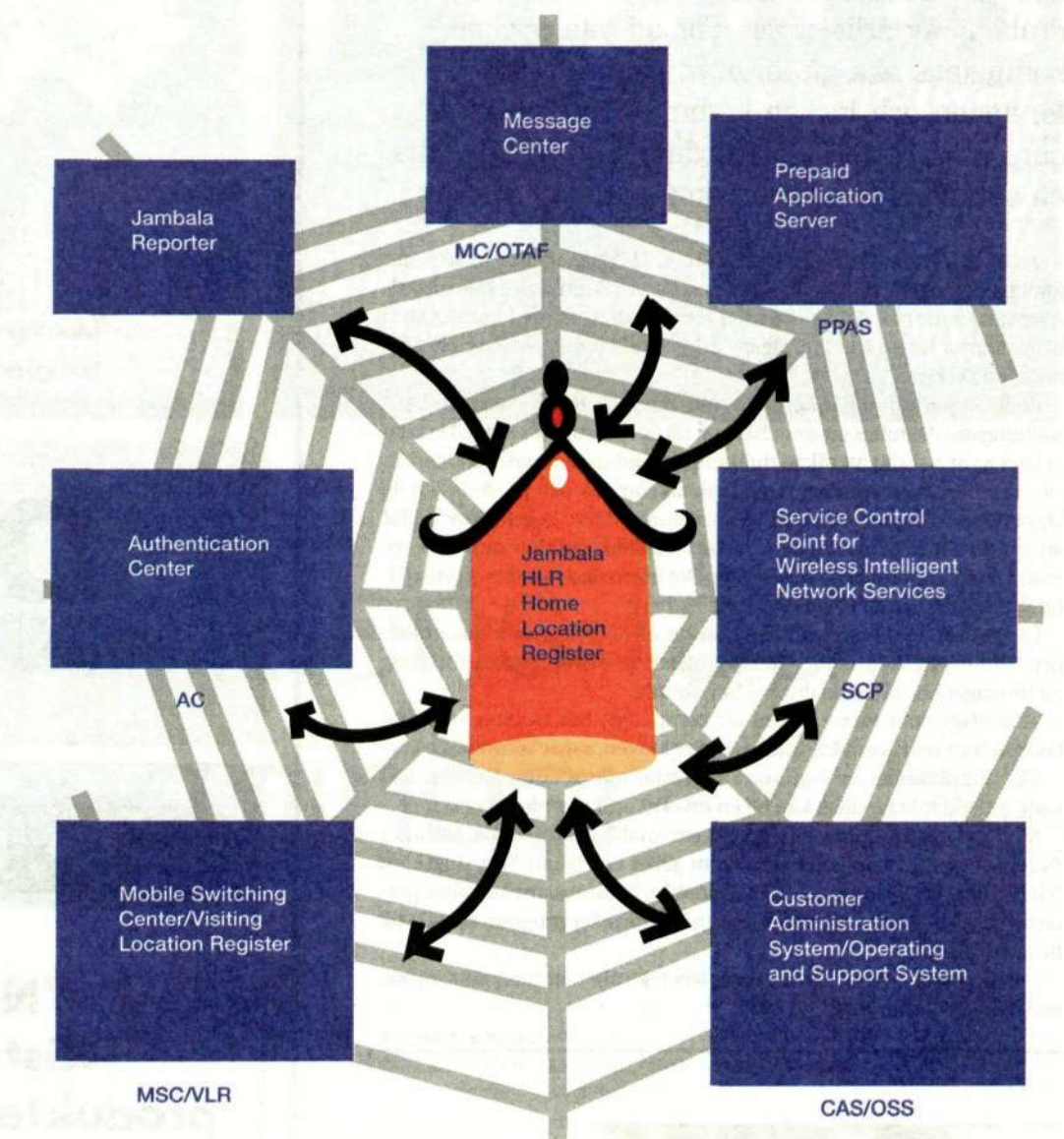


ILLUSTRATION: KEROLD KLANG

samtidigt som vi skulle kunna leverera fungerande noder, berättar Gunnar Heldebro, chef för Node Development Center i Montreal, den enhet som bland annat svarar för utvecklingen av HLR-noder för TDMA och CDMA. Situationen var för övrigt likadan för de andra noderna i CDMA-lösningen.

– Vi hittade vägar att leverera inkrementellt, så att lösningen enligt Unicoms krav levererades i funktionella steg med de sista i juli i 2002.

HLR-enheten i Montreal utgör en del av produktutvecklingsenheten NDVAS, Network Databases and Value Added Solutions, i Kista med Odd Svesse som chef, och totalprojektet för CDMA-nätet som styrs från affärsenheten med huvudkontor i San Diego medan den nybildade key account managern för CDMA i Kina står för kontakten med kunden.

I dagsläget har Ericsson levererat HLR för åtta siter

och två laboratorier och deltar nu också i utbildning av den lokala organisationen.

## Fungerande process

– CDMA-organisationen har arbetat hårt för att tillsammans med kunden skapa bra rutiner och verktyg, säger Gunnar Heldebro. Ett testlabb har byggts upp i Kina, som blir en del av nätintegrationstestet för framtida releaser.

Att Ericsson nu kommit in i Kina med CDMA betyder mycket eftersom den kinesiska marknaden har stor tillväxtpotential.

I dagsläget, med den senaste utökningsordern i slutet av april, har Ericsson med China Unicom ett andra generationens cdmaOne-nät som täcker sju provinser. Dessutom ett testnät för första versionen av 3G för CDMA, CDMA2000 1X. Ericssons Jambala HLR 3.1 kan användas för både 2G och 3G.



Gunnar Heldebro

# Tunna klienter i stället för pc

I dagens besparingstider har man börjat gå tillbaka till centrala lösningar och "tunna" terminaler i stället för att var och en har en fullmatad pc. Den nya serverbaserade lösningen med enklare terminaler har många fördelar.

– Efter 20 år har cirkeln slutits och nu centraliserar man mer och mer igen, säger Håkan Wedin, produktchef för IT-lösningar till Ericssons arbetsplatser. Det egentliga skälet till centraliseringen är ekonomiskt, men sanningen är också att inte alla behöver ha en fullmatad pc för att klara sitt jobb. Det går utmärkt med en enkel terminal som bara har en processor och ett grafikkort.

I stället för flera lokala servrar för e-post, SAP med mera, samlas allt till några få servrar i datahallen – plus en terminalserver, TS. Mot denna arbetar en tunn klient, vilket kan vara en valfri enhet, en vanlig ESOE PC, en PDA eller Unix.

## Liten och tyst

Den tunna klienten, till exempel en Compaq, gör skäl för namnet. Den är påfallande liten och tyst. Men så är den också bara en arbetsstation med en av- och påstängningsknapp, en nätverkskontakt och en USB-port. All bearbetning sker i stordatorn i datahallen. Det skickas inga datafiler mellan servern i datahallen och terminalen. I stället sänder man och tar emot, krypterat, bara själva arbetskommandon. Allt som annars görs i pc:n sker i stället centralt i servern.

Den enskilde användaren måste vänja sig vid att delvis arbeta på ett annat sätt än tidigare. Går nätet ner kan man inte jobba alls. Men fördelarna är desto fler, både praktiska och ekonomiska.

– Egentligen började det med att vi konstaterade att det skulle bli väldigt dyrt om vi skulle ge alla våra Unix-användare varsin pc för att komma åt Office-paketet, förklarar Håkan Wedin. Många R&D-enheter hade tidigare använt en TS för att lösa problemet och för det mer vardagliga pc-nyttjandet finns det på sikt stora besparingar att ta hem redan med 700 användare, visar en studie.

Om man renodlat ska arbeta med tunna klienter och köper nya terminaler blir det en stor kostnad först, men i fortsättningen väsentligt lägre IT-kostnader för maskiner, användarstöd och utrullning av applikationer. En stor direkt fördel för användaren är att han aldrig behöver uppgradera sin pc med nya program, utökade minnen, operativsystem och hårdvara. Det är nog så viktigt om man betänker att det finns tiotusentals pc-maskiner i

Ericsson idag. Eller klienter som använder SAP och uppdaterar sig regelbundet.

– Man kan dessutom direkt gå till en tunn klientlösning med gammal hårdvara, till och med en 286:a, och koppla upp sig mot en TS och det kan göras över dåliga nät med låg bandbredd, allt utan att du tappar kvalitet, säger Håkan Wedin.

## Snabbare uppkoppling

Det finns en historia från Denver som belyser den praktiska sidan av saken. Man hade efter en längre tids bekymmer med den egna lokala servern beslutat sig för att tillfälligt koppla upp sig mot en ny ESOE 2000 Terminal Server i Richardson i väntan på att få en ny. Till Denvers stora förvåning gick det då till och med snabbare att koppla upp sig mot Outlook och Internet Explorer än tidigare. Nu kör man allt mot TS:en, bland annat Word, Excel, Explorer och Acrobat.

Största skillnaden är för mobila laptop-användare. Att alla data sparas på servern i stället för på den egna maskinen har skapat en del problem. Nu finns det också en lösning för synkroniseringen av filerna mellan laptopen och den centrala servern.

Sammanfattningsvis använder man en enklare maskin och konsumerar mindre bandbredd, eftersom man inte skickar datafiler över nätet och att filerna och programmen uppdateras på ett enda ställe, i den centrala servern. Tillsammans betyder det drastiska besparingar.

– På sikt tror jag att alla kommer att ha någon form av tunn klient, säger Håkan Wedin och tillägger att det nu i juni 2002 släpps en ny version av Terminal Server, 2.0.

LARS CEDERQUIST

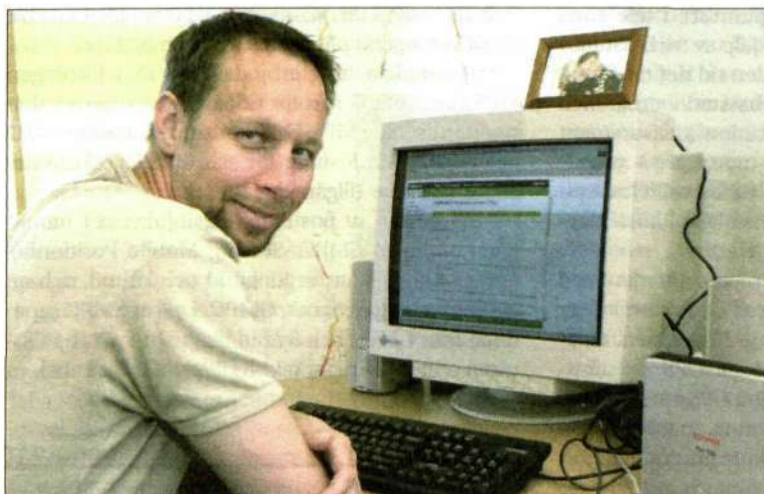
[lars.cederquist@lme.ericsson.se](mailto:lars.cederquist@lme.ericsson.se)

[esoe.ericsson.se](http://esoe.ericsson.se)

[egis.ericsson.se/offerings/  
list.asp?oa=WORKPLACE](http://egis.ericsson.se/offerings/list.asp?oa=WORKPLACE)

## ESOE

ESOE 2000 Terminal Server är en lösning som emulerar (skapar, efterliknar, simulerar) en desktop miljö på en pc-klient, Unix eller Linux arbetsstation eller en PDA för ESOE 2000-applikationerna liksom för affärssystem som SAP, Scala, TEADS och Primavera.



"Med en tunn klient (nedre högra hörnet) i stället för en fullmatad pc konsumerar man mindre bandbredd men har samma kvalitet på sin arbetsstation," säger Håkan Wedin, produktchef för IT-lösningar till Ericssons arbetsplatser.

FOTO: ECKE KÜLLER

## Tung Internet-post för Ericssonchef

Östen Frånberg, teknikdirektör på Ericsson, har som förste svensk valts in i styrelsen för Internet Society, ISOC, som bland annat arbetar med centrala frågor om Internets framtid, standarder, öppenhet, säkerhet och expansion.

– En av mina uppgifter är att beskriva den mobila världens syn på trådlösa frågor och hur hundra miljontals mobiler kommer att ansluta sig till Internet. Det vill säga Internets nästa stora expansion.

Östen Frånberg är väl insatt i båda delarna av den nya kombinerade tele-data-världen. Han har arbetat med utvecklingen av AXE och de senaste 15 åren ägnat sig åt Internet-frågor som datachef inom EIS och Ericssons utvecklingsorganisation och bland annat varit ordförande i svenska avdelningen av ISOC.

– Jag kan bli bryggan mellan de två världarna, säger Östen Frånberg, som är nöjd med förtroendet han fått.

[www.isoc.org](http://www.isoc.org)

## Produktinformation för kundinriktat CDMA

En av de viktigaste delarna av en ny produkt är produktinformationen till kunden, säger Douglas Brown, chef för teknikinformation för CDMA. Utan riktig information i rätt tid kan kunden inte förstå hur han kan använda produkten på bästa sätt. Inte heller kan marknadsenheterna sälja produkten effektivt eller supportorganisationen ge rätt stöd.

Under de senaste 18 månaderna har affärsenheten arbetat tillsammans med kunderna i Ericsson CDMA User Group för att få veta vilken information kunderna behöver och hur den ska förmedlas.

Dessutom har man samarbetat inom Ericsson och använder nu många verktyg och metoder från GSM och WCDMA för att kunna ge lättillgänglig information via portaler för en produkts hela livscykel.

[cpistore.ericsson.se](http://cpistore.ericsson.se)

<https://businessworkbench.ericsson.se>

## ima

Behöver du komma åt din Ericsson e-post-brevlåda under semestern? Inga problem, enligt Gunilla Ahrens, Solution Management IT. Gå in på ett Internet café eller använd flygplatsens, hotellets eller en privat pc (icke ESOE).

Detta kan du göra: Läs meddelanden (ej bilagor på grund av säkerhetskäl) och skicka e-post, komma åt kalendern och contacts. För att kunna använda tjänsten behöver du ett RACOM-abonnemang, en webb-läsare med 128-bit kryptering och så förstås ett e-postkonto i Ericssons corporate e-postsystem.

Beroende på var du befinner dig i världen, väljer du någon av följande adresser:

<https://ima.ericsson.net>  
(Europa, Mellanöstern och Afrika)

<https://ima.a0.ericsson.net> (Asien)

<https://ima.eric.com> (Nord- och Sydamerika)

Om du behöver en pocketguide om tjänsten, skriv ut:

[erimail.ericsson.se/products/ima/Pocketguide2.doc](http://erimail.ericsson.se/products/ima/Pocketguide2.doc) (Stoppa den i plånboken!)



Östen Frånberg



Douglas Brown

# Enklare vardag med positionering

Information, reklam, spel och navigering, listan på mobila positioneringstjänster kan göras lång. Inom detta område finns tjänster som är lätta att installera för operatörerna och som snabbt kan nå många användare. Ericsson har en marknadsandel på över 40 procent och har levererat Mobile Positioning System, MPS, till operatörer runt om i världen.

Tjänster i mobiltelefonen, som bygger på var du som användare befinner dig, så skulle man enkelt kunna beskriva Location-Based Services. För användarna betyder det tjänster som kan göra vardagslivet enklare, spara tid, ge förströelse och öka den personliga säkerheten. För operatörerna betyder det nya marknader med möjligheter att snabbt öka trafik i mobilnäten.

– Grunden för så kallade Location-Based Services är Ericssons Mobile Positioning System, som lanserades för ungefär två år sedan. Vi har över 40 procent av marknaden med hittills 25 påskrivna kontrakt till länder i hela världen, berättar Bertil Udd, som är ansvarig för Sales Support för Location-Based Services.



Bertil Udd

I juni för två år sedan lanserade Telia en av världens första kommersiella positioneringstjänster via mobilnätet Gula Sidorna nära dig. Idag har operatören lanserat ytterligare tio positioneringstjänster.

Förutom med Telia har Ericsson skrivit kontrakt med 24 operatörer. En av dem som kommit längst är Turkcell, där deras GPRS-Land snart kan erbjuda 15 olika positioneringstjänster.

Tjänsterna går att dela in i olika grupper som information, säkerhet, söktjänster så kallad tracking, spel och navigering.

Ericssons Location-Based Services är en helhetslösning som det är lätt för operatörerna att integrera i sina mobilsystem.

– Från och med i höst går samma lösning att använda i både 2G- och 3G-nät. En annan fördel är att tjänsterna fungerar med alla GSM-telefoner, säger Bertil Udd.

Lokalt anpassade positioneringstjänster är intressant för operatörerna. Där fyller Ericsson Mobility World, som nu finns på 28 platser runt om i världen, en viktig funktion. Enligt ett nytt EU-direktiv ska samtal från mobilnummer till nödnumret 112 kunna positionsbestämmas. Kraven kan driva på andra positioneringstjänster i mobilnäten. En ny lagstiftning inom området förväntas bli klar i medlemsländerna runt halvåret 2003.

I USA finns redan ett krav att teleoperatörerna måste positionsbestämma mobiltelefoner som ringer nödnumret 911. Det är ett krav som håller på att genomföras på Ericssons Mobile Positioning System.

– Säkerhet är ett av många intressanta områden för mobil positionering. Exempel på andra områden är söktjänster, riktad reklam och godshantering som kan omfatta alla transporter från cykelbud till åkerier. Kombinationstjänster som MMS med positionering är nya tjänster med planerad lansering i sommar.

För operatörerna är kombinationen företag och mobil positionering intressant. Nu är det viktigt att visa att mobil positionering kan vara så mycket mer än spel i mobiltelefonen, säger Bertil Udd.

GUNILLA TAMM

gunilla.tamm@lme.ericsson.se

## MPS bygger på flera olika metoder

Ericsson var tidigt ute med en lösning för positioneringstjänster, kallad Mobile Positioning System (MPS), och hade den första varianten MPS 1.0 färdig redan 1997. Den kom sedan att ligga till grund för standarden 1999 inom GSM. Hösten 2000 bildades Location Interoperability Forum som nu har cirka 90 medlemmar.

– Positioneringsmetoden kan antingen vara nätbaserad, med intelligensen i nätet, eller terminalbaserad, säger Jonas Nordström, som arbetar med tekniskt säljstöd för MPS. För de nätbaserade metoderna kan man använda en vanlig GSM-telefon medan de terminalbaserade kräver en specialtelefon, men så ger de också bättre noggrannhet.

För 2G finns idag nätbaserade CGI + TA, Cell Global Identity + Timing Advance. Den bygger på att systemet vet i vilken cell eller cellsektor man är i kring en basstation och med hjälp av TA kan systemet veta hur långt ifrån masten abonnenten är.

Noggrannheten beror på cellstorleken – en nog-

grannhet på 2 till 300 meter i stadsmiljö och några kilometer på landsbygden är vanlig.

Terminalbaserade E-OTD, Enhanced Observed Time Difference, kräver ny programvara i telefonen och räknar ut positionen med hjälp av tre basstationer. Kort sagt jämför mobilen den tid det tar för en signal till telefonen från de tre basstationerna. Med hjälp av en mätutrustning, Location Measurement Unit, LMU (GSM-radio + GPS-mottagare + mobiltelefon), och referensdata från en GPS-satellit kan systemet räkna ut positionen. Finns i USA i höst. Noggrannheten är cirka 50 till 300 meter.

Högst noggrannhet, 10 till 30 meter, når man med terminalbaserade A-GPS, Assisted GPS, som kräver både programvara och GPS-chip i telefonen. GPS-referensmottagare i mobilnätet ger GPS assistansdata, till exempel om närbelägna GPS-satelliter, till telefonen. A-GPS ger bättre täckning, snabbare positionering och mindre batterikonsumtion jämfört med traditionell GPS. Finns ute nästa år.

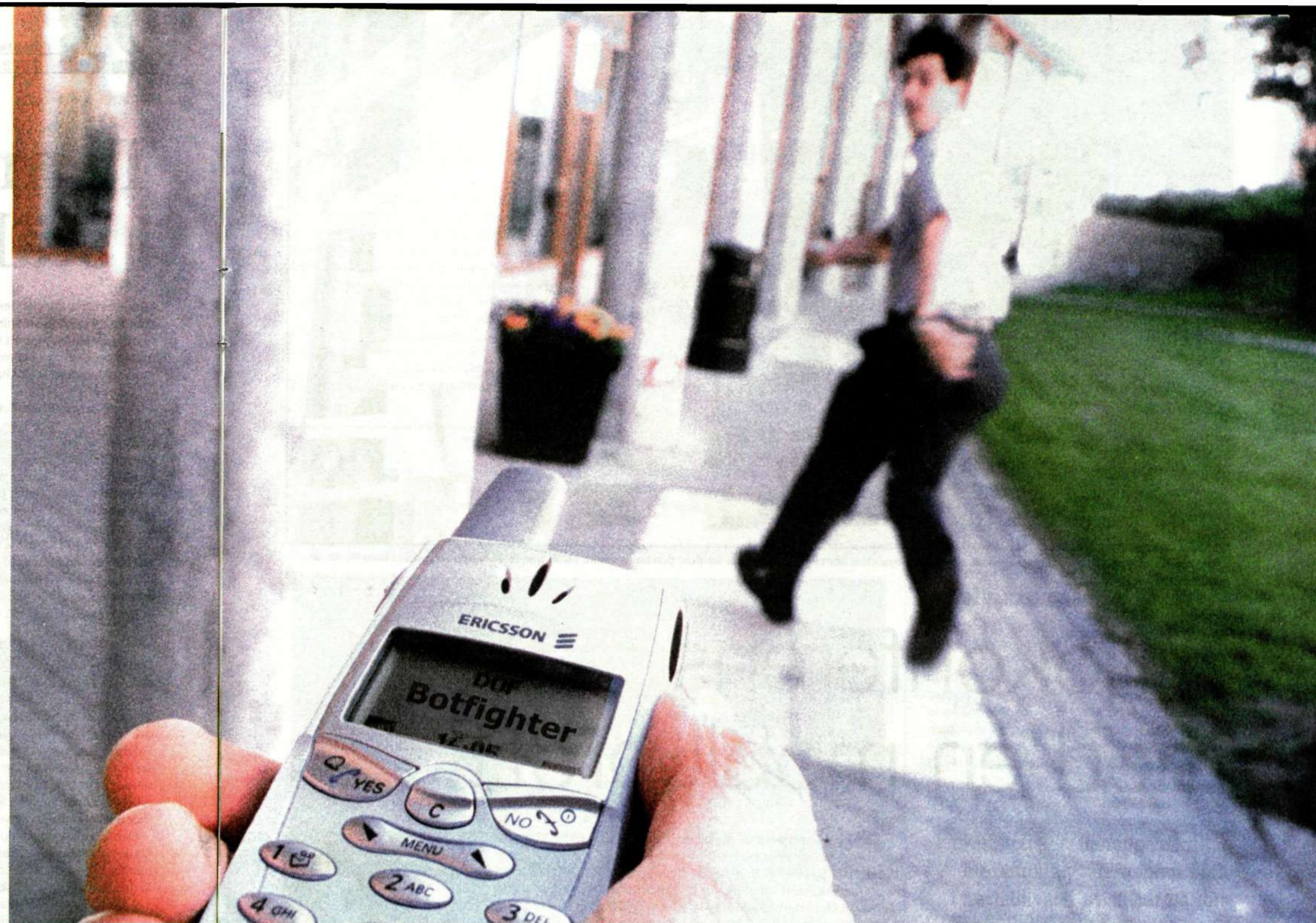
För 3G-näten utvecklas nätbaserade Cell ID + Round Trip Time (RTT) och terminalbaserade OTDOA, Observed Time Difference of Arrival, samt A-GPS. Cell ID + RTT är 3G-motsvarigheten till CGI+TA. OTDOA fungerar på samma sätt som E-OTD.

Ericsson kan idag erbjuda CGI+TA i lösningen MPS-G 3.0 där G står för GSM. I höst kommer den standardiserade MPS-G 5.0 som också stöder E-OTD och A-GPS. En lösning för 3G, MPS-U1.0 kommer också att finnas tillgänglig.

MPS består av positioneringsmjukvara i mobilnätet samt en SMPC, Serving Mobile Positioning Center, som räknar ut longitud och latitud, och en gateway mot tjänsterna, GMPC. I 5.0 är SMPC separerad från GMPC och flyttad längre ut i nätet. Dessutom erbjuder Ericsson LMU över luft eller kabel.

LARS CEDERQUIST

lars.cederquist@lme.ericsson.se



Botfighter är ett populärt spel som bygger på mobil positionering. Det kan liknas vid virtuell paintball, där spelplanen är förlagd till verkligheten. Den stora marknaden för mobil positionering är dock inte spel utan andra områden i samhället, till exempel räddningstjänst och godstransporter.

FOTO: PELLE HALLERT

## Samarbete driver marknaden

Ericsson kommer närmare slutanvändarna alltså mobilabbonenterna, och Telia Mobile får tidig insikt i tekniken. Det är några av grundstenarna i partnerskapet Team Positioning som de två företagen inledde för knappt två år sedan. Målet är att driva på marknaden för mobila positioneringstjänster.

– Genom vårt samarbete med Telia Mobile får vi en bättre förståelse för operatörens situation och vi kan tillsammans snabbare få ut tjänster som bygger på Ericssons Mobile Positioning System. Snabbheten är viktig när det gäller nya tjänster, säger Lars Hallström på Ericsson. Tillsammans med Jörgen Jonsson på Telia Mobile leder han Team Positioning.

– Positionering är en hörnsten i Mobilt Internet och breddar de mobila tjänsterna. Genom samarbetet med Ericsson får vi tidig insikt i tekniken och har

också glädje av Ericssons kontakter på marknaden, förklarar Jörgen Jonsson.

I juni 2000 lanserade Telia positioneringstjänsten Gula Sidorna nära dig. En månad tidigare hade Eest Mobile Telefon i Estland infört mobil positionering med en tjänst som används av räddningstjänsten.

Idag har Telia Mobile ett tiotal tjänster med mobil positionering inom områdena spel, information och företag. Söktjänsten "Friend Finder" är en av de senaste lanserade, som blivit mycket populär.

– Det är den tjänst som jag själv använder mest. Bra när man bestämt möte och vill veta var den man ska träffa befinner sig. Friend Finder är också bra när man vill hålla lite koll på var barnen är, säger Jörgen Jonsson.

För drygt ett år sedan lanserades Botfighter, det första spelet som bygger på mobil positionering.

Det kan liknas vid virtuell paintball, där spelplanen är förlagd till verkligheten. Mobiltelefonen används som laservapen och radarsystem för att lokalisera motspelare. Botfighter är populärt och är tillsammans med Friend Finder och Gula Sidorna nära dig idag de mest använda tjänsterna inom mobil positionering.

Även om spel lockar många mobilabbonenter, tror varken Jörgen Jonsson eller Lars Hallström att det är där den stora marknaden finns. De anser att det finns många områden inom samhället där mobila positioneringstjänster kan vara till stor nytta. Några exempel är räddningstjänst och godstransporter.

– Det handlar väldigt mycket om att informera och sprida kunskap om hur mobila positioneringstjänster kan användas, för marknaden finns redan, sammanfattar Lars Hallström.



Lars Hallström



Jörgen Jonsson

GUNILLA TAMM



Syftet med konferensen var att uppmuntra så många kreativa idéer som möjligt från hela världen, och bland andra Mulle från Nevafloden i Ryssland kom för att se utställningen.

FOTO: PELLE HALLERT

# Miljökonferens med en mobil profil

En internationell miljökonferens med tyngdpunkt på konkreta sätt att förbättra livsvillkoren i storstäder anordnades nyligen i Stockholm. Ericsson var med och sponsrade arrangemanget.

Konferensen Stockholm Partnerships for Sustainable Cities arrangerades i samband med Stockholms 750-årsjubilerande och Världsmiljödagen. Avsikten var att samla och uppmuntra idéer om hur man förbättrar storstadsmiljöer över hela världen, och att samla dessa i en global kunskapsbank. Därför utlystes en tävling, som samlade 228 bidrag. Av dessa valdes 50 finalister ut. I samband med konferensen ställdes de vinnande tävlingsbidragen ut på Kulturhuset i Stockholm.

– Villkoret var att alla projekt skulle vara konkreta, fungerande exempel, och det är det som är det roliga med den här utställningen. Alla projekt fungerar i verkligheten, det är inte några skrivbordsidéer, förklarar Cecilia Rubens som har varit med om att arrangera konferensen.

– Dessutom har många av projekten lett till nära samarbete mellan organisationer, regeringar och företag. Här i Stockholm får representanterna chansen att nätverka med varandra, för tanken är ju att idéerna ska kunna användas i andra städer över hela världen. Det gör den här konferensen verkligt unik.

De utvalda projekten kunde delas upp i två huvudsakliga grupper, båda centrala i alla storstäder: att skydda miljön och att tämja trafiken. Bidragen varierade sålunda från att utbilda barn genom Skogsmulle i Ryssland till att erbjuda ungdomar i Niger solcellsdrivna radioapparater i utbyte mot illegala vapen, och från bilfria dagar till metangasdrivna fordon och promenerande skolbarn. Som sponsor passade Ericsson på att visa två egna förslag på hur man kan förbättra storstäderna: en mini-GSM som kan rullas ut snabbt och underlätta kommunikation i mindre utvecklade områden, och GSM-baserad trafikupplysning (RoDIN 24) som förbättrar trafikflödet i mer utvecklade städer.

– Vi är ju övertygade att Ericssons teknik kan skapa en mer produktiv värld. Den här konferensen ger oss en möjlighet att uppmuntra kreativa lösningar på problemen i städerna, men det är också en chans att visa hur våra egna lösningar kan förbättra livsvillkoren för de som bor där och bidra till en mer hållbar miljö globalt, säger Michele Schmidt, som är



Michele Schmidt representerade Ericsson i juryn som valde ut de bästa bidragen.

ansvarig för marknadsföring och kommunikation i miljö- och hållbarhetsfrågor på Ericsson.

Michele Schmidt var också en av de 15 jurymedlemmar från hela världen som under det senaste halvåret utvärderade de inskickade bidragen.

– Jag tror att vi ombads att vara med i juryn därför att Ericsson anses vara ett företag som tar sociala, etiska och miljöorienterade frågor på stort allvar, säger Michele Schmidt.

ELIN AHLDÉN

elin.ahlden@ime.ericsson.se



Dzus snabbblås ökar användarvänligheten i Era produkter genom enkel montering och demontering. Vi förenklar Ert utvecklingsarbete och sänker därmed utvecklingskostnaderna. Snabbare monteringsstider och enklare demontering vid serviceåtgärder sänker Era kostnader. Genom effektiva logistiklösningar kan vi också sänka Era lagerkostnader.

För mer information kontakta:

Tel: +49 (0) 6074 86 91 17

Fax: +49 (0) 6074 9 42 57

Dzus Fasteners, Farnham GU9 9PL, England

Web: www.dzus.co.uk

e-mail: info@dzus.co.uk



Part of the bigger picture for world class manufacturers

Låst läge?  
Kan öppna möjligheter  
Kan öka värdet

## 5minutes tar inte semester

Så var det dags för semesteruppehåll för Kontakten. Men var inte ledsen för det. Nyhetsprogrammet 5minutes fortsätter nämligen som vanligt hela juni, juli och augusti, med nyheter både från Ericsson och från branschen i stort.

– Varje tisdag kommer vi med ett nytt program, precis som vanligt, försäkrar Dodi Axelson och Tonya Lilburn, som är såväl nyhetsankare som redaktörer och även reportrar i vissa inslag de närmaste månaderna.

En annan nyhetskälla som aldrig sinar är intranätet, som kommer att fortsätta uppdateras dagligen.

**ELIN DUNÅS**

elin.dunas@lme.ericsson.se



5minutes fortsätter hela sommaren. Nyhetsankarna Dodi Axelson och Tonya Lilburn lotsar oss rätt bland alla nyheter.

FOTO: ECKE KÜLLER

inside.ericsson.se

inside.ericsson.se/5minutes

### ur arkivet



”Även i år har ett antal LM-barn tillbringat sommaren på barnkoloni.” Så står det i Kontakten från 1945, där det vidare berättas att erfarenheterna varit enbart goda. Barnen kom minsann hem friska och brunbrända, och såväl de som deras föräldrar och föreståndarinnorna var mycket belåtna. Barnkoloniverksamheten finansierades genom bidrag från bolaget, men också genom att verkstadsarbetarna avstod sin övertidsersättning till just detta ändamål.



Glada vinnare i Malaysia.

## Mobility World invigdes i Malaysia

Ericsson Mobility World har nu lanserats även i Malaysia. Det betyder att det finns 47 center runt om i världen. I samband med invigningen delades flera pris ut till företag som tagit fram intressanta mobila tillämpningar.

Tävlingen Kacip@Cut-Edge Awards 2002 utlystes redan i november förra året. I kategorin för Malaysia tog företaget Messaging Technologies hem förstapriset för sin SMS-portal eBuzz. Portalen erbjuder allt från ringsignaler till spel, chat, e-post med mera.

## Besöksrekord i Kolmården

Delfinshow, safari, kamelridning, gratis glass och mycket mer mötte de Ericssonanställda med familjer som besökte djurparken Kolmården lördag den 1 juni. För anställda på Ericsson i Sverige har evenemanget blivit något av en tradition. I år sattes nytt besöksrekord när över 7 000 med Ericssonanknytning kom till parken i det strålande vädret. Dagen organiserades av Ericsson Employee Activities och Ericssons Fritidskommitté.

fun.ericsson.se

### på nya jobb

**Mats Otterstedt** är ny lokalbolagschef för Nicaragua och key account manager för Enitel.

**Anna-Carin Bodin** är ny chef för internkommunikation på affärsenheten System. Hon hade tidigare samma roll på den tidigare affärsenheten Multi-Service Networks.



**Mikael Steinbach** blir den 1 juli vice vd för Services and Operations hos marknadsenheten Centralamerika och Norra Latinamerika. Han blir även lokalbolagschef i Panama.

# kontakten

KONCERNREDAKTÖR, ANSVARIG UTGIVARE

Lars-Göran Hedén, 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

**REDAKTION**  
Elin Ahldén, 08-719 69 43  
elin.ahlden@lme.ericsson.se

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

Tonya Lilburn, 08-719 32 02  
tonya.lilburn@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

**REDAKTÖR ERICSSON RUNT**  
Elin Dunås, 08-719 06 21  
elin.dunas@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.



För att kunna bli radioamatör gick Kåre Wallman som ung en kurs i telegrafi. Det var så hans stora intresse för telegrafutrustning började och idag har han norra Europas främsta samling.

FOTO: PELLE HALLERT

# Telegrafutrustning framför allt

Wallman, står det på ytterdörren men egentligen skulle det också stå Telegrafmuseum. Det är nämligen här, i Kåre Wallmans lägenhet i Vaxholm, som norra Europas främsta samling av gamla telegrafapparater finns. Ericssons grundare, Lars Magnus Ericsson, började sin bana med att tillverka och reparera telegrafutrustning – flera av apparaterna finns i Kåre Wallmans samling.

– Som liten grabb var jag fascinerad av att lyssna på kortvågsradio och drömde om att själv bli radioamatör. För att bli det måste man lära sig att telegrafera och det var genom en kvällskurs som mitt intresse för telegrafi tog fart, berättar Kåre Wallman.

Telegrafi, telefoni och radiokommunikation har gått som en röd tråd genom hela hans yrkesliv. Från mitten av 1980-talet och fram till avtalspensioneringen i vintras arbetade han på Ericsson Radio Access. Nu har han en tjänst som museitekniker på Telemuseum i Stockholm.

På LM Ericsson tillverkades telegrafutrustning från starten och fram till 1930-talet. I Kåre Wallmans samling finns många apparater från denna tid. Äldst är ett par solspegeltelegrafer, heliografer, från 1835. I hans samling finns också några gamla Ericsson-telefoner från slutet av 1800-talet.

– En rolig del i samlarjobbet är att spåra gammal utrustning och att komplettera apparater,

som saknar delar. Jag har kontakt med samlare i olika länder och vi tipsar varandra när vi hittar gammal utrustning, säger han.

Förutom telegrafutrustning samlar Kåre Wallman också på kryptoutrustning.

– Det här är en kryptonyckel, förklarar han och visar en liten militärgrå låda. Det är svårt att få tag på dessa artiklar eftersom de använts inom försvaret.

Från krypto är steget inte långt till hemliga agenter och spionromaner. Det är en annan del av Kåre Wallmans intresse. I hans välfyllda bokhyllor finns de flesta kända spionförfattare, till exempel John le Carré och Frederick Forsyth, representerade.

– Jag samlar på all litteratur som på något sätt har med telegrafi att göra, förklarar han.

GUNILLA TAMM

gunilla.tamm@lme.ericsson.se



svämmiga

LARS-GÖRAN HEDIN  
koncernredaktör

## Det positiva med uppbrott

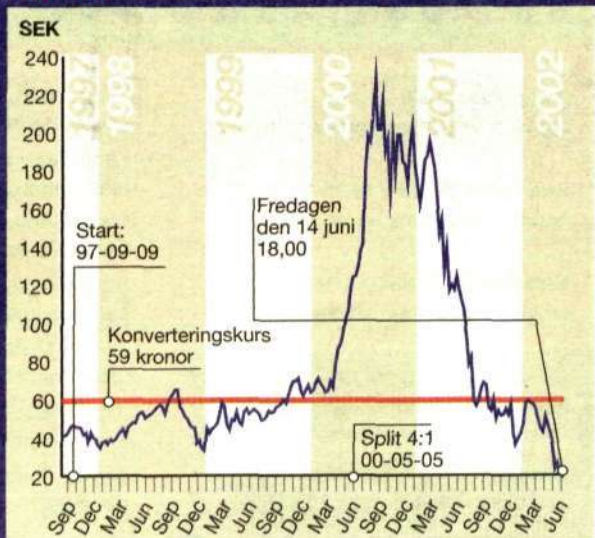
**Häromdagen avtackade vi en arbetskamrat** som valt att lämna Ericsson för att jobba i en helt annan bransch. Som alltid vid sådana tillfällen är det blandade känslor som drabbade en. Å ena sidan känns det vemodigt att skiljas från en god och trevlig arbetskamrat, men å andra sidan kan man ju inte låta bli att dela entusiasmen och spänningen inför att börja något nytt, att utvecklas vidare som människa och yrkesman.

Min kompis hade frivilligt valt att lämna företaget. Just nu är det många andra kamrater som ofrivilligt hamnat i samma situation – som en följd av de nödvändiga neddragningar och effektiviseringar som sedan mer än ett år präglats mycket av vardagen här på Ericsson. I det här numret av Kontakten har vi i några artiklar försökt spegla en del av de frågor som den enskilde står inför efter ett varsel, och hur man kan tackla dem. Här finns också några rader om behovet av stöd från omgivningen, bland annat vad arbetskamraterna till den varslade kan bidra med.

**Det slog mig på hemväg** från avtackningen att uppbrott från en arbetsplats kanske alltid borde ses mer från den positiva sidan. Jag mindes ett radioprogram för något år sedan där en känd radioröst filosoferade över vår rädsla för förändringar, över hur man i vissa delar av världen ser en anställning som ett livslångt förhållande med arbetsplatsen, som något mer än en anhalt på vägen i den personliga utvecklingen. Radiorösten berättade om vänner som blivit varslade från just Ericsson och som efter några månader konstaterat att det var det bästa som hänt dem, att de kände en stark stimulans av att tvingas pröva något nytt.

**Jag förstår naturligtvis** att förlusten av en säker inkomst och osäkerheten om när man ska hitta ett nytt arbete kan vara väldigt jobbigt. Säkert finns det många personliga tragedier i personalminskningarnas spår. Ändå tror jag att det finns ännu fler exempel på kolleger som det ordnat sig bra för. Duktiga och driftiga människor jobbar i det här företaget och många har kompetens som är efterfrågad på många håll utanför Ericsson. Så trots att en uppsägning kan kännas tung att bära så är den kanske inte så ödesdigert som den verkar i första ögonblicket.

## aktien



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