

# kontakten



FOTO: ECKE KÜLLER

## Kunden är alltid välkommen

12-15



Missförstånd gav svarta rubriker 6-7



FOTO: EDUARDO VALENZUELA

Systemhuset samlar styrkorna 11

nr  
15 augusti  
2002

# 13

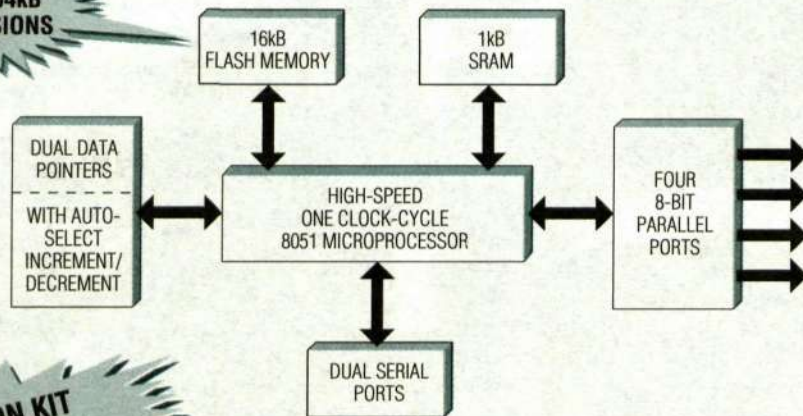
Startskott för nymissionen	4
Effektivare organisation ska ge miljarder	5
Mer potenta nät med ny radiobas	17
Delad kunskap sparar pengar	18-19

# WORLD'S FIRST 396MHz 8051 PIN- COMPATIBLE MICRO

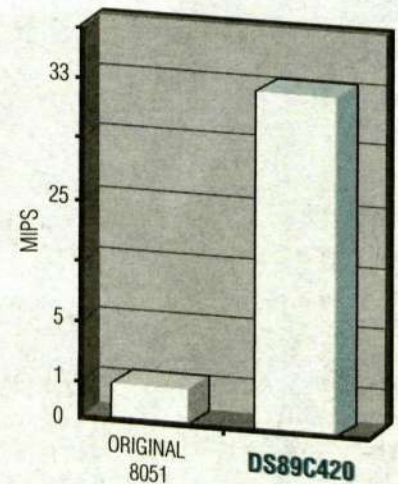
**16kB of Flash Memory with In-System Programming;  
100% 8051 Pin and Instruction Compatible**

Designed for high-speed 8051 applications, the DS89C420 runs at a 33MHz external clock rate. With a one clock-per-machine cycle core, it delivers up to 12x the throughput of an original 8051 microcontroller.

COMING SOON!  
32kB AND 64kB  
FLASH VERSIONS



EVALUATION KIT  
AVAILABLE SOON



- ◆ 1kB Ultra-Fast MOVX SRAM Allows Block Copies at Rates Up to 2Mbps
- ◆ Dual Data Pointers with Auto Increment/Decrement Increase Block-Memory Transfers by 2x
- ◆ Dual Serial Ports Support Asynchronous Transfers and Synchronous Transfers Up to 8.25Mbps
- ◆ 2x/4x Clock Multiplier Allows Simple Crystal Selection
- ◆ Paged/Nonpaged Memory Access with Stretch Enables Communication with Slower Legacy Peripherals
- ◆ Three 16-Bit Timer Counters for Real-Time Processing
- ◆ Precision Voltage Monitor Generates Power-Down Interrupts and Power Up/Down Resets
- ◆ Programmable Watchdog Timer Provides Errant-Code Recovery
- ◆ Operates from Single 5V Supply
- ◆ Resident Silicon Software Supplies Bootstrap Loader for Field Updates of Code



**FREE High-Speed Microcontrollers Design Guide—Sent Within 24 Hours!**  
Includes: Reply Cards for Free Samples and Data Sheets

CALL 08 444 54 30 or FAX 08 444 54 39  
for a Design Guide or Free Sample



[www.maxim-ic.com](http://www.maxim-ic.com)

2002 EDITION!  
FREE FULL LINE DATA CATALOG  
ON CD-ROM



Box 8100, 163 08 SPÅNGA  
Tel 08-587 067 00  
Fax 08-587 067 39  
[www.egevo.se](http://www.egevo.se)

Delar av Maxims  
program distribueras av  
**ELFA**  
175 80 JÄRFÄLLA  
Tel 020-75 80 00  
Fax 020-75 80 10  
[www.elfa.se](http://www.elfa.se)

# Ny operativ enhet driver mobilnät

Den holländska mobiloperatören O2 överläter driften av sitt mobilnät till huvudleverantören Ericsson. Nätet kommer att skötas av en nyligen bildad operativ enhet, helt skild från Ericssons övriga verksamhet.

– Enheten är en del av Ericsson men kommer att fatta sina egna beslut. Det är viktigt för trovärdigheten, säger Adriana Boersma, Ericssons kund ansvariga gentemot operatören O2.

Adriana Boersma har varit en av de drivande bakom avtalet. Hon förklarar att det finns flera anledningar till varför Ericsson och O2 Nederländerna är först med den här typen av avtal.

– Det finns fem konkurrenter på mobilmarknaden i Nederländerna och konkurrensen mellan operatörerna är hård. O2 har vuxit mycket snabbt och gått från noll till 1,4 miljoner abonnenter på bara några år. De har varit tvungna att lägga mycket energi på att driva nätet och säljarna har inte kunnat ge hundra procent i kontakten med kunderna, säger Adriana Boersma.

Hon förklarar att det ger storskalighetsfördelar att i stället låta huvudleverantören Ericsson driva nätet. Ericsson är dessutom väl förankrat lokalt och har lång erfarenhet av den holländska marknaden.

Ericsson kommer att se till att O2:s övergripande strategier omsätts i praktiken. Outsourcingen omfattar bland annat daglig drift, konfigurering av nätet, cellplanering, back office support samt kontakt med samtliga underleverantörer. Totalt kommer cirka 240 medarbetare sköta driften.

O2 kommer att sköta kundkontakten, försäljning och marknadsföring, billing, strategiska affärsbeslut på hög nivå, licensen och kontakten med myndigheter och liknande.

– O2 är fortfarande ägare till nätet och behåller alla rättigheter.

För att viktiga strategiska beslut om stora tekniska investeringar inte ska fattas av enbart en



Kontraktet med O2 undertecknades av Adriana Boersma, kundansvarig för O2 hos Ericsson i Nederländerna och Ton van der Stegge, chef för O2.

part och för att undvika att någon blir överkörd eller favoriserad, så har Ericsson och O2 bildat ett gemensamt organ för denna typ av beslut.

– Vi har satt samman en så kallad Service Demand Organization, som ligger som en kontaktyta mellan företagen. Den består av ett dussin representanter från O2 och en handfull representanter från Ericsson. De tar ställning till förslag som kommer in från Ericssons driftsenhet, ledningen för O2-koncernen och försäljnings- och marknadsföringsfolket på O2 i Nederländerna.

Adriana Boersma är väldigt glad över avtalet och säger att det har varit ett intensivt men roligt arbete.

– Det gäller att visa kunden var de kan spara pengar och hur mycket de kan spara genom att inrikta sig på kärnverksamhet. Det här avtalet är synnerligen fördelaktigt för båda parter.

JESPER MOTT

jesper.mott@lme.ericsson.se

## Sänkt kreditbetyg påverkar inte emissionen

Under sommaren har de två kreditvärderingsinstituten Moody's Investor Services och Standard & Poor's nedgraderat Ericssons kreditbetyg. I en kommentar säger Ericssons styrelseordförande Michael Treschow, att detta inte har någon påverkan på den kommande nyemissionen.

Den 26 juli meddelade Moody's Investor Services att de sänkte sin långsiktiga kreditvärdering av Ericsson från Baa3 till Ba1. Några dagar senare, den 1 augusti, tillkännagav Standard & Poor's att man nedgraderat Ericsson från BBB- till BB+.

– Att dessa kreditvärderingsinstitut sänkt sina kreditbetyg har inte någon påverkan på Ericssons nyemission. Den garanti om deltagande i nyemissionen som vi tidigare har fått av våra banker står fast och detsamma gäller också för en grupp med stora aktieägare, säger Michael Treschow, Ericssons styrelseordförande.

Om Moody's skulle sänka sitt kreditbetyg ytter-

ligare tre steg eller Standard & Poor's med två, då har bankerna rätt att dra tillbaka sin garanti.

– Det är osannolikt att vår värdering skulle falla ytterligare två steg innan nyemissionen är genomförd och vi är säkra på att den kommer att genomföras som planerat, säger Michael Treschow.

Både Moody's och Standard & Poor's har uppgett att de sannolikt kommer att bekräfta de nya kreditbetygen när nyemissionen är genomförd.

Moody's sänkta kreditbetyg innebär att Ericssons räntekostnader ökar med 101 miljoner kronor om året. Standard & Poor's sänkning innebär ytterligare 55 miljoner i högre räntekostnader årligen. Kreditinstitut har under en tid systematiskt sänkt sina värderingar när det gäller tillverkande företag inom kommunikationsindustrin. Ericsson betraktar dessa beslut som en följd av kreditinstitutens syn på industrin i allmänhet.

GUNILLA TAMM

gunilla.tamm@lme.ericsson.se

## IP-nät byggs ut på Nya Zeeland

Ericsson och Juniper Networks har fått i uppdrag att bygga ut kapaciteten och täckningen i Telstra-Clears IP-nät på Nya Zeeland. Nätet täcker och förbinder flera av de större städerna i landet. Utbyggnaden startar under augusti och innefattar bland annat Juniper-routrar av M-serien och ERX EDGE.

## Stor telematikorder till Sony Ericsson

Sony Ericsson Mobile Communications och Chapman Technologies har tecknat ett avtal värt 142 miljoner dollar. Det omfattar gemensam utveckling av tjänsteplattformar för den växande marknaden för fordonssäkerhet och telematik.

Plattformen kommer att bygga på CDMA-kommunikation och GPS-positionering. Chapman Technologies beräknar att intäkterna för den produkt som nu tas fram gemensamt är värd mer än 360 miljoner dollar (cirka 3,6 miljarder kronor) årligen.

## Gratis MMS vid lansering i Grekland

Vodafone's abonnenter i Grekland kan nu skicka och ta emot MMS-meddelanden via mobiltelefon. För att användarna ska få en chans att bekanta sig med den nya tjänsten, kommer den att vara kostnadsfri under de första tre månaderna av abonnemanget.

Inledningsvis är det bara abonnenter som har en Ericsson T68i som kommer att kunna utnyttja tjänsten fullt ut. Under de kommande månaderna kommer tjänsten att gradvis berikas med fler innehållsbaserade tillämpningar. Abonnenter kommer till exempel snart att kunna ta emot sportnyheter och väderprognoser där både ljud och bild ingår.



Sony Ericssons T68i redo för grekiska MMS.

## Byggherrar samarbetar om Ethernet-projekt

Ett stort Ethernet-baserat accessnät byggs nu i den nederländska staden Eindhoven. Nätet baseras på fiberkabel ända fram till abonnenten. För att genomföra projektet har teleoperatören KPN gått samman med två byggföretag.

Målet är att 15 000 hushåll ska få tillgång till nätet. Det är det just nu största Ethernet-baserade accessnät som baserats på lösningar från Ericsson.

Bland de tjänster som ska erbjudas i nätet kan nämnas Internet-access, television och telefoni.

## Danskt kontrakt det första i sitt slag

Danska användare av bärbara datorer kommer att få mobil och säker åtkomst till företags e-postbrevlådor och annan data, i hastigheter som normalt bara kan erbjudas i fasta nät. Detta blir möjligt på flygplatser, hotell och konferensanläggningar, genom ett avtal mellan Ericsson och den danska teleoperatören TDC.

TDC är den första operatör som valt att komplettera sitt existerande GPRS-nät med Ericssons lösning för trådlöst LAN, WLAN, i syfte att kunna erbjuda höghastighetstjänster till abonnenterna.

# Nyemissionen ska ge ökad finansiell styrka

En broschyr som sammanfattar och förklarar nyemissionen håller på att skickas ut till samtliga av Ericssons direktregistrerade aktieägare i Sverige. I inledningsorden uttrycker vd Kurt Hellström och styrelsens ordförande Michael Treschow stort förtroende för telekomindustrins framtid och ber om aktieägarnas fortsatta stöd.

"Vi har visat att vi har den kraft som behövs för att vidta nödvändiga besparingar i den löpande verksamheten och vi fortsätter att spara kraftfullt. Med nyemissionen vill vi säkerställa att vi har den finansiella styrka som behövs när marknaden vänder uppåt eller om konjunkturen fortsätter att vara svag", skriver de. De förklarar vidare att pengarna ska användas till att betala skulder samt till att stödja affärsverksamheten.

I broschyren beskrivs processen att teckna de nya aktierna. Teckningsperioden pågår från den 15 augusti till den 3 september 2002. Aktieägarna kommer att få en förtryckt bankgiroavi från svenska VPC för

att köpa exakt det antal aktier de är berättigade till. De som önskar köpa fler eller färre aktier hittar även information om denna procedur i broschyren.

I broschyren finns också information om koncernens kärnverksamheter, en finansiell översikt och en beskrivning av Ericssons syn på telekommarknaden.

"Under 2002 skedde en avsevärd försämring av det allmänna ekonomiska läget, vilket också påverkade telekommarknaden", står det. Följaktligen gör man klart att Ericssons finansiella flexibilitet måste förbättras genom att öka betalningsberedskapen. Bolaget måste storleksanpassas och omstruktureringen av mobiltelefonverksamheten ska slutföras för att

förbättra lönsamheten och anpassa verksamheten till en ny marknadsstruktur.

I enlighet med flera av världens finansmyndigheters krav innehåller broschyren även ett kapitel som sammanfattar aktuella riskfaktorer. Dessutom finns en översikt över allmänna skattefrågor och en förklaring av villkoren för nyemissionen.

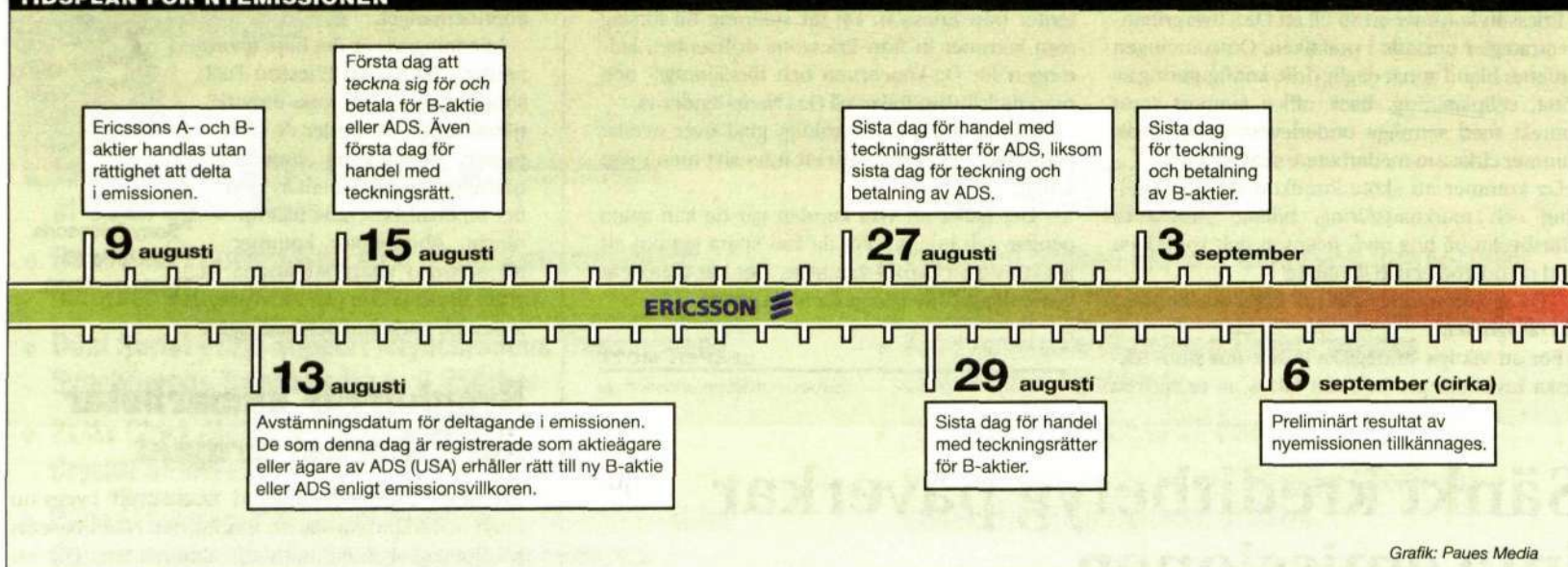
Ericsson är fortfarande den ledande leverantören till operatörer i Nord- och Latinamerika, och är även globalt sett marknadsledande vad gäller både 2G och 3G.

"Långsiktighet har alltid varit Ericssons ledstjärna. Vi har gått igenom svåra tider förut och kommit ut som vinnare. Vi har alltid drivits av övertygelsen om att kommunikation är ett grundläggande mänskligt behov", avslutar Kurt Hellström och Michael Treschow.

DODI AXELSON

dodi.axelson@lme.ericsson.se

## TIDSPLAN FÖR NYEMISSIONEN



Grafik: Paues Media

# Aktiesparare får hjälp med transaktioner

Ericssonanställda som deltar i aktiesparplanen kommer inte att erbjudas aktier i nyemissionen. I stället kommer de berörda att få ersättning med värdet av teckningsrätterna.

Aktiespardeltagare behöver inte vidta några åtgärder. Den globala administratören kommer att hantera samtliga nödvändiga transaktioner å de anställdas vägnar.

I det globala avtalet fastställs i sjätte punkten, andra stycket att vid nyemission med företrädesrätt är aktiespardeltagaren "skyldig att sälja eventuella teckningsrätter till nya aktier som aktiespardeltagaren erhåller på grund av sitt innehav av aktier på

aktiesparkontot på avstämningsdagen för sådan emission."

Därefter kommer intäkterna att återinvesteras i nya aktier. Dessa aktier kommer dock inte att matchas av Ericsson. Orsaken till denna regel är att administrationen ska förbli enkel och kostnaderna ska kunna hållas nere. Ericsson använder så kallad Treasury Stock (aktier som är till för just incitamentprogrammet) då aktier i sparplanen matchas, och Treasury Stock påverkas inte av nyemissionen. De aktier som inhandlas genom den inkomst de sålda teckningsrätterna genererar kommer således inte att matchas.

Lokala administratörer kan bäst svara på frågor rörande aktiesparplanen och nyemissionen. Anställda bör inte vända sig till Ericssons särskilda telefonlinje för nyemissionen, eftersom alla interna samtal skickas tillbaka till den lokala administratören.

Aktieägare i Kanada, Australien och Japan kommer inte att erbjudas nya aktier på grund av dessa länders gällande finanslagar. Dessa teckningsrätter kommer att säljas av de svenska emissionsbankerna, och inkomsten kommer att översändas till aktieägaren.

DODI AXELSON



Michael Treschow, Ericssons styrelseordförande, Sten Fornell, finansdirektör, och Kurt Hellström, vd, deltog vid den presskonferens som hölls den 19 juli, då resultatet för årets andra kvartal presenterades.

FOTO: EDUARDO VALENZUELA

# Fler sparåtgärder behövs

Ericsson planerar att nå nollresultat någon gång under nästa år. För att klara detta intensifieras nu de kostnadsbesparingar som inleddes under förra året.

Det handlar om ytterligare outsourcing, försäljning av verksamhet utanför kärnområdena, prioriteringar i produktportföljen, förändringar i marknads- och försäljningsorganisationen och lägre IS/IT-kostnader. Detta framkom då resultatet för andra kvartalet presenterades den 19 juli.

De åtgärder som planeras ska ge tio miljarder i årliga besparingar och målet är att i slutet av 2003 nå ett nollresultat även med en så låg försäljningsnivå som ungefär 120 miljarder kronor. De fortsatta besparingsåtgärderna får ytterligare personalneddragningar till följd. Uppskattningsvis kommer koncernen att i slutet av 2003 ha färre än 60 000 medarbetare. Detta berättade Ericssons vd och koncernchef Kurt Hellström i ett brev till alla anställda i samband med halvårsbokslutet.

Han berättade samtidigt att effektiviseringsarbetet inom koncernen går snabbare än planerat och ligger sex månader före tidsplanen. Det är positivt och viktigt då det visar att Ericsson har kontroll på de områden som företaget själv kan påverka.

## Tuff situation

Per-Arne Sandström, Ericssons operative chef, är ansvarig för effektiviseringen av koncernens verksamhet. I en intervju för Ericssons intern-tv-program 5minutes i samband med bokslutet, sade han att han ännu inte vet några detaljer om det fortsatta besparingsprogrammet.

– Jag vet att vi går igenom en jobbig tid men förhoppningsvis kommer vi att klara av det och bli ett starkare företag. Med rätt nivå på våra kostnader ska vi klara både upp- och nedgångar inom branschen.

Trots den mycket tuffa situationen på marknaden nådde Ericsson en rad framgångar under årets andra kvartal. I sitt brev nämnde Kurt Hellström bland annat Ericssons medverkan i J-Phones förlansering av sitt 3G-nät den 30 juni, de utökade CDMA-affärens i Kina och MMS-beställningar från de tre stora operatörerna T-Mobile International, Turkcell i Turkiet, och Amena i Spanien.

En annan positiv händelse, som är ett bra bevis på Ericssons styrka inom området kärnnät, var affären med Telia International Carriers. Ericsson Mobile Platforms visade under andra kvartalet sin ledande ställning som leverantör av teknik för mobilplattformar genom en viktig affär med TCL Mobile Communications, den ledande mobiltelefonföretagaren i Kina.

## Förbättrat kassaflöde

I sitt brev konstaterar Kurt Hellström att det negativa kassaflödet förbättrades under årets andra kvartal.

I samband med bokslutet intervjuades Ericssons finansdirektör Sten Fornell i 5minutes. Han betonade att ytterligare förbättringar behövs.

– På kort sikt måste vi koncentrera oss på det arbetande kapitalet och därför är den viktigaste uppgiften att få in utestående kundfordringar, sade han.

## Det lilla extra ska fram

För att snabbt nå lönsamhet måste Ericsson sikta in sig ännu mer på affärsverksamheten för att få in beställningar och kunna fakturera.

– Jämfört med många av våra konkurrenter sköter vi oss ganska bra, men det räcker inte. Under andra kvartalet var vår orderingång svag och det är en trend som vi måste bryta. Även om vissa marknader går bra så räcker inte det, sade Sten Fornell.

Även Kurt Hellström poängterade i sitt brev hur viktigt det är att koncentrera sig på försäljning och orderingång.

– Vi måste plocka fram det där lilla extra när vi träffar kunderna och visa dem hur de kan tjäna pengar på att samarbeta med oss, skriver han.

Affärer, fokus och kostnader, var nyckelorden på vårens chefskonferens i Frankfurt. Det är ord som Kurt Hellström åter betonar i sitt brev. Med ytterligare besparingar, en starkare balansräkning och Ericssons kundbas är han övertygad om att företaget har rätt strategi för att åter kunna bli lönsamt och säkerställa ledarskapet i en kommunikationsindustri med långsiktig tillväxt.

Vanligtvis är det schlagerstjärnor och deltagare i dokusåpor som råkar ut för löpsedelschocker, men mitt i värsta nyhetstorkan blev det Ericssons tur: Lönesystemets nya mål förvandlades till en bonuschock.



Aftonbladet publicerade under sommaren flera sidor som attackerade Ericssons lönesystem.

## Uppgifter

Det hela började med att den artikel du ser här under publicerades på intranätet, spreds i media och hamnade i Aftonbladet under rubriken Ericssonchefernas bonuschock: hemligt avtal ska ge ledningen mer pengar.

– Nu var ju lönesystemet knappast hemligt eftersom 70 000 anställda underrättats flera dagar tidigare. Dessutom gäller det aktuella avtalet inte koncernledningen, men däremot alla anställda i Sverige, säger Ericssons presschef Mads Madsen.

Mads Madsens jobb är, bokstavligen talat, att vara ständigt tillgänglig för att svara på frågor. Han tillbringade timmar i telefonen med just Aftonbladets reporter, och hade noggrant förklarat att avtalet inte omfattade koncernledningen och att aktieägarna själva, med facket representerat, beslutat om förändringen.

– Det är klart att jag blev besviken när jag såg artikeln, särskilt eftersom vi lagt ner så mycket tid på att förklara hur det låg till. Men jag kan inte påstå att jag var helt förvånad. Vi känner stor press från media just nu, Ericsson är hårdbevakat, säger han.



## om bonus var fel

Ytterliga långa samtal med Aftonbladet gav en mer nyanserad artikel följande dag (och rentav en rättelse, om än finstilt). Men rubriken löd: Ett hån mot folket. Läsarfrågan: Ska toppchefer kunna få bonus när företaget går med förlust? Besvarades med ett rungande nej av 92,7 procent av läsarna.

– Självklart svarar man nej på den frågan, men den är ju ställd på fel sätt. Det här handlar inte om bonus utan om att alla anställdas lön till en viss del är rörlig. Och det finns ju ingen mening med att ha en rörlig lön om målen omöjliga kan uppnås, vilket är orsaken till att målen ändrades, säger Mads Madsen.

En noggrann förklaring av lönesystemet publicerades nu på intranätet och skickades ut till både media och till regeringen. Trots detta valde vikarierande statsminister Marita Ulvskog att öppna regeringens veckomöte med en attack mot Ericsson, baserad på information hämtad ur Aftonbladet.

– I det läget bestämde jag mig för att låta media prata med Michael Treschow. Vi tog situationen på stort allvar och såg det som oerhört viktigt att den information

som Mads Madsen tillbringat tre dagar med att försöka förmedla äntligen skulle komma ut, förklarar Ericssons informationsdirektör Henry Sténson.

Styrelseordförande Michael Treschow intervjuades så i de flesta stora svenska medier. Ericsson fick stöd av både näringsliv och politiker, och kritiska röster höjdes mot Marita Ulvskog som baserat sin kritik på ofullständig och felaktig information.

En vecka senare kunde Dagens Nyheter berätta att 14 av de 20 största bolagen på Stockholmsbörsen gått med förlust under det senaste året. Av dessa hade 10 företag ändå valt att betala ut bonus till sina toppchefer. Ericsson var inte ett av dem.

ELIN AHLDEN  
elin.ahlden@lme.ericsson.se



### Artikeln som upprörde läsarna

## Lönsamhet viktigast just nu

För att snabbt nå lönsamhet måste Ericsson koncentrera sig ytterligare på affärerna och öka orderingång och försäljning.

– Av uppenbara skäl prioriterar vi orderingången. Våra prestationer är goda jämfört med många av våra konkurrenter. Men vi måste ändå vända den vikande trenden när det gäller orderingången, och trots att en del marknader har klarat det bra krävs det ännu mera, säger finansdirektör Sten Fornell.

Därför har koncernens mål förändrats för den rörliga delen av de anställdas löner för andra hälften av det här året. Beslutet gäller "Short Term Incentive", STI, och "Broad Based Incentive", BBI. De nya målen för STI kommer att baseras på en kombination av orderingång och utestående kundfordringar.

– Sammantaget inriktar vi oss på kassaflödet. Det har förbättrats, men vi hade fortfarande ett utflöde av kapital under andra kvartalet i år. Åtgärdsprogrammet har genomförts framgångsrikt och arbetet med de fortsatta besparingsåtgärderna går också bra, säger Sten Fornell.

– På kort sikt måste vi koncentrera oss på det arbetande kapitalet i koncernen och just nu är utestående kundfordringar det viktigaste området. Till en del är vi naturligtvis beroende av våra kunders vilja och förmåga att betala, men vi ska inte ge kunderna

anledning att hålla inne med betalningarna. Därför måste vi leverera produkter och tjänster med hög kvalitet i tid, och i överensstämmelse med kontraktet.

De nya nivåerna för STI-delen av lönen kommer att meddelas direkt till dem som berörs så snart de exakta detaljerna har blivit klara.

När det gäller BBI i Sverige, så kommer de nya målen att presenteras inom varje enhet så småningom.

Eventuella beslut om förändringar av incitamentsprogrammen i dotterbolag utanför Sverige tas av de lokala ledningarna.

Kravet från koncernens sida för att några utbetalningar av den rörliga delen av lönen skulle ske för årets sex första månader var ett positivt kassaflöde

före de finansiella transaktionerna. Det står nu klart att det målet inte uppnåddes.

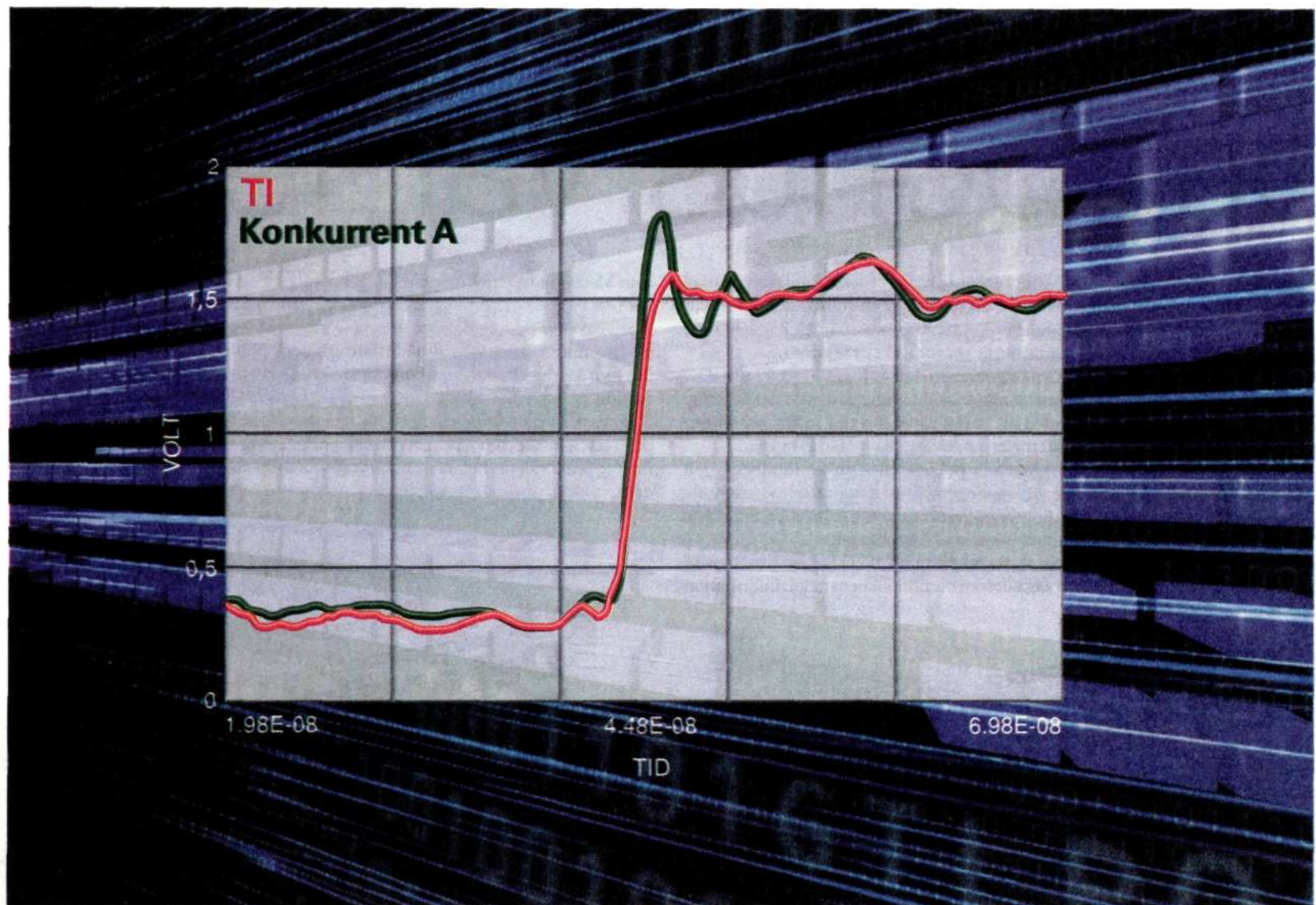
– Prestationerna under första halvåret tillåter inga utbetalningar av den rörliga delen av lönen. Men efter ett välförtjänt sommaruppehåll kommer vi att besluta om målen för andra halvan av året, säger Sten Fornell.



Ericssons finansdirektör Sten Fornells uttalande ledde till en artikelserie om Ericssons bonussystem i Aftonbladet.

JENZ NILSSON  
jenz.nilsson@lme.ericsson.se

# Ny våg inom GTLP. Mindre brus, bättre signalintegritet.



## GTLP: Höghastighets-bakplan från TI . . .

Genom att införliva TI- OPC™ får du bättre signalintegritet samtidigt som bruset minskar. Dessutom erbjuder TI GTLP (Gunning Transceiver Logic Plus) bakplan fyra gånger så stor bandbredd jämfört med traditionella logikprodukter såväl som olika kapslingsalternativ för nätverk- och telekomutrustning. De flesta enheterna har även äkta "live insertion"-funktioner.

Den bredaste GTLP-portföljen på marknaden

GTLP-enhet	Funktion	Bitar
<b>Medelströmning (50 mA)</b>		
SN74GTLP817	GTLP- till- LVTTTL 1- till- 6 fanout-enhet	N/A
SN74GTLP306	LVTTTL- till- GTLP-sändtagare	8
SN74GTLP16612	LVTTTL- till- GTLP-universalsändtagare	18
SN74GTLP16945	LVTTTL- till- GTLP-sändtagare	2X8
SN74GTLP16912	LVTTTL- till- GTLP-universalsändtagare	18
SN74GTLP16916	LVTTTL- till- GTLP-universalsändtagare + klockbuffert	17
SN74GTLP32945	LVTTTL- till- GTLP-sändtagare	4X8
<b>Hög strömning (100 mA)</b>		
SN74GTLP1394	LVTTTL- till- GTLP justerbar flänkhastighet Buss-sändtagare med valbar polaritet	2
SN74GTLP1395	Buss-sändtagare med delad LVTTTL-port och återkopplingsväg	2X1
SN74GTLP1645	LVTTTL- till- GTLP-sändtagare	2X8
SN74GTLP1655	LVTTTL- till- GTLP-universalsändtagare	2X8
SN74GTLP1612	LVTTTL- till- GTLP-universalsändtagare	18
SN74GTLP1616	LVTTTL- till- GTLP-universalsändtagare + klockbuffert	17
SN74GTLP2034	Registrerad buss-sändtagare med delad LVTTTL-port och återkopplingsväg	8
SN74GTLP21395	Buss-sändtagare med delad LVTTTL-port och återkopplingsväg	2X1
SN74GTLP22033	Inverterad registrerad buss-sändtagare med delad LVTTTL-port och återkopplingsväg	8
SN74GTLP22034	Registrerad buss-sändtagare med delad LVTTTL-port och återkopplingsväg	8

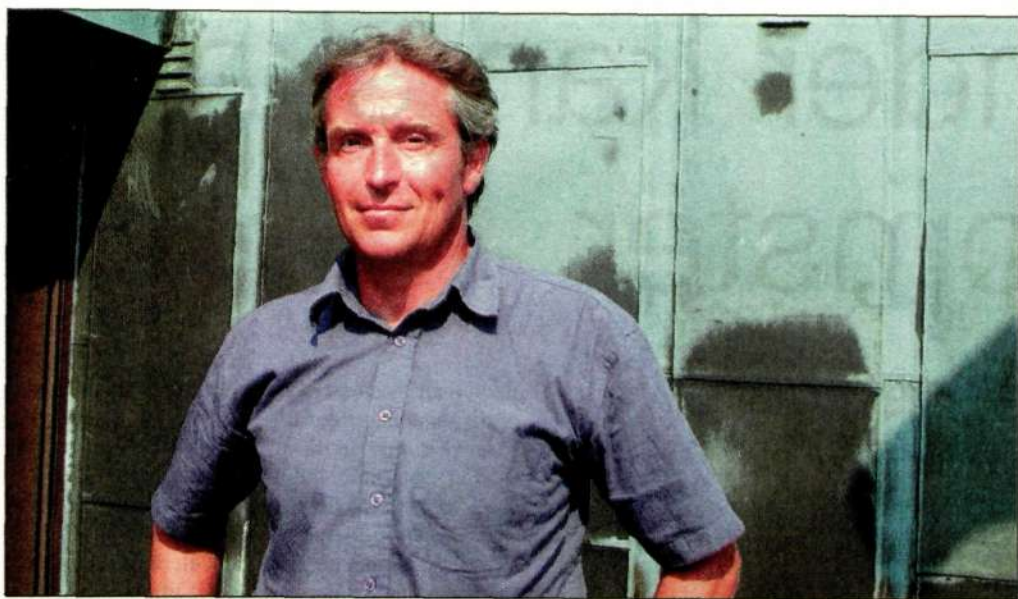
För ytterligare supportverktyg, inklusive ett litteraturpaket om GTLP, ring oss på 08 - 587 555 22.  
gratisprover: [www.ti.com/sc/gtlpe](http://www.ti.com/sc/gtlpe) Logic KnowledgeBase: [www.ti.com/sc/lkb1](http://www.ti.com/sc/lkb1)

Diagrammet ovan visar flänkhastigheten för kontakten på ett bakplan med 20 platser från plats till kontakt under ett interntest hos TI.  
TI-OPC, Reliable, Logic, Innovation, och den röd-svarta bänderollen är varumärken som tillhör Texas Instruments. 54-17875wfr

© 2002 TI

RELIABLE. LOGIC. INNOVATION.

**TEXAS  
INSTRUMENTS**



Trenden är tydlig att stora, starka varumärken vill börja satsa mobilt, säger Roland Svensson, vd för Drutt Corporation.

FOTO: ELIN DUNÄS

## Äntligen vänder det för Mobilt Internet

Jämfört med för ett år sedan är skillnaden dramatisk. Då var läget närmast dött, i dag är efterfrågan på tjänster för mobilen riktigt stor. Det anser Roland Svensson, mobil pionjär och vd för Drutt Corporation.

Den som inte känner till Drutt har kanske hört talas om Oracle och Halebop. Roland Svensson tillhörde dem som bröt sig loss från Oracle och utvecklade den mobila portalen Halebop för några år sedan. Åtminstone ifråga om antal användare var den framgångsrik – efter 18 månader använde en miljon, majoriteten svenskar, portalens tjänster. Sedan bestämde sig Drutt för att satsa på det man var bäst på, nämligen mobil infrastruktur, och portalen såldes till Telia.

– Trenden är tydlig att stora, starka varumärken vill börja satsa mobilt. De vill synas med sitt varumärke och tillhandahålla sitt eget innehåll. Själva jobbar vi mycket med Telia och Sony. Vi får fler förfrågningar nu, både från operatörer och andra företag, säger Roland Svensson när han tar emot på Drudds kontor i centrala Stockholm.

### Färgskärmar genombrottet

Varför de vaknar just nu? Helt klart har MMS-tekniken gjort mobila tjänster mer lättillgängliga.

– Men det stora genombrottet är inte MMS, utan färgskärmar, säger Roland Svensson.

Dessutom är det ganska dumt att prata teknik, tycker han. Alla vet att användarna vill ha bra tjänster som fungerar, medan de struntar i tekniken.

Som exempel på en bra tjänst nämner Roland Svensson en som företaget utvecklade för den svenska marknaden inför fotbolls-VM, i samarbete med nyhetsbyrån TT och Pressens Bild. Efter varje match fick användaren matchreferat och tre bilder direkt i mobilen.

– Första gången kom resultatet fem minuter sent, då var det en journalist som skrev om det. Men annars var alla användare extremt positiva. De hörde av sig till oss spontant och talade om hur nöjda de var.

### Snabb överteckning

Tjänsten köptes av bland andra TV4 som erbjöd den gratis som en marknadsaktivitet till ett begränsat antal fotbollsfantaster. Även Telias portal Halebop nappade, men valde att ta betalt. Trots att tjänsten krävde att användarna hade en T68i-telefon övertecknades den kraftigt.

– Jag tycker att VM-tjänsten kan stå som modell inför framtiden. Den var lätt att komma igång med, operatörsberoende och levde under en begränsad tid. Sådana tjänster kommer vi att få se mycket mer av.

– Efter det här har vi märkt att många vill göra saker med hjälp av MMS. Det här är som en förberedelse inför 3G. Nu måste man komma igång med tjänster. Vi ser också en vilja att titta på hur affärsmodellerna ska fungera, berättar Roland Svensson.

Den mobila värdekedjan är i dag mycket mer komplex än för två år sedan. Fler företag står bakom varje tjänst.

– Jag brukar säga: Att hitta på tjänster är inget problem. Men vem ska göra vad, och hur delar man på pengarna? Just nu tittar vi väldigt mycket på hur man ska lösa det, och många hör av sig och vill ha tips.

ELIN DUNÄS

elin.dunas@lme.ericsson.se

**Fotnot:** Drutt Corporation AB är ett amerikanskt bolag som ägs av Telia och Oracle. All verksamhet bedrivs i det svenska dotterbolaget Drutt Svenska AB. Roland Svensson är vd i båda bolagen.

### EN BRA MOBIL TJÄNST ENLIGT ROLAND SVENSSON

- Levande. Innehållet ändras hela tiden. Exempel: matchresultat och väder. (Veckans skämt är exempel på en statisk tjänst.)
- Motsvaras av ett intresse hos den som använder den. Vissa saker är bara kul några dagar, sedan tröttnar man.
- Lätt att komma igång med. De flesta är inte särskilt tekniska, därför måste det vara oerhört lätt att börja använda tjänsten. Inget får finnas som kan gå fel, om man ska nå en stor användargrupp.
- Prisvärd.

## Optimism i Sydkorea

Tv och tidningar vill gärna få oss att tro att hela telekomsektorn är i kris. Men i Asien är läget betydligt bättre, och ingenstans är optimismen större än i Sydkorea.

Landets främsta mobil- och fastnätoperatörer har där presenterat goda resultat för första halvåret. Landets största mobiloperatör, SK Telecom, har rapporterat en 42-procentig ökning i nettovinst till 7,2 miljarder kronor. Näst största mobiloperatören KTF ökade ännu mer, med 72 procent till 3,4 miljarder. Även KT, landets största fastnätoperatör, ökade med 36 procent till 9,8 miljarder.

Analytiker är positiva till att den goda utvecklingen kommer att fortgå, skriver Financial Times. Mobilpenetrationen fortsätter att stiga och operatörerna har koll på sina utgifter.

## Fel i Qwests bokföring

Ett av USA:s största telekombolag, Qwest Communications, har sällat sig till raden av amerikanska företag med brister i bokföringen.

Företagets ledning har självmant gått ut och berättat att transaktioner på 1,1 miljarder dollar, över 10 miljarder kronor, blivit felaktigt bokförda mellan 1999 och 2001. Qwest försäkrar dock att det är oavsiktliga misstag som ligger bakom de felaktiga siffrorna. Qwest dominerar marknaden för lokalsamtal i stora delar av västra USA.

## Hårda straff väntas

Worldcoms före detta finanschef Scott Sullivan och den före detta controllern David Myers riskerar mångmiljonbelopp i böter och flera års fängelse om de visar sig vara skyldiga till de bedrägerier de anklagas för.

I slutet av juni meddelade media i USA att Worldcom överdrivit storleken på kassaflödet med hela 3,8 miljarder dollar, cirka 38 miljarder kronor. Bara sex veckor senare arresterades Scott Sullivan och David Myers, vilket betyder att de amerikanska myndigheterna reagerat rekordsnabbt.

## Ovanlig sparåtgärd

Hollands näst största bank ING har fått en fjärdedel av de 11 000 lokalanställda att lämna tillbaka sina mobiltelefoner.

– Saken är den att vi såg att telefonkostnaderna var mycket höga och måste göra något, säger en talesman för banken enligt Reuters.

De som lämnat tillbaka mobilerna är sådana som inte egentligen behöver dem i arbetet, enligt banken. Det var i juni de anställda lämnade tillbaka sina telefoner. Hur mycket ING sparar på åtgärden kan företaget inte säga.

## Uthållig tar över Motorola

Motorolas nye vd och operative chef, 48-åriga Mike Zafirovski, är en vältränad man som gillar utmaningar. Strax efter att han tog över efter Edward Breen tävlade han i triathlon, vilket innebär att man simmar 3,8 kilometer, cyklar 18 mil och springer ett maraton på 4 mil.



Mike Zafirovski

Redan under studietiden utmärkte sig Mike Zafirovski som simmare och fotbollsspelare. Men han är också en duktig företagsledare.

Senast var Mike Zafirovski chef för Motorolas mobiltelefonverksamhet i två år och för det jobbet får han bara goda vitsord av analytiker. Han är dessutom känd för att arbeta 65 till 70 timmar per vecka, och sova blott 5 timmar per natt.

Källa: Reuters



# Små stunder kan skapa stora inkomster

Genom att sikta in sig på användarna och satsa på rika upplevelser, osynlig teknik och en ny affärsmodell, ska Ericsson hjälpa operatörerna att få fart på sina datatjänster.

– Vissa operatörer har förstått att inrikta sig på abonnenternas behov medan andra låter tekniken dominera, säger Ian James, marknadsstrateg på affärsenheten Systems.

Nytt marknadsföringsmateriel ska nu hjälpa operatörerna in på rätt spår.

– Syftet är att ta lärdom av materieleet och att sedan sprida det till våra kunder för att få deras datatjänster att ta fart. En procents trafikökning hos våra GSM-kunder betyder att de skulle investera ungefär en och en halv miljard kronor, säger Catharina Lundin, marknadsförare av mobilsystem.

Materieleet är baserad på lärdomar från NTT DoCoMo, Turkcell, Smartone och flera andra operatörer. Det bygger på fyra framgångsfaktorer: användarfokus, rik upplevelse, osynlig teknik och en affärsmodell för samarbete med partners.

Allt materiel, såsom affischer, broschyrer, filmer och en kort Powerpoint-presentation, kan användas vid seminarier hos operatörer. I en övergripande film förklaras de fyra framgångsfaktorerna.

– Som en röd tråd i materieleet återfinns "Micro moments" – de korta stunder som man ibland får över. Det kan vara mellan möten, på tunnelbanan eller i bilkön. Vi visar hur abonnenternas korta stunder kan ge operatörerna inkomster, säger Catharina Lundin.

– Filmerna har tagits fram med en tajt budget och i vissa fall har vi plockat scener från filmer som Ericsson redan hade, tillägger hon.

## Förstå kundbasen

– Det går att dra mycket lärdom av NTT DoCoMo:s i-Mode i Japan, påpekar marknadsstrategen Ian James och räknar upp några av förklaringarna till den succén.

För operatören är det viktigt att redan från början känna till och förstå den egna kundbasen. NTT DoCoMo inriktade sig på tonåringar, som är pigga på nyheter. Man tog fram applikationer för att attraherar denna kundgrupp och tjänsterna erbjöds till ett pris som passar ungdomar. Att dessa priser hela tiden hålls låga är viktigt för massmarknaden.

– Det enda som driver på Mobilt Internet, vilket NTT DoCoMo förstod från början, är tjänsterna. Användarna förväntar sig olika typer av upplevelser via sina telefoner. Det handlar till exempel om

e-post, chat, att ladda ned musik, skicka bilder, spel, shopping, nyheter och biljettbeställning, säger Ian James.

Samtidigt nämner han så kallad osynlig teknik som en betydande del i i-Modes framgångar. Hittills har många operatörer gjort felet att koncentrera sig på själva tekniken i stället för på vad den kan användas till. Här finns en av förklaringarna till att wap inte blivit någon framgång.

Det är också viktigt att tekniken är lätt att använda. Den som köper en ny telefon ska inte behöva konfigurera den själv, det ska ske i affären. Ericssons Mobile Internet Easy Access gör det möjligt för abon-

umenten att med endast ett klick på telefonen komma åt sin personliga hemsida.

Att dela intäkterna mellan operatörerna och de företag som står för innehållet är även det viktigt.

– Idag bryr sig dessa företag inte om ifall deras tjänster blir utnyttjade eller inte, i stället ser de enbart på antalet abonnenter. Om de skulle få del i operatörernas intäkter, skulle det finnas ett gemensamt intresse att driva på användandet av datatjänster eller Mobilt Internet hos både operatörerna och applikationsföretagen, säger Ian James.

## Goda exempel

Även om många operatörer är inriktade på tekniken och marknadsför till exempel GPRS och MMS finns det andra som insett att det är tjänsterna som är viktigast till exempel Smartone med sitt "Picture-mail".

– Turkcell och deras GPRSland är ett utmärkt exempel på en operatör, som verkligen har förstått hur Mobilt Internet ska lanseras, avslutar Ian James.

GUNILLA TAMM

gunilla.tamm@lme.ericsson.se

bsys.ericsson.se/portfolio/marketing



För att få datatjänsterna hos operatörerna att ta fart satsar marknadsförarna på "Micro moments", det vill säga de minuter man i bland får över. Det kan vara mellan möten, på tunnelbanan eller i bilkön. Dessa korta väntestunder kan ge operatörerna inkomster.

**H** HALLBERG-SEKROM  
FABRIKS AB



www.hallberg-sekrom.se

VISBY

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

ESTLAND (TARTU)

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

STOCKHOLM (TÄBY)

- Svarvning
- Logistikcenter

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



I den nya kontorsbyggnaden i Kista ska samarbetet underlättas genom den kreativa atmosfär som kan uppstå när man sitter i ett öppnare landskap.

FOTO: EDUARDO VALENZUELA

# Systems samsas under samma tak

Allt är nytt för affärsenheten Systems, inte bara ledning och strategier. Hela enheten flyttar nu till ett helt nytt huvudkontor, och Bert Nordberg är en av de första att lämna sitt gamla kontorsrum för det delvis öppna kontorslandskapet.

I slutet av augusti kommer 850 av enhetens anställda att ha flyttat till den nya kontorsbyggnaden i Kista, norr om Stockholm.

– Jag anser att flytten markerar inledningen på ett nytt lyckosamt skede för vår affärsenhet. På senare tid har vi tvingats genomgå flera svåra prövningar som har resulterat i en betydligt mindre enhet. Nu måste vi hålla ihop och ta vara på varandras förmågor, säger Bert Nordberg, chef för Systems.



Varje plan i Systems huvudkontor är indelat i större utrymmen med sex arbetsplatser i varje.

Några fördelar med att samla affärsenhetens anställda under ett och samma tak är att förutsättningarna för den interna kommunikationen kommer att bli bättre, samtidigt som kompetensutvecklingen kommer att underlättas. Men det finns också ekonomiska skäl till flytten.

– Idag har vi i genomsnitt en golvyta på 38 kvadratmeter per anställd. Men den öppna planlösningen i den nya kontorsbyggnaden betyder att golvytan

kan minskas till 19 kvadratmeter. Det ger kostnadsbesparingar på omkring 50 miljoner kronor. Pengar som jag anser att vi kan använda på ett mycket bättre sätt, säger Bert Nordberg.

Den nya byggnaden är utformad som ett stort "H". Planlösningen är delvis öppen. Varje plan är indelat i större utrymmen med sex arbetsplatser i varje. Det har bekymrat en del anställda som vant sig vid egna kontorsrum. Många är oroliga över att bli störda och för att det kommer att bli svårt att koncentrera sig på arbetet.

Bert Nordberg håller med om att det kan ta lite tid att vänja sig vid den nya omgivningen, men tror att den kreativa atmosfären som skapas av att man sitter tillsammans kommer att väga upp de eventuella olägenheterna.

– Jag ser verkligen fram emot att arbeta i den nya byggnaden. Det är inte första gången jag deltar i planeringen av ett öppet kontor och det är en av de mest stimulerande arbetsmiljöer jag kan tänka mig.

TONYA LILBURN

tonya.lilburn@lme.ericsson.se

# Ett personligt besök av vikt

Varje år besöker tusentals kunder Ericssonbolag över hela världen. Affärsenheten Systems tar exempelvis emot 400 kundbesök i år. Besöken stärker relationen till kunden, ibland lägger de grunden för nya affärer och ibland ingår de som en del i ett kontrakt. Kontakten följde med den franske operatören Orange under en dag i Kista.



FOTO: ECKE KÜLLER

**Klockan 08.15.** Kunden anländer. Resväskor packas ur bilen. Vid det första mötet är tonen formell mellan kunden och värden.

Luften är fylld av förväntningar. Jean-Patrice Guillou och Alexandre Brown från Orange,

hälsar på Hans Calminder från Ericsson, värd för besöket. Dagens schema är väldigt pressat. Ingen av aktiviteterna under dagen får ta för lång tid, samtidigt som kunden aldrig får känna sig stressad.



Några ur den kunniga personalen på Customer Visit Relations. Från vänster Carina Grip, Elisabeth Lindberg, Christina Bokelund, Chizuko Hjelmsstad, Kerstin Ahlform Enlund och Birgitta Eriksson.



Planering in i minsta detalj. Franska flaggan har hissats, kunden och dagen till ära.

**Klockan 09.30.** Personalen i gruppen Customer Visit Relations i Kista har bred kompetens. De har tidigare arbetat med bland annat marknadsföring, teknik, kommunikation eller inom andra kundorganisationer.

– Vi planerar varje besök tillsammans med den kundansvarige. För att det arbetet ska bli så givande som möjligt är det viktigt att vi själva har goda kunskaper om Ericsson. Vi måste exempelvis kunna visualisera företagets budskap, veta vem kunden är och anpassa demonstrationerna efter dennes önskemål och behov, säger Kerstin Ahlform Enlund, ansvarig för gruppen Customer Visit Relations i Kista.

– Ju tidigare vi kan börja planera ett besök desto bättre. Det är exempelvis bra om vi hinner köra igenom presentationerna en gång före besöket, för att se att allt stämmer, berättar Elisabeth Lindberg. Hon är en av elva projektledare inom gruppen.

Förutom att vara strukturerad, stresstålig och socialt kompetent är det bra om man som ansvarig för kundbesök är bra på att tänka om för att kunna hantera oväntade situationer.

– Jag minns en gång när Kurt Hellström var med under en demonstration. Precis innan kunden anlände gick demon ned. Vi beslutade oss snabbt för att se en annan demo före och när vi kom tillbaka en timme senare fungerade allting igen. Kunden märkte ingenting, utan var nöjd och glad, berättar Elisabeth Lindberg och skrattar.



**Klockan 10.15.** Så var det dags för något handfast och lekfullt – mobiltelefoner och handdatorer. Cecilia Brändström från Sony Ericsson visar ett axplock av det senaste från bolaget. Hon har med sig både T68i och en handdator, P800, som ska lanseras inom kort. François Richard är ansvarig för forskning och innovationer (R&I) på Orange. Starkast intryck på honom gjorde kameran och MMS-funktionaliteten. Till höger tar han en bild av kollegan Jean-Loup Hrycenko.



**Klockan 12.30.** Lunch i gästmatsalen Ericshof. En bit mat för att orka resten av dagen. Under eftermiddagen väntar fler demonstrationer, en presentation av enheten Consumer Lab och tid avsätts slutligen för en sammanfattning av dagen samt frågor.



**Klockan 13.35.** Kort promenad på Kistagången på väg till nästa demonstration i Mobile Internet Studio. Här går, lunkar och halvspringer varje dag tusentals Ericssonanställda till och från tunnelbanan.





**ERICSSON**   
Mobile Internet Studio

**Klockan 13.45.** Nästa punkt på dagordningen är en demonstration i Mobile Internet Studio på Kistagången 26. Mats Guldbrand, teknisk demonstratör på Ericsson, håller demonstrationer varje dag och kan konstnär att både informera och roa besökarna. Tröttnar han aldrig?

– Nej, jag möter olika typer av människor varje gång, allt från studenter till operatörs kunder och VIP-besök. Alla ställer olika frågor, även om jag så klart även får vissa frågor många gånger, berättar han.



**Klockan 17.30.** Det mest intressanta idag var att lyssna till hur Ericsson arbetar inom området forskning och utveckling och även föredraget om IP-näten och affärstrenderna inom 3G-området, tycker François Richard, som är ansvarig för forskning och innovationer (R&I) på Orange. Det är första gången han besöker Kista. Kollegan Jean-Loup Hrycenko nickar instämmande.

– Jag har sett stor kunskap om teknik och en tydlig vision om affärstrender och vart telekommarknaden är på väg, säger Jean-Loup Hrycenko, som ansvarar för partnerskap och kommunikation på Orange.

ULRIKA NYBÄCK

ulrika.nyback@lme.ericsson.se

#### SÅ HÄR BOKAR DU ETT BESÖK

Oavsett var du arbetar inom Ericsson så kan du gå in på denna webbsida för att registrera ett besök:

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

Klicka på Account Management och sedan på Customer Visit Planning. Där finns en separat knapp som heter Initiate Visit, där ska besöket registreras.

Missa inte Ericssons interna nyhetsprogram med senaste nytt inom Ericsson och telebranschen.

## 5minutes

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

Produceras av redaktionen på Kontakten



## Vi har gjort många smarta lösningar.

Låt oss visa dig några. Ring 08-522 250 44 och tala med Semcon Electronics Test & Design.

Kundanpassade testlösningar

Boundary Scan testutveckling

Mönsterkortslayout

Kvalitetsförbättringar

### SEMCON

Vi utvecklar, förbättrar och förenklar • [www.semcon.se](http://www.semcon.se)

## A partner for you.....



### Delta Electronics Powering 3G Networks

With 30-year experience in developing and manufacturing custom-design power conversion products, Delta Electronics is a leader in providing total solutions for power management systems. Delta provides a series of network solutions to meet today's and tomorrow's market needs:

- System Capacity: From 48V/50A to 48V/10KA for different applications.
- Module Capacity: From 48V/10A to 48V/120A.
- Power Density: Above 10W/in<sup>2</sup> design capability.
- DC/DC converters and DC/AC inverters for integrated solutions.

**Delta, your best power solution partner!**



**MCS 1800 series**  
• -48V/30A rectifier  
• System capacity:  
~ 48V/180A  
• System EMC class B  
• UL/cUL; TUV/CE  
• 24V model available



**MCS 600 series**  
• -48V/10A rectifier  
• Max. 5 rectifiers in parallel  
• System capacity:  
~ 48V/50A  
• System EMC class B  
• UL/cUL; TUV/CE



**MCS 3000 series**  
• -48V/50A rectifier  
• Max. 96 rectifiers in parallel  
• System capacity:  
~ 48V/4800A  
• UL/cUL; TUV/CE  
• 24V model available



EMPOWERING. SOLUTIONS.

Europe: 44-7771-956-299 [PMcMahon@euro.delta-corp.com](mailto:PMcMahon@euro.delta-corp.com)  
N. America: 1-919-767-3800 [telecompower@deltatp.com](mailto:telecompower@deltatp.com)  
Asia: 886-3-4526107 [herbert.ho@delta.com.tw](mailto:herbert.ho@delta.com.tw)  
[www.deltaww.com](http://www.deltaww.com)

# CDMA-basstation för ökad kapacitet

I juni lanserade Ericsson en ny radiobasstation för tredje generationens mobilstandard CDMA2000. Det är RBS 1130, en inomhus makrostation som ger operatörerna möjlighet att på en liten golvyta skala upp till mycket hög kapacitet.

RBS 1130 är avsedd att användas för både landsbygd och tätbefolkade städer. Den är en inomhusstation av makromodell med måtten 180 cm hög, 60 cm bred och 45 cm djup, med en vikt på cirka 200 kilo.

Eftersom kostnaden för att hyra plats för utrustning blir allt viktigare att hålla nere, är möjligheten att öka kapaciteten utan att skaffa ny utrustning en avgörande faktor för operatörerna. RBS 1130 löser detta problem genom att man kan starta med lägre initialkostnader och sen successivt öka kapaciteten i nätet.

## Möjlighet för fler bärvågor

Basstationen kan i hög grad konfigureras efter operatörens behov, vilket betyder att de begränsade spektrumresurserna kan fördelas dit där de gör mest nytta. Stationen stöder användandet av flera bärvågor, multi-carriers, och klarar allt från 1x3, det vill säga en bärvåg på 1,25 MHz i tre sektorer, till 6x3 i ett kabinett eller 12x3 i två kabinett bredvid varandra.

– Det känns mycket bra att vi nu kan introducera RBS 1130 och hjälpa operatörerna att erbjuda marknaden kostnadseffektiva 3G-tjänster för CDMA, säger Åke Persson, chef för Ericsson Mobile Systems CDMA.



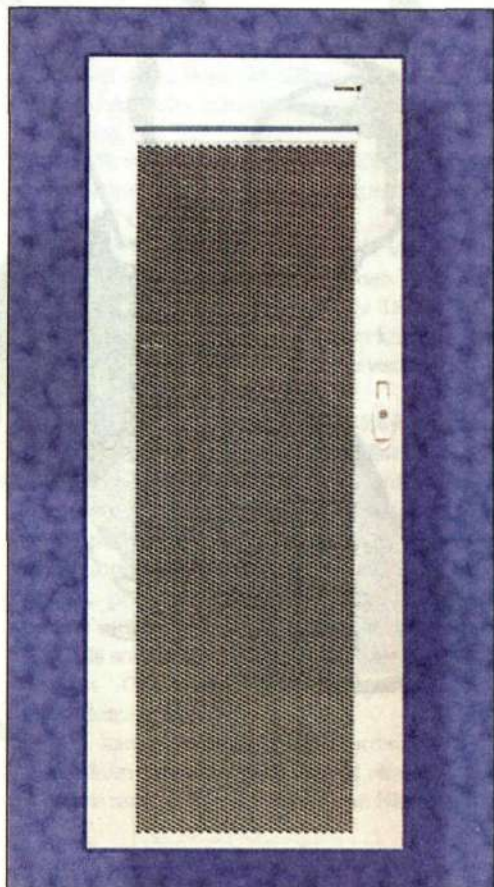
Åke Persson

CDMA-tekniken har inte samma sätt som GSM-näten utan har resurserna i en pool. Poolen kan användas av tal- eller multimediatjänster som kräver olika mycket kapacitet. Då brukar man tala om begreppet kanalelement, som i princip svarar mot en talanvändare. Enligt tekniska specifikationen klarar basstationen 3072 kanalelement.

## Gemensam grund

RBS 1130 bygger på Ericssons teknikplattform för 3G-produkter, CPP, Cello Packet Platform. Den ligger även till grund för flera andra radioelement i CDMA (och WCDMA), till exempel kontrollenheten för basstationerna, BSC 1120, basstationen RBS 1127, liksom paketdatanoden PDSN och Home Agent, HA, samt WSN, Wireless LAN Serving Node, för anslutning till lokala datanät med höga hastigheter.

En gemensam plattform betyder färre reservdelar och lägre kostnader för underhåll, enklare



Den nya makrobasstationen RBS 1130 för 3G-systemet CDMA2000 kan konfigureras för att optimalt stödja operatörens behov.

utbildning samt ett gemensamt gränssnitt för användarna.

RBS 1130 återanvänder radiodel och kanalkort från den tidigare stationen RBS 1127, som består av en huvudenhet, main unit, och upp till sex så kallade remote units, som är monterade nära antennen och var och en stöder en sektor och upp till två bärvågor.

## Snabb och lätt montering

Andra fördelar med RBS 1130 är att den är snabb att installera eftersom den är testad och konfigurerad vid leveransen.

Konstruktionen där alla kort och kablar nås från framsidan underlättar underhåll och gör det möjligt att placera skåpen rygg mot rygg eller sida vid sida. Dessutom är basstationen förberedd för hela utvecklingen fram till det som kallas All-IP.

LARS CEDERQUIST

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

## MMS-demonstration fjäder i hatten för Ericsson

Tack vare affärsenheten CDMA Systems lösningar kunde Ericsson vid världskongressen för 3G i Hongkong i juni först i världen demonstrera hur MMS (multimediameddelanden) kan sändas från en handdator, PDA, (Personal Digital Assistant) över ett CDMA2000-nät till en GPRS-terminal.

Under demonstrationen sändes med hjälp av Ericssons applikation PDA Messenger ett MMS, som bestod av text och bilder tagna med en handdator-kamera. PDA Messenger består av en klient i handdatorn och en applikation på en PDA Messenger Server.

Servern ger användarna tillgång till MMS via ett Multimedia Messaging Center, MMC, för att sända till mobiltelefoner och e-post-terminaler. Handdatorn kan nå servern över Internet via det fasta nätet eller mobilnätet.

– Ericsson har som mål att utveckla CDMA2000 och hjälpa operatörerna att erbjuda de bästa mobila Internet-tjänsterna till sina användare, säger Åke Persson, chef för Ericsson Mobile Systems CDMA.

MMS-demonstrationen bekräftar att Ericsson är den enda leverantör av mobila system som kan erbjuda totalt stöd från terminal till terminal mellan olika 3G-nät.

## Läs PDF-filer direkt i mobilen

Adobe Systems lanserar nu Acrobat Reader för läsning av Adobe PDF-filer, Portable Document Format, i mobiler. Användare som har operativsystemet Symbian och ett minne av minst 1,3 MB i sina terminaler, till exempel Sony Ericssons P800, kommer i slutet av året att kunna ladda ner Adobe PDF-filer.

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

## i-Modes kometkarriär en lyckad slump?

i-Mode kan knappast erövra världen. Det tror i alla fall inte telekomanalytikern David Boettger.

David Boettger menar att succén med NTT DoCoMos i-Mode-tjänst var resultatet av en rad omständigheter som sammanföll. Han jämför med Halley's komet – något som händer en gång i livet.



Rick Wilson, Mary Drobnis och Kitt Medrano tar emot priset.

## Teknikinformatörer belönade

Ericssons teknikinformatörer på affärsenheten för CDMA-system, BMOC, har fått en Award of Merit av Society for Technical Communication.

Fyra medlemmar av Ericssons Technical Publications Group belönades: Mary Drobnis, skribent, Kitt Medrano, redaktör och desktop publisher, Michael Hecht, illustratör, samt Rick Wilson, grafisk designer. Priset fick de för sin publikation Workforce Web User Guide and Quick Reference.

– Vi blev mycket glada och förvånade, säger Mary Drobnis.

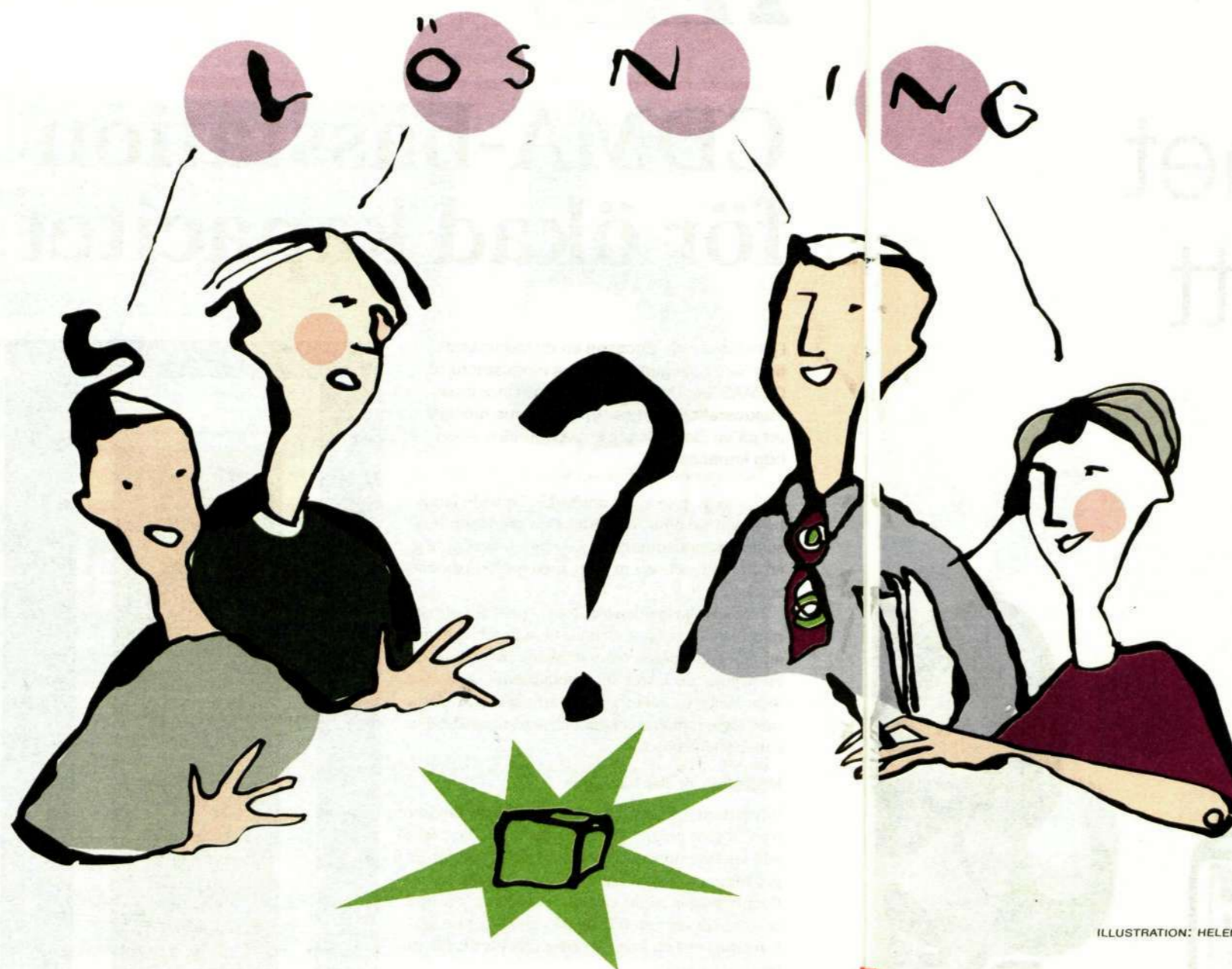
## TREDJE GENERATIONENS TEKNIKER

CDMA2000 är en av de tre tekniker som nu utvecklas för tredje generationens mobilsystem. De övriga två är WCDMA, Wideband CDMA, med bredare frekvenskanal, 5 MHz i stället för 1,25 MHz, samt utvecklad GSM som kallas

EDGE. Den första versionen av CDMA, cdma-One, ger tal och paketdata med upp till 64 kbps medan 3G-versionen CDMA2000 utvecklas i flera etapper: CDMA2000 1X, 1xEV-DO (Evolution-Data Only) samt 1xEV-DV (Data and Voice).



Det finns enormt mycket kunskap inom Ericsson. Och vare sig vi talar om tekniska detaljkunskaper, erfarenheter av en viss kund eller unika insikter om en specifik marknad, finns mycket tid och pengar att tjäna på att sprida och utnyttja den kunskapen på bästa sätt. Det är målet med Knowledge Networking.



## Koll på kunskap ger försprång

En helt ny uppgift landar på ditt bord. Hur hittar du bakgrundsmaterial? Vem kan du ringa för att fråga om hjälp? Risken är att du lägger för mycket tid på grundresearch och vänder dig till Alex och Kim som du känner sedan tidigare, vare sig de är de kunnigaste på området eller inte. I själva verket kanske det finns någon på andra sidan jorden som skulle vara perfekt för dig att kontakta. Att hitta rätt i ett stort företag som Ericsson kan vara knepigt.

– Vi vet att det här är ett problem för många, säger Cathrine Vincenti, som ansvarar för Knowledge Networking på koncernnivå. I ett litet och mindre komplext företag kan jag ringa någon som har varit anställd länge och fråga om råd. Vill jag ha reda på vem som sysslar med vad, ringer jag växeln. Men inom Ericsson måste vi skapa nätverk som underlättar. Det krävs både tekniska lösningar och rutiner för att träffas och utbyta erfarenheter.

### Svår balansgång

Cathrine Vincenti berättar att Ericsson ofta får beröm för att vara bra på att ta tillvara lokala idéer. Baksidan av det är en kultur där det hittills har varit lättast att börja om från början:

– Balansgången är svår. Vi vill ha de bra idéerna, men inte slösa tid på dubbelarbete. Då hamnar vi efter konkurrenterna.

Det är därför ingen slump att Kurt Hellström i sitt

nyårsbrev till alla anställda skrev att företagets största tillgångar är kunskaperna och talangen hos människorna. "Om vi jobbar i lag, delar vår kunskap och bygger på våra starka kundrelationer, är vi oslagbara," skrev han.

Många har redan insett just detta. Runt tiotusen medarbetare, kunder och partners deltar regelbundet i ett eller flera av det tiotal globala nätverk som finns på Ericsson idag. I många fall har det byggts upp metoder för att sprida kunskap om tekniska lösningar som Java, routrar eller Engine. Även Ericsson Foresight, som arbetar långsiktigt med att avläsa tekniktrender, handlar i mångt och mycket om att sätta rätt personer i kontakt med varandra.

### Måste vara enkelt

Vad krävs då för att ett nätverk ska fungera i praktiken? "Det får inte vara för krångligt" "Jag måste ha praktiskt nytta av det i mitt arbete" "Det krävs någon form av ledning, någon som stimulerar nätverket och ser att det hela tiden skapas värdefullt innehåll" är några av de vanligaste svaren.

Kicki Thornér är just en sådan där drivande person som är så viktig. Som knowledge manager inom Global Services Professional Services, hjälper hon medarbetare att driva nätverk. Många av dem möts dagligen i verktyget KSTool, en virtuell mötesplats som ursprungligen startades för att fältingjörer skulle kunna stötta och hjälpa varandra.

– Det kan vara ensamt att vara ute hos en kund långt hemifrån, förklarar hon. Ofta handlar det om tjänster i komplicerade nät, och ingen medarbetare kan själv kunna allt.

Maria Gabriela Landazuri arbetade tidigare som senior consultant inom TDMA, och reste då världen runt för att hjälpa kunder att optimera sina system. Hon berättar om ett uppdrag i Ecuador. När det dök upp problem kunde hon bege sig till Ericssons lilla kontor. Där loggade hon in på KSTool.

– Ibland kunde jag hitta en rapport från någon som haft liknande problem någon annanstans. Om rapporten var för kortfattad, kunde jag se vem som skrivit och ringa den personen för att diskutera.

Idag har KSTool vuxit och har runt 2 000 medlemmar samlade i 16–18 olika communities. Även om mycket av utbytet sker via portalen, är det också många av grupperna som väljer att då och då samlas.

– Sådana möten blir ofta oerhört roliga och spännande, säger Kicki Thornér.

Cathrine Vincenti betonar hur viktigt det är att Knowledge Networking inte bara blir ett flummigt begrepp som det förväntas att någon centralt ska sköta om.

– För det här berör alla, och det kan bara bli bra om medarbetarna själva ser vad de har för behov och engagerar sig. Det är inte så krångligt egentligen.



Maria Gabriela Landazuri

MARIA PAUES  
maria.paues@pauesmedia.se

**Fotnot:** KSTool, Knowledge Sharing Tool for Network Design and Network Performance Improvement.

## De ger svaren, ni ställer frågorna

John Christopher och hans kolleger på Ericsson Research i Montreal, Kanada utvecklar en helt ny produkt – The Ericsson Application Server (J2AS). Arbetsgruppen insåg tidigt att säljare, marknadsförare och kunder skulle ha många frågor när det väl var dags för lansering.

Därför valde de att använda sig av portalen Xpertise – ett hjälpmedel för att nätverka kunskap som funnits på LMC i Kanada i ett par år.

Portalen innehåller dels globala virtuella nätverk där personer med samma intressen kan chatta och nätverka socialt. Dels Knowledge Desks, där medarbetarna bygger kunskapssupport kring de egna produkterna parallellt med att de utvecklas. Ett sådant bildades också kring J2AS.

– Eftersom det bara finns ett fåtal personer med kompetens inom vårt teknikområde, ville vi gärna fånga den kunskapen i en bra form. Alla frågor vi i designteamet ställde oss själva under arbetets gång, lade vi ut på Xpertise tillsammans med svaret, berättar John Christopher.

Fyra personer ansvarar för att varje dag se om någon utifrån lagt in en fråga och se till att den besvaras. Alla som undrar kan alltså vara säkra på att få svar.

John Christopher ser många fördelar med metoden:

– Vi kan ge enhetliga och korrekta svar på hur produkten fungerar. Vi sparar tid eftersom vi slipper besvara samma frågor flera gånger. När produkten väl

finns ute på marknaden går det fortare att ge kunderna snabba besked, eftersom marknadsenheterna inte behöver göra research från scratch när de ställs inför ett specifikt problem. Vi har helt enkelt valt att se den här metoden som en viktig del av att leverera produkten till marknaden.

Minst lika entusiastisk är Anders Hemre, chief knowledge officer på Ericsson Kanada, och en av initiativtagarna till Xpertise.

– Portalen kom till i ett läge då verksamheten växte väldigt snabbt. De anställda tyckte att det blev ett problem att hitta varandra och att undvika dubbelarbete. Att lägga ut frågor och svar är ett bra komplement till de Product Information Status Cards som finns tillgängliga på nätet.

Även om Anders Hemre tycker att det är viktigt att man träffas på riktigt, ser han många fördelar med att nätverka via webben.

– Det är lätt att delta, man behöver inte be någon om lov eller vara borta från jobbet, säger han.

MARIA PAUES

**Fotnot:** Ericsson Application Server (J2AS) är en robust och standardbaserad server som gör det möjligt för operatörer och tjänsteleverantörer att tillhandahålla inkomstdrivande telekomtjänster i existerande och nästa generations nätverk.

## Systemarkitekter kapade kostnader

När en grupp systemarkitekter från helt olika teknikgrenar gemensamt granskar ett viktigt projekt och på två dagar lyckas föreslå rationaliseringar som dramatiskt minskar kostnaden och ändå förbättrar systemet – då är det ett lyckat exempel på nätverkande.

Klas Lundin är säker på sin sak. Det är ett privilegium att få ingå i ett nätverk som Ericsson System Architect Program, även kallat ESAP.

– Jag lär mig mycket om nya teknikområden, får bättre förståelse för företagets informella strukturer och lär dessutom känna människor från vitt skilda kulturer, säger han.

Sedan 1997 har ESAP samlat en noga utvald skara unga nyfikna systemarkitekter från olika delar av världen. Bakgrunden är ett behov av personer med helhetsyn, då företaget idag arbetar parallellt med många olika system. För tillfället har nätverket 45 medlemmar som träffas minst två gånger om året och som dessutom erbjuds var sin mentor.

– Inom gruppen finns en trivsamt mix av åldrar, nationaliteter och teknisk bakgrund, säger Klas Lundin, som själv arbetar med 3G-system på Ericsson Radio i Sverige. Gemensamt för alla tycker jag är en viss ödmjukhet och prestigelöshet som nästan är en förutsättning för att vi ska komma någon vart i våra diskussioner.

Hans Broström från Ericsson University ansvarar för programmet, och han berättar att gruppen årligen reser och besöker intressanta universitet och före-

tag. Dessutom möts deltagarna en gång varje år för att analysera ett specifikt problem eller projekt. Årets analysmöte hade temat kostnadsoptimering i arkitektur. Corporate Technology hade valt ut en existerande applikation till en av företagets nya plattformar för gruppen att titta närmare på. Efter två dagar hade gruppen bland annat kommit fram till att det skulle gå att dramatiskt minska kostnaden, med bibehållen prestanda. Man skulle samtidigt uppnå större skalbarhet. De kunde också peka på ett antal svårigheter med att använda UML (ett verktyg som automatiskt genererar kod) när målet är att öka kapacitet och realtidsprestanda. Ett häpnadsväckande resultat, enligt Hans Broström.

– Vi hade solklart aldrig nått samma resultat om vi hade arbetat individuellt, säger Klas Lundin. Någon lägger fram en idé och nästa person fyller i utifrån sin erfarenhet och så vidare.

Konkreta förslag till förbättringar är bara en av vinsterna med nätverket, enligt Louis-François Pau, teknisk chef på Ericsson CNCP. Den ökade kompetensen hos deltagarna och möjligheten att höja systemarkitekternas status är andra fördelar.

– ESAP är jätte viktigt, eftersom Ericssons konkurrenskraft idag först och främst hänger på kunskap om arkitektur, innovation och optimering. Det är en följd av att alla konkurrenter har tillgång till i stort sett samma verktyg och hårdvara.

Louis-François Pau slår fast att ESAP är en lönsam investering för företaget. – Om deltagarna vet vad som görs på andra håll inom Ericsson kan de undvika dubbelarbete, säger han.

Klas Lundin är medveten om sina förpliktelser.

– Jag måste betala tillbaka till företaget genom att sprida det jag lär mig och insikter vi skaffar i gruppen till min egen organisation, säger han.

MARIA PAUES

# Koppling via Internet ett effektivt sparsätt

Link Via Internet (LVI) är en ny teknisk lösning som kan spara stora summor åt Ericsson. I stället för dyra fasta uppkopplingar erbjuder LVI åtkomst till Ericsson Corporate Network (ECN) med hjälp av krypterad kommunikation via Internet.

Jakten på smartare och mera kostnadseffektiva sätt att arbeta med IS/IT inom koncernen fortsätter. Ericsson Global IT Services, lanserade nyligen Link Via Internet som på ett kostnadseffektivt sätt ska sköta uppkopplingen till det interna nätverket från Ericssons olika enheter världen över.

– Vi utnyttjar helt enkelt den befintliga Internet-strukturen och använder en krypterad kommunikation mellan kopplingspunkterna till de interna nätverken, säger Åke Westberg som är produktansvarig för LVI på Ericsson Global IT Services.



Åke Westberg

Traditionellt inom Ericsson har den externa trafiken mellan de lokala nätverken inom ECN körts i hyrda ledningar eller till och med via satellit där marknätet varit dåligt utbyggt.

Detta är i och för sig ett relativt smidigt sätt att få tillgång till ECN, men även dyrt. Det kostar Ericsson miljardbelopp per år att hålla företaget med denna IT-trafik. Åke Westberg och hans kolleger räknar med att de bolag som går över till LVI i stället för fasta ledningar kommer att sänka sina kostnader med minst 30 procent.

## Tidigare dyra lösningar

Lösningen uppfyller alla säkerhetskrav som gäller ECN och att Internet i sig skulle utgöra en osäkerhetsfaktor för den här typen av nät drift håller inte Åke Westberg med om.

– Snart kommer Internet att vara grunden till den mesta IS/IT-trafik som vi kör inom koncernen och ofta kan det till och med vara ett pålitligare alternativ än fasta ledningar.

– Om kommunikationen i en fast kabel upphör att fungera beror det vanligtvis på att kabeln gått av, vilket ofta tar minst ett dygn att åtgärda. Om detsamma händer med en länk till Internet så omdirigeras trafiken till en annan operatör och kommunikationen kan oftast återupptas inom några minuter, säger Åke Westberg.

Enligt Åke kommer den som kopplar upp sig mot det interna nätet med LVI i de allra flesta fall inte märka någon skillnad jämfört med om uppkopplingen sker med fast kabel.

– För vissa kommer det till och med att upplevas som en klar förbättring, säger han.

## Mindre kontor inleder

– I ett inledningskede tror vi att lösningen kan vara speciellt intressant för Ericssons mindre bolag. Dessa kontor har en väldigt hög uppkopplingskostnad per användare.

Det andra viktiga användningsområdet för Link Via Internet riktar sig till partners av olika slag. Den nya uppkopplingen ger samarbetspartners och underleverantörer en möjlighet att snabbt, och till väsentligt lägre kostnader än tidigare, koppla upp sig mot Ericssons nätverk.

JENZ NILSSON

jenz.nilsson@lme.ericsson.se



ILLUSTRATION: BJÖRN HÄGLUND

# Jordanien först ut med nya anslutningen

Ericsson i Jordanien har som första lokalkontor testat Link Via Internet. Efter smärre installationsproblem vid starten har uppkopplingen mot ECN fungerat så bra att planer finns på att installera LVI inom hela marknadsenheten Mellanöstern.

Rami Abboud är chef för avdelningen som hanterar IS/IT-infrastrukturen inom marknadsenheten Mellanöstern.

Han berättar att Ericsson i Jordanien sedan mitten av april har använt Link Via Internet för att få tillgång till Ericssons intranet.

– LVI har använts av hela organisationen i Jordanien, från kundansvariga och serviceingenjörer till folk som arbetar inom IS/IT-avdelningen. I början hade vi en del problem med installationen men sedan ett

par månader tillbaka fungerar uppkopplingen väldigt bra.

Ericsson i Jordanien räknar med att LVI ska hjälpa dem att spara ungefär 30 procent i uppkopplingskostnader mot ECN per år.

– Jag får med jämna mellanrum rapporter från Jordanien om hur anslutningen fungerar och hittills måste jag säga att vi är mycket nöjda. Faktum är att vi ser samma besparingspotentialer vad gäller uppkopplingen mot ECN inom Ericssons övriga verksamhet här i Mellanöstern. Därför har vi satt upp som ett mål att på sikt implementera lösningen inom hela marknadsenheten, säger Rami Abboud.

JENZ NILSSON

## ERICSSON I MELLANÖSTERN

Marknadsenhet Mellanöstern är en av Ericssons totalt 35 marknadsenheter och ingår i marknadsområde EMEA (Europa Mellanöstern och Afrika).

Marknadsenheten täcker hela Mellanöstern och finns representerad på tio olika städer varav Jordanien är en.

Chef för Ericsson Mellanöstern är Cesare Avenia.



Ericsson i Jordanien har sedan april i år testkört Link Via Internet. Resultatet har varit mycket tillfredsställande och nästa steg är att implementera LVI inom hela marknadsområdet Mellanöstern. FOTO: SALEH BAGHDADI

## Effektivare skydd för stulna datorer

En mardröm för många affärsresenärer är att få sin bärbara dator stulen. Ericsson Global IT Services har tagit fram en säkerhetslösning som förhindrar den värsta skadan om olyckan är framme. Ericsson Hard Disk Encryption, EHDE, garanterar att informationen på hårddisken förblir hemlig för obehöriga.

– Det har funnits liknande lösningar tidigare men ingen som riktigt har uppfyllt våra kunders önskemål och samtidigt fungerat väl i Ericssons produktmiljö. Med EHDE har vi fått fram en produkt som väl svarar upp mot säkerhetskraven, säger Mikael Eriksson, som arbetar med säkerhetslösningar inom Global IT Services.

Ericsson Hard Disk Encryption, installeras som mjukvara i den dator som behöver skyddas. Användaren får ett användar-ID och ett särskilt lösenord som skrivs in i samband med att datorn startas upp.

Om inloggningen blir godkänd påbörjas en kryptering av allt innehåll på hårddisken. Därefter är informationen endast tillgänglig för användaren och de övriga personer som har behörighet att ta del av materialet. Enligt produktansvariga på Ericsson Global IT Services, EGIS, är det ytterst svårt för en obehörig att knäcka krypteringen.

Viktigt att notera är dock att EHDE endast fungerar när datorn är avloggad,

lämnar man en igångsatt maskin obevakad kan vem som helst ta del av de konfidentiella uppgifter som finns på hårddisken. Inloggning och kryptering tar ungefär tio minuter och är utvecklade så att användaren kan arbeta med applikationer på sin dator samtidigt som EHDE krypterar den information och de applikationer som inte används för tillfället.

EHDE finns tillgänglig sedan början av sommaren och enligt uppgift på EGIS hemsida har över 600 Ericssonmedarbetare redan installerat säkerhetslösningen i sina bärbara datorer.

EHDE beställs via GORDON.

JENZ NILSSON

Ericssons aktiviteter på världsmarknaden avtar inte för att Kontakten har uppehåll i utgivningen. Sommaren har bjudit på flera avtal med operatörer, satsningar på forskning och nylanseringar. Här bjuder vi på ett urval av semesterns nyheter.

## Rysk expansion för Microwave

Ericsson håller på att teckna ett tvåårigt ramavtal för leveranser av mikrovågsutrustning i Ryssland. Det är operatören VimpelCom som ska använda MINI-LINK i ett rikstäckande GSM-nät. Leveranser har redan inletts.

VimpelCom är den ledande mobiloperatören i Ryssland, med cirka 50 procents marknadsandel i Moskva. Företaget har licenser som medger täckning av cirka 70 procent av hela Rysslands befolkning – eller 100 miljoner människor. Med stora expanderingsplaner var det viktigt för VimpelCom att hitta en leverantör som kunde leverera mikrovågs-lösningar snabbt.

Hittills har mer än 500 MINI-LINK-basstationer levererats. Nu pågår även diskussioner om att Ericsson ska tillhandahålla omfattande kundservice i form av installation och systemstöd. VimpelCom har använt MINI-LINK i sitt nät sedan 1994.



En installerad MINI-LINK BAS.

## Japanska Yozan valde Ericssons WLAN

Den nya japanska operatören Yozan har valt Ericssons WLAN-lösning för att sätta upp ett testsystem för mobila Internet-tjänster. Yozan bygger ett nät där det vanliga PHS-nätet kompletteras med trådlös LAN-access på utvalda platser med hög trafikthet, så kallade hot-spots.

Ericssons WLAN-lösning genererar tillfälliga lösenord som vid inloggning skickas till användarna via Yozans personsökartjänst Magic Mail. På så vis garanteras en säker dataåtkomst och fakturerings-tjänster. Systemet är tänkt för användare med bärbara terminaler eller laptops. Dessa får access via instickskort för PHS eller WLAN.

Yozan kommer först att bygga ett testnät i vissa delar av Tokyo. Försöken inleds i september med ungefär 1 000 användare. Ericsson tillhandahåller nätutrustning för WLAN och konstruerar och installerar nätet. Tekniskt stöd till projektet under provperioden ingår också i överenskommelsen.

Ericssons system för WLAN till mobiloperatörer har utvecklats i samarbete med det svenska företaget Service Factory, som är en ledande leverantör av tjänster och system för WLAN.

## Turkcell och Amena lanserar MMS

Både den turkiska operatören Turkcell och spanska Amena tar hjälp av Ericsson för att lansera MMS i sina nät. Kontrakt har tecknats för såväl infrastruktur som tjänster och integration av MMS i de existerande näten. Innehåll och tillämpningar kommer att tillhandahållas av Mobility World.

Turkcell introducerade MMS-tjänster den 17 juli och Amena några veckor senare. Båda operatörerna är först på sina respektive marknader att kommersiellt lansera MMS.

Både Amena och Turkcell är sedan tidigare kunder hos Ericsson, med system för GSM, UMTS och GPRS. Det nära samarbetet mellan Ericssons Mobility World i Turkiet och Turkcell har bland annat resulterat i lösningen GPRSLand, som blivit en succé på flera håll i världen.



Med MMS kommer det att bli lätt att till exempel få snabba shoppingråd.

## Wind och Ericsson gör gemensam sak

Den italienska operatören Wind har gått samman med Ericsson i en satsning på forskning och utveckling av tjänster för mobilt multimedia. Ett avtal undertecknades i juli i Rom av Kurt Hellström och Tommaso Pompei, koncernchef i Wind-gruppen. Avtalet är ett strategiskt steg för utvecklandet av infrastruktur och tjänster. Ericsson och Wind kommer att samarbeta med att ta fram mobiltelefon-tjänster, lösningar för Mobilt Internet och tillämpningar för 3G. Ett antal gemensamma initiativ etableras, exempelvis analyser av marknadspotential, utveckling av tekniker och standarder. Parterna ska dela resurser för att ta fram innovativa tjänster, men också tillsammans sköta marknadsföring av de gemensamt utvecklade projekten.

Wind får tidigt tillgång till produkter och tjänster som utvecklats inom ramen för avtalet, med särskild tonvikt på avancerade lösningar för fasta



Nu kan turistandet vid Fontana di Trevi i Rom bli ett interaktivt nöje. FOTO: STEFAN BORGIUS/PRESSENS BILD

och mobila Internet-baserade multimedietjänster. Ericsson har varit huvudleverantör till Wind för dess utbyggnad av mobilnät för 2G och 3G och

dessutom främsta tekniska partner i byggandet av Italiens första integrerade nät för fast och mobil Internet-access.

## Ericsson enda leverantör av GSM i Nicaragua

Nicaragua är ett nytt land på Ericssons GSM-karta. Den 12 juli meddelade operatören Enitel att koncernen blir ensamleverantör av utrustning, programvara och tjänster för GSM 1900. Enitel ska bygga ett rikstäckande nät med avancerade GSM-tjänster som röstbrevlådor, automatisk roaming, förbetalda abonnemang och SMS.

Operatören, som nyligen privatiserades genomgår nu förvandlingen till att bli ett mer kundorienterat företag. Genom att investera i både mobila och fasta nät har Enitel ökat telefon-tätheten i Nicaragua från 2,5 procent – lägst i Centralamerika – till 6 procent.

## Nyckelfärdigt till serbiska Mobtel

Den serbiska operatören Mobtel har beställt utökningar och förbättringar av sitt GSM-nät för mer än 105 miljoner dollar. Kontraktet, som undertecknades den 26 juni innebär att Ericsson är ensamleverantör av utrustning, programvara och tjänster för utbyggnaden. När det gäller växeldelen av utbyggnaden kommer Global Services att leverera en nyckelfärdig lösning, där installation, genomförande och integration ingår. Dimensionering och konstruktion av nätet ingår också i uppdraget.



## Ökad kapacitet för Telia International

Ericsson och Juniper Networks ska hjälpa Telia International Carrier, TIC, att bygga ut kapaciteten i dess europeiska stamnät. Det sker genom leveranser av IP-routrar för backbone nät, baserade på Juniper Networks T640 Internet Routing Node. Ericsson kommer att driftsätta dessa routrar i det nät som TIC byggde förra året. Ericssons lösning för PBN (Public Broadband Network) gör det möjligt för TIC att avsevärt öka bandbredden i nätet, samtidigt som kapital- och driftkostnaderna kan minskas. T640, som klarar datahastigheter på 640 Gbit per sekund kan skalas upp till hastigheter på flera terabit per sekund.

# Historia och visioner ger gemensam syn

En ny version av "The Ericsson story" finns på intranätet Inside. Hemsidan är ett praktiskt verktyg för att hämta bakgrundsfakta om Ericsson, om strategier, sätt att arbeta och mycket mer.

– Även om The Ericsson story är fylld med fakta är tanken att innehållet ska presenteras så att det är lätt att återberätta. Där ges bland annat besked om hur vi ser på marknaden och tillväxten av telefonabonnenter. Men det är inte något strategiskt dokument, utan ett stöd i kommunikationsarbetet, förklarar Mads Madsen, pressansvarig.

Sajten är uppdelad i sektionerna Vision, Strategy and strengths, Way of working, Social responsibility, Main business areas, Brand och Ericsson as an investment.

Bland det ibland rätt så tunga innehållet har mer lättviktiga fakta sprängts in, till exempel att genomsnittsåldern på en Ericssonanställd är 35 år.

– Inom Ericsson behöver vi den här bakgrunden för att kunna ge en gemensam bild av företaget, säger Mads Madsen och fortsätter:

– Det är viktigt att visa vår plats på marknaden och att kunna berätta historien om oss själva på



Synen på företaget uppdateras genom åren. Lars Magnus Ericsson finns i bakgrunden.

samma sätt, annars minskar vårt genomslag.

The Ericsson story är användbar på många olika sätt.

– Det är en grund att stå på när man kommunicerar med anställda, kolleger, kunder och partners. Utifrån den information man får är det lätt att friska upp sina kunskaper när man förbereder en företagspresentation eller ett tal, eller om man letar efter textcitat ur brev och artiklar, med mera, säger Mads Madsen.

The Ericsson story förnyas fyra gånger om året, i anslutning till kvartalsrapporterna. Den nya versionen lyfter bland annat fram de tre nyckelord för verksamheten som vd Kurt Hellström lanserade på chefskonferensen i Frankfurt: Business, Focus, Cost.

DODI AXELSON

dodi.axelson@lme.ericsson.se

inside.ericsson.se/ericssonstory/



## ur arkivet

Redan 1976 drömde ingenjörer om att både höra och se motparten under ett telefonsamtal. I Kontakten 6-7/1976 rapporterade man om den unge Rocky Rosen som var med om en demonstration av den senaste utvecklingen av videotelefoni. Han fick också prata med Jöns Ehrenborg, den dåvarande direktören för forskning och utveckling. Rockys pappa Harold Rosen tilldelades LME-priset.

## Shared Services flyttar in i nya lokaler

Ericsson Shared Services, ESG, har flyttat till ny adress i Sundbyberg.

Sedan den 1 juli finns enheten i området Sundby-park, med gatuadress Gesällvägen 23. Postadressen är däremot oförändrad – Ericsson Shared Services AB, SE-172 81 Stockholm.

Internadress: SP/ESG och så vidare.

## LME-fakturor till Östersund

Moderbolaget i koncernen, Telefonaktiebolaget LM Ericsson, har infört nya rutiner för sin fakturahantering. Numera hanteras dessa elektroniskt, i systemet e-flow. Eftersom det kräver att alla fakturor först scannas in elektroniskt, ska numera alla leverantörsfakturor till LME skickas till adressen: Telefonaktiebolaget LM Ericsson, 839 87 Östersund.

## på nya jobb

Jacqueline Hey och Bernd Schmidt har anställts i Global Customer Unit Vodafone Management Team. Jacqueline Hey blir ansvarig för Relationship Management, Business Planning och andra aktiviteter inom området affärsutveckling, medan Bernd Schmidt blir ansvarig för Global Marketing.



Bernd Schmidt

Toby Seay har anställts som Key Account Manager för AT&T and Affiliates i Market Unit North America. Toby Seay var tidigare anställd i AT&T Wireless där han ledde National Operations.

## utnämningar

Martin Körling har utsetts till expert inom området Network Architecture.

Erik Westerberg har utsetts till expert inom området GPRS and EDGE Access Networks.



Erik Westerberg

# kontakten

KONCERNREDAKTÖR, ANSVARIG UTGIVARE

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



### REDAKTIONSSEKRETERARE

Ingrid Bävsjö, 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

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

### REDAKTION

Dodi Axelson, 08-719 24 18  
dodi.axelson@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

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

LAYOUT OCH WEBBDESIGN  
Paues Media, 08-665 73 80

EXTERNA ANNONSER  
Display AB, 090-71 15 00

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

### TRYCK

Nerikes Allehanda Tryck Örebro, 2002

### ADRESS

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

### KONTAKTEN PÅ WEBBEN

http://www.ericsson.se/  
SE/kon\_con/kontakten

Anställdas adressändringar för  
tidningen görs till lönekontoret.



En svensk fallskärmsjägare landade med Nordic Peace-flaggan vid invigningen av Nordeuropas största militära övning i år.

FOTO: MAJA SUSLIN/SCANPIX

# Kriget om Sverige

Sju nationer. Representanter från NATO och Ryssland. FN, Röda Korset och Läkare utan gränser. 3 000 militärer och civila. Och så Ericsson, naturligtvis.

Hela Mellansverige är belägrat. Sedan 1998 råder fullt inbördeskrig, och mer än 45 000 civila beräknas ha dödats. Omkring Mälaren har området delats i Kasurien och Mida, och båda sidor kämpar om Södertälje hamn. Flera massgravar har hittats på Askö, och upprepade brott mot mänskliga rättigheter har rapporterats. För ögonblicket råder en skör vapenvila.

Nordic Peace 2002 är den största militära övningen i norra Europa i år, med ett scenario baserat på konflikterna i Bosnien, Kosovo och Afghanistan. Det handlar framför allt om fredsbevarande insatser genom civilt och militärt samarbete. Då behövs fungerande kommunikationer.

– Försvaret ringde och bad oss låna ut R250-telefoner till övningen, och erbjöd oss då att komma hit och visa några av våra andra lösningar, förklarar Kristina Forsman, som arbetar med Ericsson Response.

Med sig hade Kristina Forsman GSM- och satellit-trailern, ett helt självständigt system som gör att man kan upprätta fungerande mo-

bilkommunikationer på mycket kort tid i krisdrabbade områden. På plats fanns också en telematikanpassad Volvo V70 Cross Country.

– Det här fordonet är utrustat så att de ansvariga beslutsfattarna kan se var bilen befinner sig och i vilket skick den är. Det sparar väsentlig tid och därmed kan man förstås fatta snabbare och bättre beslut, säger Gunilla Rydberg som är affärsutvecklare för telematik för försvaret på Ericsson Microwave Systems.

De båda fordonen fick en hel del uppmärksamhet och nyfikna frågor från deltagarna som kom från samtliga skandinaviska och baltiska länder samt Storbritannien.

– Nu, mer än tidigare, står det klart att vi kommer att behöva varandra vid konflikter, liksom att militären är beroende av samarbetet med icke-militära organisationer, konstaterade major Harri Ints från den estniska armén.

ELIN AHLÉN

elin.ahlén@lme.ericsson.se



krönika

LARS-GÖRAN HEDIN  
koncernredaktör

## Verkligheten bakom rubrikerna

Så var det dags att sätta fart på Kontaktenproduktionen efter vårt sedvanliga sommaruppehåll. Det har varit en sommar präglad av kontraster, sett ur mitt perspektiv. Ena dagen underbart svenskt sommarväder, nästa dag hällregn. På morgonen börsuppgång, på eftermiddagen börsfall (dessvärre tycks vi ha fått fel på dygnsrytmen så att det blivit fler eftermiddagar än förmiddagar). Svarta katastrofrubriker om Ericsson i externpressen, medan verkligheten, som vanligt, varit mer vardagsbetonad.

Det här sista tarvar en förklaring. Inför och efter Ericssons kvartalsrapport skrevs det spaltmil om hur illa det går för företaget, om våra förment hemliga bonusar, om kreditnedvärderingar, fallande börskurser och allt vad det nu var som mina journalistkolleger i externmedia producerade. Bilden av Ericsson är i princip nattsvart om man inte har något att stämma av den med – och det har ju väldigt många människor tyvärr inte.

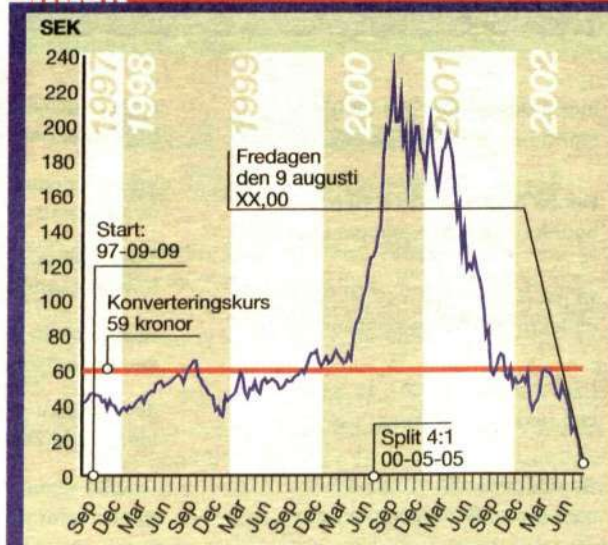
Som Kontaktenredaktör har jag dock andra informationskällor. En av uppgifterna inför det här numret blev att gå igenom sommarens interna nyhetsflöde. Blev jag förvånad över att en helt annan bild då framtonade? Nej, naturligtvis inte. Det är ju trots allt så att det jobbas oförtrutet vidare inom Ericsson. I alla världens hörn gör vi affärer, vidareutvecklar våra sätt att arbeta och ser olika tecken på att marknaden inte är så stendöd som rubrikerna antyder.

Visst – Ericsson går fortfarande med förlust – men samtidigt har det gjorts ett enastående arbete för att minska våra kostnader och bli effektivare. När det vänder i marknaden är vi, med Per-Arne Sandströms ord i 5minuten: En mycket stark och snabbväxande spelare.

Så vi som här uppe i det kalla Norden nu återvänt till grottekvamen efter välförtjänt semester ska inte deppa över vad som sägs om vår framtid i medierna. Detsamma gäller alla kolleger på andra håll i världen. För oss alla gäller det nu att mer än någonsin kavla upp ärmarna och hugga i med uppgiften att sälja mer, sälja mer och spendera mindre.

Vi ska minsann visa alla som tvivlar att det är värt att satsa på Ericsson!

### aktien



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