

kontakten



FOTO: GUNNAR ASK

Motivation i motvind Britts utmaning

4-5



FOTO: GUNNAR ASK

OH-bilder
inget
för Jack

7



Här börjar
historien

12-13

nr
12 september
2002

15

Bert Nordberg rensar i portföljen	6
Färre klarar fler projekt	8
Steg för steg mot billigare resor	17
Fördjupat samarbete med Röda Korset	19



Sony Ericsson



GC75 - GO ONLINE HERE

The Sony Ericsson GPRS PC Card Modem GC75 offers the ultimate in mobile connectivity. As small as a credit card, it has the power to connect you to the world. In real time without wires or cables. Simply slide the Sony Ericsson GC75 into the PC card slot of your laptop and gain immediate access to email, the Internet and corporate databases. Experience business in a way you never thought possible. Learn more: www.SonyEricsson.com



SKANSKA

Skanska IT Solutions

CLICK TO BUY

Sony Ericsson's GC75 -

Now available for all Ericsson employees

Go to: www.skanska.se/telecenter or <http://ctb.ericsson.se>

Framgångsrik nyemission

Ericssons nyemission blev en stor framgång. Emissionen övertäckades till 35 procent och bolaget fick 137 000 nya svenska aktieägare.

– Vi har många att tacka, inte minst alla nya aktieägare. Det här visar att aktieägarna tror på Ericsson och telekommarknadens framtid, säger Michael Treschow, styrelseordförande i Ericsson.

Av de preliminära resultaten som presenterades den 6 september framgår att mer än 99,5 procent av teckningsrätterna utnyttjades.

Att emissionen är övertäckad betyder att efterfrågan på aktier var större än tillgången. Aktieägarna erbjöds att köpa en ny aktie för varje aktie de redan ägde i bolaget. De hade också möjlighet att ansöka om en större post i händelse att det skulle bli aktier över i den första fördelningen.

De nu återstående aktierna, en halv procent av den totala mängden, kommer att fördelas bland de aktieägare som anmält intresse för fler aktier.

Det var en Michael Treschow på mycket gott humör som presenterade de preliminära resultaten för svensk media. Han föregick frågan om de 30 miljarder kronor som emissionen inbringar "kommer att räcka".

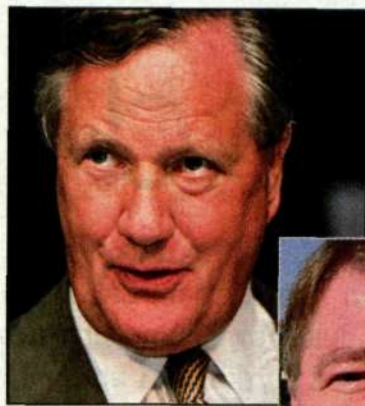
– Så vitt vi kan bedöma kommer de att göra det. Det är också viktigt att komma ihåg att vi anpassar våra kostnader så att vi nästa år kan tjäna pengar även med en försäljning så låg som 120 miljarder kronor.

– Det här är en tillväxtbransch på lång sikt. Folk slutar ju inte att ringa.

Michael Treschow betonade på presskonferensen att Ericsson nu som företag måste "ta tag i vardagen".

– Många anställda har haft och har det kämpigt. Jag känner stor sympati med de som kommit i kläm under de här stora omstruktureringarna.

Ericssons styrelseordförande fick också frågan om det verkligen var nödvändigt att teckna den bankgaranti som skulle utlösas om inte emissionen blivit fulltecknad.



Resultatet av nyemissionen fick styrelseordförande Michael Treschow (ovan) och Gary Pinkham, ansvarig för investerarelationer, på mycket gott humör.



– Garantin är som att köpa en försäkring till sitt hus, när man gjort det ställer man sig ju inte frågan "är jag glad för att det inte brinner".

Ericssons ansvarige för investerarelationer, Gary Pinkham, pekar på flera faktorer som orsak till att emissionen blev så framgångsrik:

– Prospektet var genomarbetat och vi redovisade öppet risker och möjligheter med att investera i företaget. Vi förklarade hur nyemissionen är en del av Ericssons strategi för att omstrukturera företaget så att vi, när konjunkturen vänder, kommer ut som ett starkare företag.

– Ledningen presenterade också på ett utmärkt sätt strategin för de större aktieägarna i Europa och USA, säger Gary Pinkham.

Det slutgiltiga emissionsresultatet blir klart omkring den 12 september.

HENRIK NYGÅRD

henrik.nygard@lme.ericsson.se

4 000 anställda berörs av ny IS/IT-strategi

Ericsson outsourcar stora delar av den operativa delen av IS/IT. Totalt berör detta cirka 4 000 anställda över hela koncernen. Endast några hundra specialister och chefer blir kvar i företaget för att styra verksamheten.

Åtgärden är en del av den översyn som pågår av Ericssons hela IS/IT-verksamhet som i sin tur ska bidra till att Ericsson vid utgången av 2003 ska ha 50 miljarder kronor lägre kostnader och färre än 60 000 anställda.

– Vi förhandlar nu med ett tiotal tänkbara partners, säger COO Per-Arne Sandström. Vi bedömer våra partners ur flera synvinklar, bland annat hur de tidigare tagit hand om sin personal och hur de hanterat personalens kompetensutveckling. Men

vi tittar förstås också på hur de kan ge oss mervärde så att vi kan förbättra vår marknadsposition.

Hela IS/IT-verksamheten ses också över för att öka effektiviteten och sänka kostnaderna. Den flora av olika stödsystem som vuxit fram ska ersättas med ett gemensamt system baserat på SAP. De IS/IT-verktyg som används inom forskning och utveckling ska också standardiseras.

Tidsschemat är pressat. Redan i månadsskiftet oktober/november ska tänkbara partners ha utvärderats och i november ska avtalen vara klara med målet att efter årsskiftet kunna arbeta enligt den nya modellen.

LARS CEDERQUIST

lars.cederquist@lme.ericsson.se

Wireline får ny säljorganisation

Wireline Systems omorganiserar marknads- och säljorganisation för att anpassa den till rådande marknadssituation. Tre säljcenter inrättas där varje center svarar för var sitt marknadsområde: Asien och Stillahavsområdet, Europa, Mellanöstern och Afrika samt Syd- och Nordamerika.

Tre befintliga marknadsenheter kommer att ansvara för samtliga produkter för fasta nät inom sina respektive marknadsområden. Detta utökade ansvar kallas MUX. Marknadsenheterna kommer att ligga i Australien, Storbritannien och Mexiko och använda resurserna inom befintliga marknadsenheter.

Dramatisk nedgång

Marknadsläget i telekombranschen har lett till en dramatisk nedgång av antalet order när det gäller kretskopplade nät, som traditionellt varit en lönsam affär. Operatörernas låga investeringar gör det till en utmaning att med hjälp av Engine och IP omvandla det stora antalet kontrakt och avtal till nya installationer och order. Bredbandsaccess är ett stort tillväxtområde, men har ännu inte nått några större volymer. Alla dessa faktorer har lett till beslutet att konsolidera resurserna för Wireline.

– Nyckeln är att fokusera på våra kunder, kostnader och effektivitet. Regionaliserad distribution är inte något nytt för Ericsson. Vi använde denna modell för våra Customer Configuration Centers och centraliseringen av utrustning av system med tre center, vart och ett ansvarigt för ett marknadsområde.



Bert Nordberg

Väg till lönsamhet

Barry Borzillo, Rory Buckley och Hans Vestberg har utsetts till MUX-chefer. De kommer att fortsätta att ansvara för sina respektive marknader som är Australien och Nya Zeeland, Nordvästeuropa och Mexiko.

KAM-arna för Wireline-kunderna kommer att rapportera till MUX-arna och kommer även i fortsättningen spela en viktig roll när det gäller kontakterna med kunderna. Den nya MUX-organisationen kommer att vara en del av strukturen för marknadsområdena.

Målet med förändringen är att koncentrera resurserna och att kontrollera kostnaderna och därmed hjälpa Ericsson att bli lönsamt. Omorganisationen kommer att resultera i en minskning av marknadsföring och säljresurser för Wireline. Det blir upp till respektive MUX-chef att bestämma personalstyrka och kompetens efter vilka affärsmöjligheter det finns inom regionen.

Den nya organisationen ska vara helt genomförd den 15 november.

HENRIK NYGÅRD

henrik.nygard@lme.ericsson.se

Nytt datasystem för EAB i Sverige

Ett program för att införa ett gemensamt datasystem har påbörjats på Ericsson AB i Sverige. Systemet, CBS (en variant av SAP som betyder Common Business System), börjar användas den 16 september inom delar av affärsenheten Systems. CBS kommer att användas av alla EAB-anställda efter december 2003.

Läs mer på EAB:s hemsida:

eab.ericsson.se

Att skapa motivation trots motvind

I den svåra situation som råder är det viktigare än någonsin att Ericssons medarbetare är kreativa och offensiva på marknaden. Försäljning och ökad ordergång är högsta prioritet. Hur mobiliserar man styrkorna i ett läge då många medarbetare tvingas lämna företaget?

Ericssons personaldirektör, Britt Reigo, har sett såväl upp- som nedgångar i branschen tidigare. Kontakten talade med henne om hur personalfunktionerna arbetar med den svåra, men absolut nödvändiga uppgiften att hålla medarbetarna motiverade.

– Att ingjuta framtidstro, mod och motivation i medarbetarna, samtidigt som Ericsson tvingas göra kraftiga personalneddragningar är enormt svårt. Personalfunktionernas uppgift är främst att stödja cheferna. Dessa finns nära medarbetarna varje dag och de får inte sluta tro på Ericsson som branschens ledare, säger Britt Reigo.

En viktig faktor är tillgänglighet. Britt Reigo förklarar att cheferna måste vara synliga och tillgängliga när medarbetarna behöver stöd och information.

– Det är tungt att säga upp folk och det är svårt att vara generös med känslor under ett sånt arbete. Där kan vi bli bättre och vi måste bli det.

Mål viktigt instrument

Rörlig lönedel, optioner, konvertibler och program för aktiesparande är ekonomiska instrument som Ericsson traditionellt använt för att motivera medarbetarna och de instrumenten gäller även i framtiden. Att aktiekursen under senare tid gått sämre än vad alla hoppats på är naturligtvis olyckligt, men det underkänner inte den här typen av verktyg.

– Belöningssystemen kommer att finnas kvar även i fortsättningen, men chefernas viktigaste verktyg för att skapa motivation är faktiskt inte beroende av aktiekursen. Cheferna motiverar med tydliga strategier och mål och genom att alltid ge medarbetarna respons på det de åstadkommer.

Britt Reigo har under sina snart 14 år på Ericsson sett både upp- och nedgångar. Situationen idag har flera likheter med perioden i början av 1990-talet, men det finns också skillnader. 1991 dök resultatet kraftigt och Ericsson tvingades göra stora neddragningar och införde totalt anställningsstopp. Företaget lyckades snabbt mobilisera och dra ned kostnaderna. Vid slutet av 1992 vände resultatet uppåt.

– Under tidigare tuffa perioder har det funnits områden inom företaget som gått bra och vars bärkraft hållit andra delar flytande. I de fall då vi tvingats säga upp duktigt folk inom vissa områden så har de till stor del sugits upp i annan verksamhet som vuxit kraftigt. Så är det inte idag. Nedgången har varit dramatisk inom all verksamhet och Ericsson har inte råd att göra annat än det som är nödvändigt för kärnverksamheten.

När Ericsson tvingas säga upp medarbetare är det viktigt att undvika överbelastning för den personal som blir kvar. Det gäller att ställa sig frågan om arbetet behövs eller kan göras på annat sätt utan att riskera kvaliteten på produkterna. Prioritering är avgörande.

– Ledningen och cheferna måste vara tydliga med vilka prioriteringar som gäller och då kan medarbetarna själva dra slutsatser och omsätta det i arbetet. Individerna måste också själv säga ifrån när det gäller hur stor arbetsbörda han klarar.

Stöd till affärsutveckling

Även koncernfunktionen People & Culture gör förändringar för att möta dagens villkor. Antalet medarbetare har nästan halverats sedan början av 2001.

– Vi har plattat till organisationen, avslutat eller skjutit upp vissa uppdrag och renodlat verksamheten. Vi samlar så kallade transaktionsarbeten, det vill säga återkommande rent administrativa och rutinmässiga sysslor, inom Human Resources. I USA, England och Sverige har arbetet kommit en bit och det drar nu igång i andra delar av världen.

Med tydligare rutiner ökar utrymmet för arbete med ledarskapsfrågor. Human Resources är ett viktigt instrument för ledningen när det gäller affärsutvecklingen, till exempel genom att sätta rätt människor på rätt plats.

Det har gått ungefär ett halvår sedan Ericsson samlade flera svenska bolag i det nybildade Ericsson AB. För Human Resources har den nya strukturen inneburit en klar fördel.

– Till exempel är det mycket enklare för oss att hantera personalflyttningar. Andra funktioner har också fått det lättare. I stället för 16 olika bokslut behöver koncernfunktionen Finance bara göra ett. Vi undviker dessutom kulturella barriärer mellan bolagen och det förstärker känslan och bilden av ett enda Ericsson. Visst ska man ha lokal identitet och stolthet, men det hänger inte samman med juridiska bolag, säger Britt Reigo.

Varför ska medarbetarna vilja att stanna inom Ericsson?

– Vi jobbar i en avancerad och intressant framtidsbransch och oavsett var man sitter inom Ericsson så är det ett globalt perspektiv som gäller. Majoriteten av världens befolkning saknar fortfarande tillgång till telekommunikation, så affärspotentialen är oerhört stor framöver. Det finns en enorm rikedom när det gäller kompetens och det är en stimulerande miljö. Jag värnar om våra grundvärderingar som ett vänligt och generöst företag som bjuder på information och hjälp. Jag förstår att många känner sig oroliga just nu, men det gäller att vi behåller de värderingar och egenskaper som gör oss världsledande.



Vi får inte glömma att Ericsson är världsledande i branschen

När Ericsson går igenom en tuff period är det viktigare än någonsin att chefer är synliga, tillgängliga och tydliga i målsättningen för medarbetarna. Ericssons personaldirektör, Britt Reigo, tror på Ericsson som en stimulerande arbetsgivare även i fortsättningen.

– Detta är början på en ny era, sade Bert Nordberg under invigningen av det nya Systems-huset i Kista nyligen. Bland de förändringar som kommer att märkas inom den närmaste framtiden ingår en mer koncentrerad produktportfölj, effektivare supply-processer och flexiblare kundsupport, allt enligt Ericssons uppdaterade strategier.



Flytten till det nya huset markerar början på en ny, positiv period för affärsenheten Systems, tror enhetschefen Bert Nordberg. FOTO: CAROLA WELIN

Nya tider på Systems

Mycket har hänt inom Systems-enheten, BSYS, de sista månaderna. En helt ny organisation har satts på plats, bemanningen har mer än halverats och antalet chefer har minskats med över femtio procent. Dessutom har enheten flyttat till ett nytt hus i Kista, och håller som bäst på att installera sig där.

Mitt i allt detta ska Bert Nordberg anpassa verksamheten till Ericssons övergripande strategier, som lades fram i juni i år.

– Det har varit en turbulent och på många sätt negativ period, med den osäkerhet som nedskärningar och omorganisation innebär. Nu är det dags

att stabilisera detta och sätta processerna på plats, och jag tror att flytten till det nya huset är inledning på en positiv period, säger Bert Nordberg.

Den viktigaste åtgärden som följer på den uppdaterade Ericssonriktningen är en renodling av produktportföljen. Utvecklingsbudgeten ska koncentreras på framtidsområden, vilket innebär att de produktlinjer som inte tillhör dem får mindre resurser eller läggs ner.

– Ska man finnas inom ett område måste man vara en av de ledande spelarna, annars ska man inte vara där. Därför måste vi koncentrera oss på de pro-

duktlinjer där vi kan dominera, och lämna de områden där vi inte har den positionen. Utmaningen för oss är att se till att vi går ur dessa produktområden med lönsamhet, säger Bert Nordberg.

En annan åtgärd är att effektivisera paketering och distribution av produkterna. Samma teknikplattform kan exempelvis användas för flera produktlinjer, så att lösningarna blir både billigare att producera och effektivare för kunden. Kundsupporten kommer också att ses över och anpassas till varje enskild produktfamilj.

– Vissa lösningar kräver global expertis och andra lokal expertis, så vi kommer att gå igenom alla produktfamiljer och fastställa vilka som kräver support på vilka platser i världen.

När det gäller ledarskap tror Bert Nordberg på en resultatorienterad strategi. Det innebär bland annat att man inom Systems-enheten satsar på chefer som kan visa upp utförda snarare än planerade resultat.

– Styrkan i organisationen är inte att göra planer, utan att genomföra dem, därför har resultatorientering varit det främsta kriteriet när vi tillsatte chefer i den nya organisationen.

Samtidigt är det viktigt att behålla kontakten med verkligheten, och se till personalens behov. Den enda chansen för en liten slimmad organisation är att alla går åt samma håll, anser Bert Nordberg. Här är det viktigt med en modig ledning som vågar sätta sina planer i verket

– Man kan vinna de anställdas hjärta och engagemang genom att göra dem delaktiga, men förtroende kan bara den ledning få som håller vad den lovar och står för vad den säger, avslutar Bert Nordberg.

Begränsad plats i Hus 27

Även om den geografiska mittpunkten för Systems verksamhet är det nya högkvarteret i Kista, sitter en del av de anställda fortfarande på annat håll. Just nu håller 850 Systems-anställda på att göra sig hemmastadda i Hus 27, som det nya högkvarter heter. Det finns dock vissa anställda som inte kommer att flytta in, i alla fall inte till att börja med. En del av de anställda kommer att finnas söder om Stockholm. Även drygt halva avdelningen Solution and Integration kommer att sitta i ett annat hus, fast det ligger bara ett stenkast från det nya.

– Anledningen till att vi valde att sätta dem i ett annat hus var att de har ett visst behov av labb, och det finns inte i Hus 27, förklarar Per-Olov Svensson, projektledare för flytten.



Systems nya högkvarter rymmer många anställda, men inte alla.

När huset började planeras för ett och ett halvt år sedan var det för en annan del av Ericsson. Sedan dess har flera omorganisationer genomförts, vilket medfört att även planerna för huset förändrats. När det till sist blev klart att BSYS skulle flytta in, var möjligheterna att påverka utformningen begränsade.

– Än så länge är det inte praktiskt möjligt för alla att samlas under ett tak. Men de som sitter på annat håll är fortfarande en lika viktig del av verksamheten som förut, och vi kommer att se till att de känner sig lika delaktiga som alla andra, säger Bert Nordberg.

Snabbt och lagom är principen för GSM-chefen

– Vi kan bli mycket snabbare genom att göra systemet lagom komplext så att det fungerar och kan byggas vidare på utan problem, säger Jack Järkvik, ny chef för GSM-utvecklingen.

Han är en udda fågel inom Ericsson, Jack Järkvik, 51, som under sommaren utsågs till ny chef för utvecklingen av radiodelen av GSM. Dels som person, han "hatar att sitta på rummet och läsa mail och gå på möten" och föredrar att vara ute på golvet och diskutera direkt med personalen. Dels för att han är extremt resultatnriktad och under flera år varit något av en räddare av svåra projekt.

När nu GSM-systemet står inför sitt språng till 3G satsas alla krafter på att i tid få ut de nya talkodningsprodukterna, basstationerna med mera.

– GSM är en del av 3G, säger Jack Järkvik och tillägger att det är GSM vi lever av idag och att GSM kommer att finnas i kanske 15 år till.

GSM-verksamheten har funnits sedan 1980-talet och det är naturligt att den delvis går i gamla

hjulspår. Delar av verksamheten går att förbättra väsentligt och man kan få ut mycket mer för mindre pengar, anser Jack Järkvik.

– En av våra största utmaningar vid utvecklingen av nya basstationer är att kunna lägga till nya funktioner utan att förstöra det som redan finns.

Det kan verka som en självklarhet, men det är alltså frågan om mycket komplexa produkter, som ska fungera jämt och som inte kan hålla "pc-kvalitet" och gå ner i tid och otid.

– Vi måste ha en helhetssyn och veta i förväg hur vi ska göra. Det duger inte att man testat sig fram hela tiden, konstruktören måste in på huvudspåret direkt. Annars tar det för lång tid.

För detta krävs en strategi och enligt Jack Järkvik har Ericsson haft för få systemare som har helhetssynen. Man måste snabbt till prov på helhetsnivå, snabba loopar i växelmiljö.

"Lagomisering"

Jack Järkvik kommer då in på sitt favoritord, lagomisering, det vill säga att inte göra det för svårt. En term som han till och med menar sig vara upphovsman till. Man måste göra det så icke-komplext att det fungerar på den tid man har på sig, även om inte allt som står i specifikationen är med. Det är enda sättet att kunna hålla kvaliteten.

– I vår första GSM-version R.0 skar vi bort oerhört mycket funktionalitet och i Japan-projektet på tidigt 1990-tal "lagomiserade" vi mycket och kom ut på rätt dag med produkter som fortfarande visar sig stabila.

Jack Järkvik döljer inte att det kommer att ske en hel del förändringar inom GSM-verksamheten.

– Vi står inför en stor utmaning och det kommer att gå åt mycket deodorant. Men jag vet sedan tidigare projekt att det också betyder entusiasm och folk som har kul. Jag vill inte se massa rapporter och OH-bilder, jag vill se att det händer något.

Avgörande

Det som närmast är aktuellt för GSM är lanseringen av EDGE i USA i höst, det vill säga uppsnabbad GSM för 3G-tjänster, och talkodningsmetoden AMR halfrate (Adaptive Multirate Coding) för optimal talkvalitet under olika radioförhållanden. Samt en ny mikrobasstation 2308 för 800-bandet till vintern och moderna för positioneringstjänster.

– Vi är sena, det kan vi inte förneka, men vi är inte efter de andra, säger Jack Järkvik. Tvärtom är vi först med 3G för GSM.

LARS CEDERQUIST

lars.cederquist@lme.ericsson.se

3G GSM

GSM-utvecklingen sker på flera orter. I Linköping arbetar man med kontrollenheten för basstationerna, BSC, samt driftsstödsystem. Arbetet med hårdvara för basstationer sker i Kista, Nürnberg och Mölndal, och mjukvaran utvecklas i Luleå, Skellefteå, Kista samt Mölndal och Lysekil.

Jack Järkvik, civilingenjör och civilekonom, började på Ericsson 1975 med Plexkodning för gruppväljare i fasta nät, arbetade sedan med ISDN och kom 1990 in på GSM för att rädda basstationsprojektet. Under 1990-talet deltog han i flera projekt som konsult, för bland annat CDMA, TACS, PDC och GPRS. Han anställdes åter på Ericsson förra året som platschef i Linköping.

FOTO: GUNNAR ASK

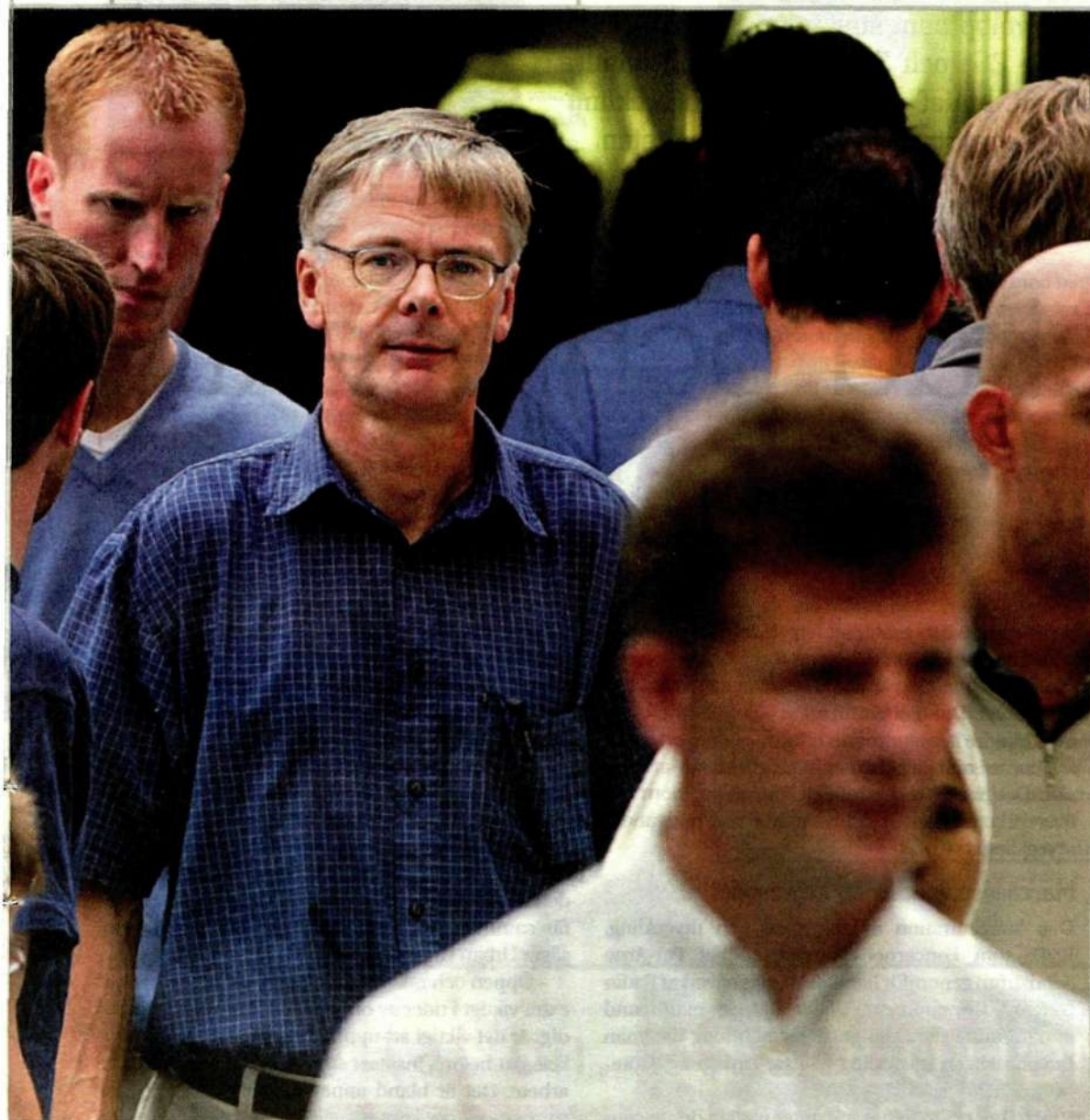




FOTO: ECKE KÖLLER

Att klara samma utvecklingsvolym som tidigare men till lägre pris. Det är den utmaning som Core Unit Network Development står inför.

– Vi är på rätt spår och har klarat våra 2G- och 3G-åtaganden till mindre kostnad tack vare ett effektivare arbetssätt. Målet är att göra vår utveckling ännu mer kostnadseffektiv, säger Urban Fagerstedt, chef för kärnenheten.

Sparsmakad och effektiv utveckling av näten

Core Unit Network Development har inte ändrat sin strategi utan det är fortfarande "2G on cost" och "3G on time" som gäller.

– För vidareutvecklingen av GSM-systemet betyder det att vi måste vara ännu mer sparsmakade med vad vi utvecklar och hela tiden titta på marknadsvärdet, förklarar han.

När det gäller "3G on time" har man levererat vad man lovat. Med undantag för NTT DoCoMo så är Ericssons kund J-Phone den enda operatör som hittills tagit sitt 3G-nät i drift med en förlansering.

– Vi fortsätter att satsa på WCDMA-utvecklingen, poängterar Urban Fagerstedt.

Fler projekt med mindre bemanning

Affärsenheten Systems och kärnenheten Radio Network Development har ett gemensamt program för kostnadsbesparingar. Där har man gått igenom hela produktportföljen och idag finns inga onödiga produkter.

Trots kostnadsbesparingarna har enheten kunnat öka det antal produkter som man levererat. Urban Fagerstedt förklarar:

– Tidigare var snabbhet ett ledord i produktutvecklingen. Det var viktigt att fort komma ut med nya produkter. Idag är det kostnadseffektivitet som är ledordet. Det har lett till att vi klarat flera projekt med mindre bemanning än tidigare genom att medarbetarna i många fall själva hittat effektivare arbetsätt. Det har gjort det möjligt för oss att inom vår överenskomna kostnadsnivå starta viss nödvändig utveckling.

Marknadsutvecklingen avgörande

Den koncentration av forskning och utveckling, R&D, som koncernens operative chef Per-Arne Sandström genomför har naturligtvis påverkat Radio Network Development. Under året har man bland annat lämnat fyra designcenter och idag har man huvudsakligen utveckling i Kista, Linköping, Göteborg och på Irland.

Man har också flyttat uppgifter mellan designcenter för att göra dessa mera renodlade. I Linköping sker idag den största delen av GSM-utvecklingen medan Irland tagit över den WCDMA-utveckling, som tidigare skedde i Linköping.

På de allra flesta håll inom Ericsson har personalminskningar gjorts, men på Radio Network Development har det inte skett i så stor utsträckning med undantag för konsulter och smärre personalminskningar.

– Det beror på att vi fått lite extra tid på oss för att kunna avsluta stora och viktiga projekt. När dessa är färdiga kan vi bli tvingade att minska personalen. Hur stora nedskärningarna blir beror på marknadssituationen. Om det inte blir någon förbättring kan det bli nödvändigt att minska antalet anställda i ungefär samma utsträckning som på övriga Ericsson, säger Urban Fagerstedt.

– Öppen och rak information till medarbetarna är extra viktigt i tider av oro och nedskärningar. Samtidigt är det viktigt att uppmärksamma och på ett enkelt sätt belöna insatser som leder till ett effektivare arbete. Det är bland annat medarbetarnas förslag som ska ge oss mer utveckling för mindre pengar, avslutar han.

Stort intresse för mobilt multimedia i Kina

GPRS-lanseringen i Kina är en av de ljuspunkter som vd Kurt Hellström nämner när han beskriver marknadsläget i sitt senaste brev till de anställda. Och siffrorna är imponerande. Efter bara ett par månader kunde den största operatören, China Mobile, räkna in 1,3 miljoner GPRS-abonnenter.

I världens största mobilmarknad, Kina, märks ett starkt intresse för mobila datatjänster. China Mobile lanserade GPRS den 17 maj. Två och en halv månad senare hade man 1,3 miljoner GPRS-abonnenter i 120 städer. Och när MMS lanseras i oktober väntas det sätta ytterligare fart på marknaden.

– Utvecklingen har varit väldigt stark och China Mobile följer utvecklingen av abonnenter väldigt noga. Men ännu viktigare är att trafiken också ökar snabbt, säger Erik Feng som är nationellt kundansvarig för China Mobile.

China Mobiles motsvarighet till japanska i-Mode heter Monternet och innehåll till tjänsten tas fram i samarbete med Ericsson Mobility World. Idag finns ett hundratal applikationer.

– Populärast är chat, nyheter – helst lokala – samt spel. Och Monternet växer på alla sätt, oavsett om man räknar abonnenter, trafik eller avkastning per användare, säger Mushir Che-Chik, chef för Ericsson Mobility World i Beijing.

Liksom på andra håll är SMS fortfarande den populäraste datatjänsten i Kina. Under förra året skickades 15,9 miljarder SMS i China Mobiles nät. Och ökningstakten är imponerande. Bara under första halvåret i år sändes nära 30 miljarder SMS och om ökningen fortsätter blir siffran upp mot 80 miljarder för året.

Och nu är det dags för nästa steg i utvecklingen av mobil multimedia. I oktober lanserar China Mobile MMS i fyra viktiga städer: Shanghai, Guangzhou, Beijing och Wuhan, där Ericsson levererar utrustning till de två förstnämnda.

I samband med lanseringen har Ericsson Mobility-World och China Mobile utlyst en tävling för att ta



Förra året skickades 15 miljarder SMS i Kina och i år räknar man med 80 miljarder textmeddelanden. Därför tror många att bildmeddelanden via MMS ska bli en succé när tjänsten lanseras i fyra storstäder i oktober.

FOTO: NAASHON ZALK /PRESENS BILD

fram bra applikationer för MMS. 60 bidrag från 40 utvecklare kom in.

– Ett bidrag är en nyhetstjänst med bild till texten. Man kan se bilder av sitt favoritlag göra mål till exempel. En annan idé är en bildredigerare där man kan skoja med bilderna man tar och lägga till en ram eller kanske en mustasch. Vi har också fått bidrag som handlar om direktreklam där man får en rabattkupong som ett MMS direkt i sin telefon, säger Mushir Che-Chik.

Och de flesta är överens om att MMS kommer att bli populärt.

– Både vi och China Mobile ser MMS som en "killer application" för GPRS. Vi tror att det kommer att lyckas eftersom så många är vana att använda SMS och har lärt sig att använda mobilen för att skicka meddelanden. MMS kan komma att explodera under förutsättning att, för det första, det finns intressanta applikationer, och för det andra, prissättningen blir attraktiv, säger Erik Feng.



Mushir Che-Chik



Erik Feng

LARS-MAGNUS KIHLMSTRÖM

lars-magnus.kihlstrom@lme.ericsson.se

CHINA MOBILE

China Mobiles omsättning var 15 miljarder dollar, motsvarande cirka 150 miljarder kronor, förra året. 5 procent kom från mobil datatrafik. Samtidigt fortsätter antalet mobilabonnenter att öka i landet. Under det senaste året har ökningen varit 3,5 miljoner per månad för China Mobile (5 miljoner per månad totalt i landet) och därför väntas den totala omsättningen i år öka med 20 procent till 18 miljarder dollar.

Invitation.

SOLUTIONS
expo/SEMINAR

@ Electrum, Kista
October 1-2 2002

ERICSSON

For more information and registration: http://inside.ericsson.se/sourcing/pam/dev_tools/SolutionsExpo

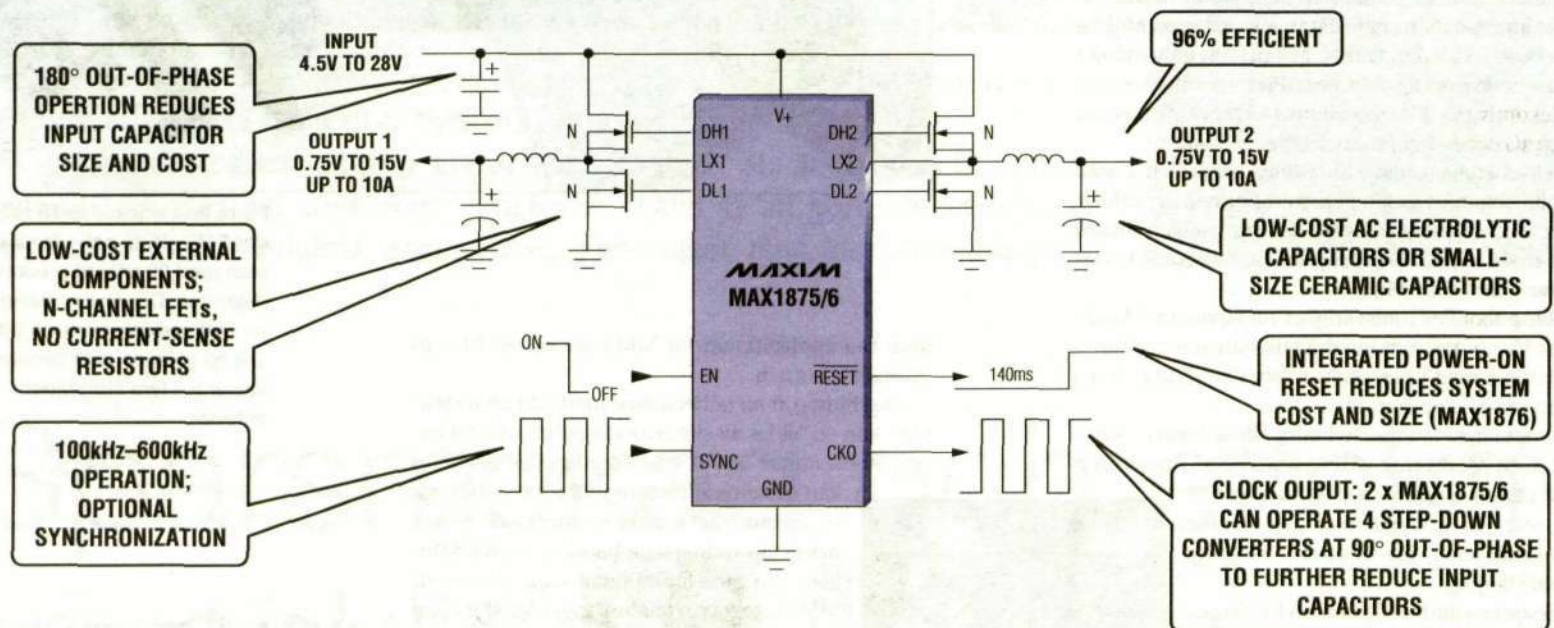
Mentor
Graphics

LOWEST COST, OUT-OF-PHASE DUAL STEP-DOWN REDUCES CAPACITOR SIZE AND COST

Uses Ceramic or Electrolytic Capacitors & Integrates Power-On Reset

Use the MAX1875 or MAX1876 dual synchronous step-down controller as a flexible low-cost power solution for broadband CPE equipment, set-top boxes, and digital TV. Out-of-phase operation reduces the input capacitor size and cost. To further reduce cost, both devices use external N-channel FETs and do not require current sense resistors. Their wide input and output range, adjustable operating frequency, and compatibility with a variety of capacitor types offer the flexibility to use a common part for variety of applications. Constant frequency PWM operation and optional synchronization reduce switching noise.

LOWEST-COST, HIGHEST-EFFICIENCY POWER SUPPLY FOR BROADBAND CPEs, SET-TOP BOXES, AND DIGITAL TV



FREE Power Supplies 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

MAXIM
www.maxim-ic.com

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



ISO9002

E EGEVO
ELEKTRONIK AB
- Ingår i OEM-koncernen -

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

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

Startskottet har gått för 3G

Många och långa är de artiklar och analyser som anser att 3G är dött och begravet innan det ens lärt sig gå. Pessimismen har regerat länge nog. Mikael Törnvall i Dagens Industri slår huvudet på spiken när han skriver: "Om allt prat om telekomkrisen hade gjorts i mobiltelefon hade det värsta varit över nu."

Men det börjar dyka upp ljus vid horisonten. EU har vaknat och insett att det är nödvändigt att hjälpa den viktiga telekombranschen på traven. Ett beslut om att de europeiska operatörerna ska få dela nät är på gång – något som kommer att spara stora pengar åt skuldtyngda teleoperatörer (se artikel på sidan 15).

Det ryktas att regeringarna i Tyskland, Frankrike och Storbritannien för diskussioner kring att betala tillbaka en del av 3G-licenspengarna. I Sverige talar regeringen om att skjuta till öronmärkta pengar för att få igång avancerade mobila tjänster. Sveriges biträdande näringsminister med ansvar för telekomfrågor, Mona Sahlin, uttrycker sig positivt om 3G och har sagt: "Nu finns det en öppning igen för att utbyggnaden ska kunna komma igång. Nu kan fokus ligga på tjänstutvecklingen."

3G ingen lyx

Nyligen har både Business Week och Dagens Industri publicerat kommenterande artiklar som går ut på att 3G inte är överdriven och dyr lyx med skojiga applikationer, utan nödvändighet för att klara av tillströmningen av nya mobilabonnenter.

I Business Week citerar Andy Reinhardt analytikern Per Lindberg, från Dresdner Kleinwort Wasserstein. "Det är inte en fråga om ifall 3G kom-

mer att hända. Det är redan här," säger Per Lindberg. Andy Reinhardt menar själv att: "Vad som fått bita i gräset är inte 3G som sådant, utan den upphaussade bilden av 3G:s enorma vinstpotential."

3G har blivit rejält nedtrampat i smutsen, men det finns en sak som kan vända trenden och det är prat. Prat i mobiltelefon vill säga. Rösttrafikens betydelse för 3G ska inte underskattas.

"Idag går bara 15 procent av alla röstsamtal i mobilnäten. Det är rätt uppenbart att det finns en potential där," säger Vodafones vd i Sverige, Jon Risfelt, till Dagens Industri.

Billig medicin

För att råda bot på detta erbjuder Vodafone företaget att ringa för en billig taxa inom arbetsplatsen, allt för att flytta trafik från fasta till mobila nät. Ökar trafiken i mobilnäten blir 3G en nödvändighet för att klara belastningen, och så börjar hjulen rulla igen i telekombranschen.

Business Week menar att operatörerna måste våga stå emot trycket från finansmarknaden och investera för att överleva:

"Precis som flygbolagen investerar även i nedgång, för att överleva, så måste också operatörerna göra. Operatörerna måste investera i den senaste tekniken, annars riskerar de att bli omkörda och tillintetgjorda av de konkurrenter som har vågat satsa. Innan man dödförklarar 3G, måste man ta sig en funderare över hur länge branschen skulle klara sig utan det."

SARA MORGE

sara.morge@lme.ericsson.se



Startskottet har gått. Nu måste teleoperatörerna våga sig i vattnet och simma om de ska hålla sig flytande.

Vodafone gör nytt uppköp

Vodafone stärker ytterligare sin ställning som världsledande mobiloperatör, genom att köpa ut krisdrabbade Vivendis andel i Vivazzi för 1,3 miljarder kronor (142,7 miljoner euro). Följden av uppköpet blir att Vodafone nu äger hela Vivazzi, med undantag av Vivazzi France. I ett pressmeddelande säger Vodafone att man kommer att fortsätta att koncentreras till verksamhet på att erbjuda multimediaunderhållning till konsumenterna och till fullo integrera verksamheten i Vodafone.

MMS i Sverige i oktober

Som första svenska mobiloperatör har Vodafone lämnat ett definitivt besked när det gäller MMS. Från och med den 1 oktober ska Vodafones kunder i Sverige kunna skicka och ta emot MMS.

– Vi tror väldigt mycket på denna tjänst eftersom den kombinerar den nya teknikens möjligheter med människans urgamla behov av att kommunicera med bilder, säger Göran Mannerstråle, chef för affärsområdet Konsument, Vodafone Sverige.

Först kommer ett introduktionserbudande, därefter blir priset 4,80 kronor per meddelande. Till en början kommer endast Vodafones kunder att kunna MMS:a till andra Vodafone-abonnenter.

– Vi får hoppas att våra konkurrenter också kommer igång så att det blir lite trösk på marknaden, säger Johan Holmgren, informationsansvarig på svenska Vodafone, till tidningen Ny Teknik.



Johan Holmgren

Mobilförsäljningen ökar

Det verkar som om mobiltelefonförsäljningen är på väg att ta fart igen. Under andra kvartalet i år såldes 98,7 miljoner mobiler i världen, vilket är en ökning med 0,8 procent jämfört med samma kvartal förra året. Det visar siffror från analysföretaget Gartner. Gartner tror även på en fortsatt ökning.

– Nya tjänster som MMS kommer troligen att elda på konsumenternas behov av att byta upp sig till mobiler med färgskärm under andra kvartalet i år, säger Ben Wood, analytiker hos Gartner.

Ytterligare 7 000 får gå

Amerikanska telekomjätten Nortel säger upp ytterligare 7 000 anställda i samband med en nedräkning av utsikterna för årets tredje kvartal.

– Vi ser en fortsatt nedgång i våra kunders vilja att spendera pengar, speciellt här i USA. Men högsta prioritet är nu att återgå till lönsamhet före juni nästa år, säger Nortels vd Frank Dunn.

Nortel kommer efter neddragningen att ha en personalstyrka på 35 000. I december 2000 hade företaget drygt 95 000 anställda.

Även tyska Siemens planerar att minska antalet anställda vid sin enhet för mobila system, ICM, dock med blygsamma 700 den här gången. Enligt nyhetsbyrån TT har Siemens-koncernen det senaste året minskat sin personalstyrka med 33 000 personer.

Profinet förlorar 3G-licens

Slovakiska operatören Profinet förlorar sin 3G-licens eftersom de har underlåtit att göra den första licensbetalningen. Enligt nyhetsbyrån Reuters gick operatören så sent som i juli med på att betala 317 miljoner kronor (33,9 miljoner dollar) för ett paket med UMTS- och GSM-licenser. Den första betalningen, om Profinet alltså inte har gjort, skulle ha varit på en tredjedel av köpesumman.

126 år av framgång och dramatik

Källan till Ericssons historia hittar man hos Stockholms Företagsminnen. I dess enorma arkiv finns över 600 hyllmeter med skrifter och bilder om företaget samlat. Materialet är dessutom fritt att använda av Ericssonmedarbetare över hela världen.

Stockholms Företagsminnen är en ideell organisation som kan stoltsera med att ha världens största företagsarkiv. Att besöka organisationens lokaler strax utanför centrala Stockholm är som att kliva in i ett gigantiskt varulager. Skillnaden är att i stället för livsmedel, kemiska eller mekaniska produkter består det här lagret av mer än 40 000 hyllmeter packade med företagsskrifter, reklamartiklar, bilder och ritningar. Lagret, eller rättare sagt arkivet, består av dokument från ungefär 4 000 företag.

– Vår uppgift är att bevara och presentera näringslivshistoria. Det gör vi på många olika sätt och vi gör det på uppdrag av de ungefär 200 företag som är anslutna till oss som medlemmar, säger Alexander Huseby, vd för Stockholms Företagsminnen.

En ravin av dokument

Majoriteten av bolagen som finns representerade här är svenska, och Ericsson har en alldeles egen avdelning. Mellan två skjutbara arkivväggar öppnar sig en drygt tio meter lång ravin med hyllor innehållandes kassaböcker, ritningar och bilder från dag ett i företagets historia fram till våra dagar.

Man kan fråga sig till vilken nytta allt det här finns bevarat – är det inte viktigare att ett företag av Ericssons kaliber ägnar sin energi åt att möta framtiden?

– Historia är strategiskt oerhört viktigt för alla företag av olika orsaker. Ett företags tradition och historia hjälper till att stärka begrepp som varumärke och företagskultur. Ta Ericsson som har varit ett världsomspännande företag i drygt hundra år. Att kunna verifiera detta med autentiska dokument är mycket betydelsefullt.

– Framför allt är det en stor konkurrensfördel i länder som präglas av ett större historiskt intresse än vad som finns i Sverige, exempelvis Kina, Mexiko och Europas forna öststater, säger Alexander Huseby och fortsätter:

– Lite historiekunskap om det egna företaget betyder också mycket. Det kan räcka med att ha valda delar av företagshistorien tillgänglig för de anställda på nätet. Dessa blir då snabbt ambassadörer som kan föra historien vidare till vänner och bekanta, på så sätt sprids en positiv image av företaget, säger han.

Ericsson har varit anslutet till Stockholms Företagsminnen sedan 1986. Dels betalar företaget för arkivering och dels en årlig abonnemangavgift som innebär att Företagsminnen aktivt hjälper till att "marknadsföra" Ericssons historia.

Rena detektivarbetet

– När det gäller vårt samarbete med Ericsson så har det i stor grad handlat om att rekonstruera något som har varit försvunnet under lång tid. Ericsson hade en gång i tiden en egen organisation som skötte arkivering och dokumentation av företagets historia. Denna enhet splittrades sedermera och vårt uppdrag har varit att spåra och sammanställa alla dessa dokument, säger Alexander Huseby.

Det har inte varit någon enkel uppgift, snarare rena detektivarbetet. Fast tack vare hjälpsamma Ericsson-

medarbetare har unikt material kunnat återfinnas på de mest undanskymda platser.

– Vi har sökt igenom ett otal vindar och källarföråd. I några fall har pensionerade medarbetare till och med kommit hit med bilder som man har haft liggande hemma i byrålådan, säger han.

Halvvägs in i arbetet med att återställa arkivet gick det upp för Alexander Huseby och hans kolleger att materialet var så spännande och unikt att man borde göra någonting mera av det. Efter diskussioner med Ericssons informationsavdelning föddes idén till DVD-skivan The Ericsson Files.

Skivan som blev klar härom året är tillsammans med boken Ericssonkrönikan den största enskilda dokumentation över Ericsson som Företagsminnen har gjort.

– Skivan är tänkt främst för externt bruk och vi har upptäckt att materialet fungerar utmärkt i studiesyfte, både för forskare och skolelever, säger han.

Ericsson ute i skolan

Att förankra svensk företagskultur bland ungdomar är något som Alexander Huseby tror starkt på. På uppdrag av Ericsson driver Företagsminnen ett särskilt projekt gentemot skolorna, främst i form av studiebesök i arkivet.

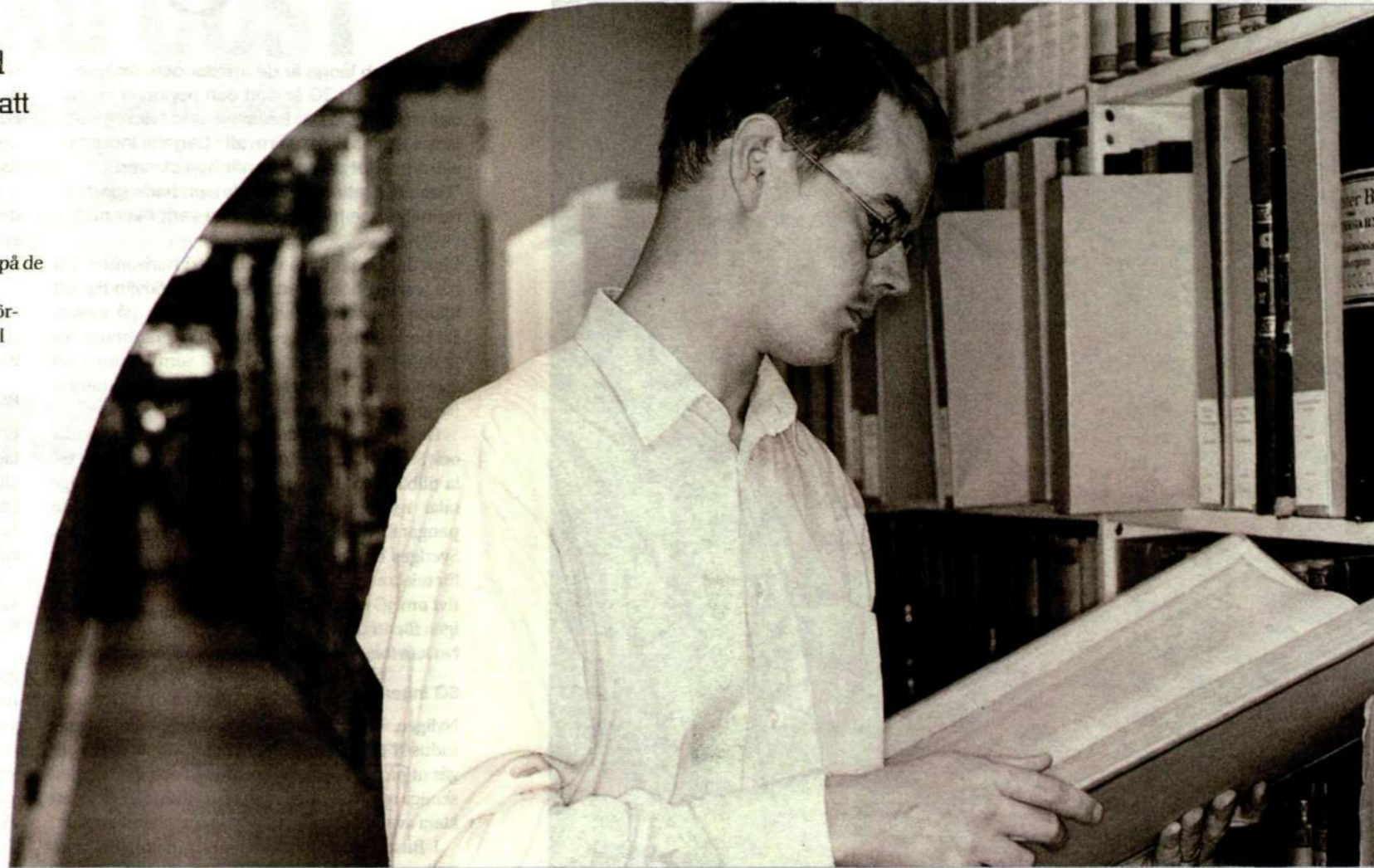
– Tar man en titt i dagens läromedel så finner man snabbt att just svensk företagshistoria är minst sagt negligerad. Jag tror det är väldigt nyttigt för en högstadiellev att komma hit och få känna lite på Lars Magnus Ericssons ritningar och se de brev han skrev till sina kolleger. Förhoppningsvis känner de att det faktiskt finns ett djup och en riktig känsla i det där stora telekomföretaget som de har hört så mycket börsrelaterade nyheter om.

JENZ NILSSON

jenz.nilsson@lme.ericsson.se

www.foretagsminnen.se

Alexander Huseby är vd för Stockholms Företagsminnen och betonar vikten av att känna till sitt företags historia och även låta omvärlden ta del av den. Historien hjälper till att stärka ett varumärke och en företagskultur, anser han.



Krister Hillerud är Stockholms Företagsminnens expert på Ericsson. Han älskar att förkovra sig i det omfattande arkivet, som han för övrigt tycker luktar av verksamhet.

FOTO: TOMMY JOHANSSON

Krister gillar lukten av Ericsson

Ingen på Stockholms Företagsminnen kan mera om Ericsson än Krister Hillerud. För honom doftar företaget något alldeles speciellt.

På Stockholms Företagsminnen finns det en eller två verkliga experter på vart och ett av företagen som är anslutna till organisationen. I Ericssons fall heter faktavirtuosens Krister Hillerud. När man hör honom tala om företaget inser man att det måste vara smått fantastiskt för honom att komma till jobbet på morgnarna.

– Ja, det är faktiskt ganska skoj, säger han eftertänksamt.

Oljefläckade minnen

Även om det fortfarande finns luckor att fylla i den senare delen av arkivet är han mycket nöjd med det som han och hans kolleger hittills har skrapat ihop.

– Jag tycker verkligen att det luktar verksamhet om den Ericssonsamling vi har här, den andas liksom pionjäranda, hårt arbete, framgång och dramatik. Roligast är att det finns dokument sparade från högt till lågt, det vill säga både de här tjuguså räkningsböckerna och tillverkningsböckerna som fortfarande är fläckade av olja och där man kan studera hur verkmästaren har antecknat i marginalen, säger han.

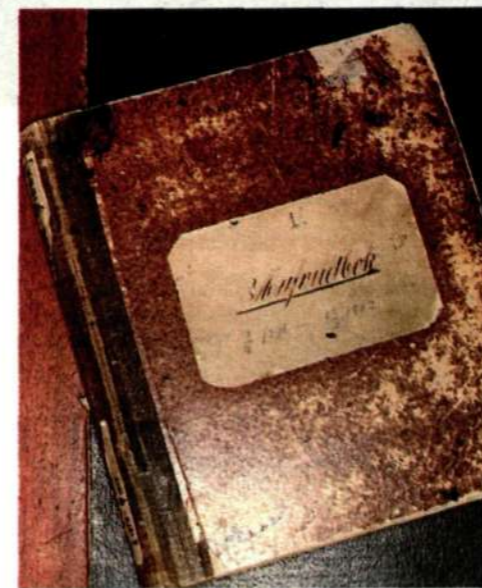
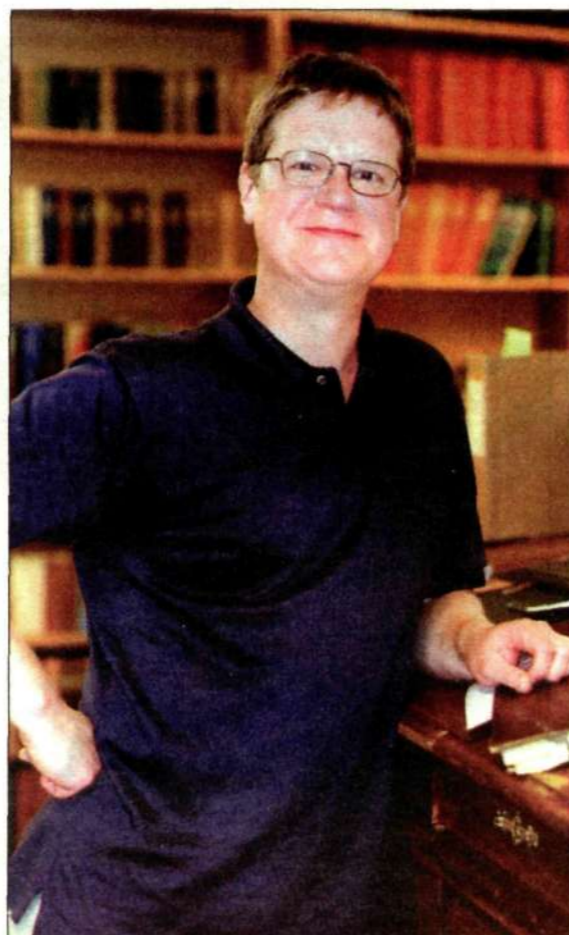
Lätt att sympatisera

Han hävdar att den som tar sig tid att studera arkivet närmare snabbt finner människor från företagets förflutna att sympatisera med eller tvärtom. Avdelningen om Ivar Kreugers inblandning i Ericsson rekommenderas för den som gillar spänning, medan Lars Magnus Ericssons emellanåt ganska ömsinta brev till sin hustru Hilda kanske tilltalar romantikern.

Krister Hillerud guidar oss vidare genom Ericssons olika årtionden och tar så småningom fram samlingens kronjuvel. Ur ett skyddande emballage plockar han varsamt upp en huvudbok från företagets allra första år, 1876. Bokens omslag är något kantstött men innehållet är påfallande välbevarat.

Med svart bläckpenna har Lars Magnus Ericsson och hans fru Hilda själva fyllt i inkomster och utgifter, priser för råmaterial för att tillverka telegrafapparater och så vidare. Längst bak i boken står de anställda (ett tjugotal) uppräknade, var och en med den aktuella månadslönen noterad efter namnet.

JENZ NILSSON

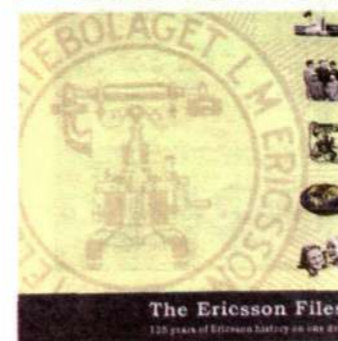


STOCKHOLMS FÖRETAGSMINNEN

En ideell organisation där det i dagsläget arbetar 29 personer. Ungefär 200 svenska företag är anslutna till organisationen och betalar en årlig medlemsavgift. Förutom att tillhandahålla ren arkiveringstjänst så hjälper Företagsminnen företagen att berätta sin historia i alla olika former. Uppfattningen på Stockholms Företagsminnen är att Ericsson skulle kunna utnyttja deras tjänster mycket bättre än vad man gör idag.

Organisationen arbetar internationellt så om exempelvis Ericsson i Sydamerika behöver hjälp med en utställning så kan de vända sig till Stockholms Företagsminnen.

Kronjuvelen i Stockholms Företagsminnens Ericssonarkiv är den här huvudboken från 1876. Boken innehåller anteckningar av både Lars Magnus Ericsson själv och hans hustru Hilda.



The Ericsson Files är en DVD-skiva med Ericssons samlade historia som har tagits fram genom ett nära samarbete mellan Ericsson och Stockholms Företagsminnen.



Bli nöjd med din IT-budget



PowerEdgeE 2650

Rackoptimerad server (2 U) för t ex front-end Internet eller generella tillämpningar

- Upp till två Intel Xeonprocessorer, 1,8-2,4GHz med hyper-threading-teknik
- Upp till 6GB PC200 ECC DDR SDRAM
- 356GB max intern lagringskapacitet
- Minnesteknikerna Spare bank och chipkill för max tillgänglighet
- ServerWorks GC-LE Chipset och 400MHz front side bus för maxprestanda
- Stöd för 5 PCI-bussar (varav PCI-X)
- Dubbla integrerade Gigabit nätverkskort
- Stöd för -48V DC i telekommiljöer
- Diskar som byts under drift samt stöd för kraftaggregat och fläktar med hot-plug



PowerEdge 6650

Rackoptimerad server (4 U) för affärskritiska tillämpningar

- Upp till fyra Intel Xeonprocessorer, 1,4-1,6GHz med hyper-threading-teknik och level 3 cache
- Upp till 16GB PC 200 DDR SDRAM
- 356GB max intern lagringskapacitet
- Redundanta hot-plugdiskar, kraftaggregat och fläktar
- Totalt 8 hot-plug PCI-platser, varav 7 PCI-X
- Dubbla integrerade Gigabit nätverkskort
- Minnesteknikerna mirnesspegling, chipkill och spare bank



Med Dells senaste generation Enterprise-system kan du få ny avancerad teknik utan att betala skjortan. Dells PowerEdge 6650-server ger dig Intels nya Xeonprocessorer med hyper-threading-teknik, 400MHz front side bus och innovativa minnestekniker för att maximera tillgängligheten. Invändigt är systemen en dröm att ge service och uppgradera. Allt är lättåtkomligt utan skruvar och lysdioder markerar om någon komponent fallerar.

Med Dell-system i datacentermiljö får du inte bara maximal tillgänglighet utan budgetutrymme att effektivisera hela din infrastruktur. Kontakta Team Ericsson på Dell idag för Ericsson-pris.

De tre största halvledar/elektronikföretagen i världen förlitar sig på Dells servrar och lagring.

Intel, Intel Inside, the Intel Inside Logo, Xeon are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation or its subsidiaries in the United States and other countries. Dell reserverar sig för bildmässiga och typografiska fel.

Easy as **DELL**

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

EU säger ja till delade 3G-nät

EU-kommissionen väntas under september ta beslut om att ytterligare underlätta byggandet av delade 3G-nät i Europa. Det skulle innebära att 3G-utbyggnaden kan få en skjuts framåt.

– Kommissionens ställningstagande är väldigt positivt. Genom att dela näten och kostnaden kan operatörerna snabbare uppnå yttäckning i sina nät, vilket ytterligare stimulerar trafiken och ökar intäkterna. Detta innebär att operatörerna får möjlighet att snabbare finansiera utbyggnaden av sina nät, säger Torbjörn Possne, ansvarig på Ericsson för WCDMA.



På andra håll i branschen delar man Torbjörn Possnes syn.

– Det är en positiv händelse som är en av de faktorer som kan ge utbyggnaden ytterligare fart, säger Bengt Nordström, vd på Northstream, global strategikonsult för flera av världens största mobiloperatörer.

Deutsche Telekom dotterbolag T-mobile och VIAG Interkom har begärt att få bygga ett delvis gemensamt 3G-nät i Tyskland. EU-kommissionen väntas godkänna planerna under den här månaden och senare en liknande uppgörelse i Storbritannien. Där vill T-mobile samarbeta med mmO2.

En anledning till att operatörerna vill samarbeta om utbyggnaden är de höga licensavgifterna på flera håll i Europa. Genom samarbetet räknar T-mobile och mmO2 att spara runt 30 procent jämfört med kostnaden för separata nät.

Amelia Torres, kommissionens talesman i konkurrensfrågor, säger i en kommentar att konkurrensreglerna fortfarande gäller och att man ska höra övriga aktörer innan avtalet slutgiltigt godkänns.

Sund konkurrens

Bengt Nordström anser att utvecklingen mot gemensamma nät är naturlig och snarare ökar konkurrensen.

– Fram till nu har operatörerna konkurrerat med nätens täckning och kvalitet. Men när näten är likvärdiga är det svårt att översätta till kundnytta. Med delade nät måste man konkurrera genom tjänster och kundvård. Det är sunt och leder till bättre tjänster och lägre priser, menar Bengt Nordström.

Ericsson såg behoven av delade nät tidigt och har utvecklat flera olika lösningar för att operatörer ska

kunna dela näten. Ericsson tog också världens första kontrakt för delade 3G-nät, nämligen det nät som svenska Telia och Tele2 bygger. Det nätet har nu nått teknisk lansering och utrullningen pågår för fullt.

En signal om 3G

Ericssons lösning innebär att näten kan delas helt eller delvis, till exempel genom att bygga separata nät i storstäderna och gemensamma nät i mindre tätbebyggda områden.

När trafiken och intäkterna ökar kan operatörerna välja att dela upp nätet.

– Att kommissionen öppnar för den här lösningen i Europa är en signal till marknaden, till industrin och till allmänheten att EU står bakom 3G. Detta är en viktig signal som motvikt till det tvivel som sprids idag, avslutar Torbjörn Possne.

LARS-MAGNUS KIHLLSTRÖM

lars-magnus.kihlstrom@lme.ericsson.se



Delade nät ger nya möjligheter för operatörerna. EU-kommissionen väntas godkänna planerna på att Deutsche Telekom dotterbolag T-mobile och VIAG Interkom bygger ett delvis gemensamt 3G-nät i Tyskland.

FOTO: STEFAN BORGIUS/PRESSENS BILD



www.hubersuhner.com

HUBER+SUHRNER
Excellence in Connectivity Solutions

MULTEK

Multek is one of the leading manufacturers of Printed Circuit Boards in the world. We have 13 sites spread all over the globe. R&D, prototypes, backpanels, technical support and low to high volume production is what you can find in our product portfolio.



Global Solution for Advanced Printed Circuit Boards

To be a leader in technology is a mission for us and through our global coverage we can support with logistical solutions. We are a main supplier to customers in Telecommunication, Automotive, Industrial Electronics, Consumer Products, Datacom and Medical Electronics.



For more information www.multek.com or call
Multek Sweden at +46 19 761 6100

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/in² 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
N. America: 1-919-767-3800 telecompower@deltartp.com
Asia: 886-3-4526107 herbert.ho@delta.com.tw
www.deltaww.com



Affärsresor är i regel den fjärde största utgiftsposten för stora internationella företag. Därför är det självklart att Ericsson arbetar hårt med att hålla nere kostnaderna. Besparingar är möjliga, inte bara genom att dra ned på resandet, utan också genom att överväga alla delar som utgör kostnader i och med resan.

Med planering och resurseffektivitet kan man komma hur långt som helst. På ett år har affärsenheten Global Services minskat sina resekostnader med 70 procent.

FOTO: SAS

Konsten att resa billigt

Alisa Bornstein leder ett effektiviseringsprogram för affärsresor inom affärsenheten Global Services. Under en ettårsperiod har affärsenheten minskat kostnaderna för resor med 70 procent.

– Det beror dels på att vi följer koncernens direktiv och drar ned på resandet generellt, dels på att varje resa sker på ett mer välplanerat och kostnadsbesparande sätt, säger Alisa Bornstein.



Alisa Bornstein

Koncernens grupp Travel Management har tagit fram en policy som varit till stor hjälp i hennes arbete. Den har hon utvecklat vidare så att den passar verksamheten inom Global Services. Dessutom genomför affärsenheten ett pilotförsök med e-ordersystemet Webbro för bokning av biljetter vilket ger rabatter från resebyråerna, och man har utvecklat en omfattande process med rutiner för resebokning, attest och uppföljning. Alisa Bornstein ger exempel på hur rutinerna fungerar:

– Resebyrån erbjuder beställaren de billigaste alternativen och väljer resenären ett dyrare alternativ så skickas automatiskt en rapport från resebyrån till mig. Jag diskuterar sedan med resenären och berörda chefer om vilka skäl det finns till att välja dyrare resa. Avsikten är inte att fungera som en polis, utan att skapa medvetenhet, och det ger mig möjlighet att informera om riktlinjer, nya avtal och modeller för resande.

Av den totala resekostnaden utgör flygbiljetterna bara 50 procent. Resten är hotellkostnader, traktementen, hyrbilar, försäkringar, representation och så vidare. Vid planeringen av en resa är det även vik-

NIO STEG TILL KOSTNADSEFFEKTIVT RESANDE

- Utse någon som får till uppgift att arbeta med resefrågor.
- Arrangera video- och telefonkonferenser i så stor utsträckning som möjligt.
- Bryt ner koncernens resepolicy. Ta fram ett detaljerat regelverk som berör just er personal.
- Komplettera policyn med en tydlig process som beskriver hela flödet från reseplanering till uppföljning.
- Inför resesystemet Webbro.
- Boka resor elektroniskt, utan att ringa resebyrån, då får ni ytterligare en så kallad e-post-rabatt.
- Visualisera resekostnader och besparingar – publicera dem i diagramform på webben.
- Informera alla medarbetare om nyheter, rese-trender och potentiella besparingar.
- Stöd aktivt era resenärer – lansera Door-to-door resekostnadstänkande.



tigt att ta hänsyn till effektivt utnyttjande av tiden och undvika indirekta kostnader som till exempel förlorad arbetstid. Genom att väga samman resans alla delar, både direkta och indirekta, uppnår man det som Alisa Bornstein kallar Door-to-door travel thinking.

– Affärsenheten Global Services har en verksamhet som gör resandet nödvändigt. Genom Door-to-door travel thinking kan vi fortsätta att göra ett bra jobb till lägre kostnader. Det är också viktigt att chefer fortsätter att föregå med gott exempel.

Alisa Bornstein förklarar att det är viktigt att vara tillgänglig och hålla medarbetarna informerade om

nyheter när det gäller avtal med resebyråer och flygbolag. Den rådande konjunkturen pressar resebranschen och konkurrensen är hård. Det dyker ofta upp nya erbjudanden som är fördelaktiga för Ericsson.

– Om vi kontinuerligt är noga med att följa riktlinjerna så kan vi på Global Services minska kostnaden för affärsresor med ytterligare 10 procent. Det innebär stora pengar, säger Alisa Bornstein.

JESPER MOTT

jesper.mott@lme.ericsson.se

Anställda talar om att tala mera

Marknadsområde Europa, Mellanöstern och Afrika, EMEA, frågar alla sina anställda om råd, och svaren låter inte vänta på sig. Talk time-tävlingen har redan resulterat i över tusen förslag på hur operatörerna ska få oss att använda våra mobiltelefoner oftare och längre.

– Nästan varenda marknadsenhet i EMEA deltar aktivt, med Norden-Baltikum i ledningen än så länge. Det är jätteroligt att alla är så entusiastiska, säger Natascha Stein som är projektledare.



Natascha Stein

Sammanlagt är det tre personer som håller igång tävlingen.

– När tävlingen är över i slutet av september kommer vi att grovsortera alla förslagen, förmodligen uppemot tre tusen, säger hon och skrattar.

De inskickade bidragen ska sedan utvärderas av en jury som går efter vad som är bra för operatörerna, för användarna, och för Ericsson. vinnaren presenteras i oktober.

Den första talk time-tävlingen hölls i marknadsenhet DACH – Tyskland, Österrrike och Schweiz – för ett år sedan. På en i det närmaste helt utbyggd och penetrerad marknad är ökat användande det självklara sättet att generera tillväxt.

– Att bara trycka ut tekniken räcker inte längre, men om folk börjar använda sina telefoner oftare och under längre perioder belastas näten. Det skulle innebära mer affärer för Ericsson, förklarar Stefan Hedelius, som är ansvarig för mobila rösttjänster i DACH.



Stefan Hedelius

Talk time-tävlingen är med andra ord EMEA:s försök att samlas all intern kunskap om mobilmarknaden.



Positioneringsmöjligheter för rymningsbenägna hundar, kanske? EMEA-anställda har mängder med bra förslag, och snart får de andra marknadsområdena också vara med och tävla.

FOTO: ANDREAS LINDH

– Vi vill veta vilken sorts tjänster folk verkligen vill ha, och Ericssonanställda är ju själva slutanvändare. Man får inte glömma det, påpekar Stefan Hedelius.

De inskickade bidragen handlar om allt från nyheter och positionering till kontaktförmedling och spel. En del av idéerna är fortfarande på fantasistadiet, medan andra är i det närmaste färdiga att genomföra, och operatörerna har visat stort intresse.

– De uppskattar att vi vill dela den här kunskapen med dem. Numera diskuterar vi inte bara teknik när vi träffas, utan också strategi, marknadsföring och vad de kan erbjuda sina kunder – en förändring som är bra för både dem och för oss, anser Stefan Hedelius.

Talk time-tävlingen kommer nu att spridas över de

andra marknadsområdena. Stefan Hedelius understryker att metoden är både billig och effektiv.

– Tänk dig själv om vi kunde ta vara på bara fem eller tio minuter av alla anställdas dag någon gång i veckan bara för att samla deras idéer, om vad som helst. Jag är helt säker på att det skulle ge omedelbara resultat, säger han. I slutändan skulle det kunna innebära ett nytt sätt att kommunicera, där alla anställda känner att deras idéer efterfrågas och uppskattas, trots hårda tider och var de än arbetar inom organisationen.

ELIN AHLÉN

elin.ahlden@ime.ericsson.se

© www.edd.ericsson.se/vision/emea/

Professional demands and inner motivation:

YOUUnique Issue 3 | September 2002

What you can do to reach your full potential

Learn about motivation and how to be your own coach in the new issue of YOUUnique. In this edition you will also read about 3G competence demands, the Fish Theory and new sales tactics.

university.ericsson.se

ERICSSON

His+oriskt avtal med Röda Korset



Ericsson arbetade senast tillsammans med operatören Mobtel i norra Tanzania. Där upprättades mobil kommunikation för hjälparbetare i ett flyktingläger

FOTO: ANDERS WIHLBORG

Nu skriver Ericsson och Röda Korset historia tillsammans. På miljökonferensen i Johannesburg inleddes det mest omfattande samarbetet någonsin mellan en hjälporganisation och ett privat företag.

Ett nära och mer långsiktigt samarbete runt katastrofhjälp är målet med det nya avtalet mellan Ericssons hjälporganisation Ericsson Response och Internationella Röda Korset (IFRC). Tillsammans ska de båda organisationerna bidra med utrustning, kunskap och personal i ett gemensamt katastrofhjälpsprogram, som även omfattar utbildning av hjälppersonal. Avtalet är unikt i sitt slag vad gäller samarbete mellan ett enskilt företag och en hjälporganisation.

– Detta är en viktig milstolpe när det gäller att mobilisera stöd från den privata sektorn för hållbar utveckling. Avtalet gäller inte bara omedelbara personalbehov utan täcker även in förebyggande arbete och riskreducering, säger IFRC:s generalsekreterare Didier Cherpitel.

Syftet med samarbetet är att lindra skadeverkingarna av katastrofer runt om i världen, genom att rycka ut i akuta situationer men även genom att arbeta förebyggande och höja beredskapen i särskilt drabbade områden.

Exempel på sådana åtgärder kan vara att ta fram rutiner och handlingsprogram vid katastrofsituationer, och att förbereda telekommunikationslösningar. Man arbetar även med att mobilisera myndigheter, hjälporganisationer, privata företag och andra parter för att höja medvetenheten om hjälparbete vid katastrofer.

– Vi som jobbar inom telekombranschen har en unik möjlighet att påverka världsutvecklingen, men det innebär också ett stort ansvar. Det effektivaste

sättet för oss att ta socialt ansvar är att samarbeta med ledande humanitära organisationer som Röda Korset. Vi hoppas att vi kan inspirera andra företag att följa efter, säger Mats Dahlin, chef för marknadsområdet Europa, Mellanöstern och Afrika.

Ericsson och IFRC har samarbetat tidigare i en rad enskilda projekt. Det senaste var i norra Tanzania, där Ericsson tillsammans med operatören Mobtel upprättade mobil kommunikation för hjälparbetare i ett flyktingläger. De två organisationerna samarbetade även förra året för att hjälpa drabbade vid jordbävningarna i El Salvador och Indien.

TONYA LILBURN

tonya.lilburn@lme.ericsson.se

Hur kan vi bidra till en hållbar utveckling i framtiden? Den frågan diskuterades i Johannesburg i början av september av över 20 000 delegater från hela världen. Ericssons svar är Micro Operators, en affärsmodell som kan minska de digitala klyftorna.

Kommunikation är en nyckelfaktor när det gäller ekonomisk och social utveckling i tredje världen. Det var Ericssons budskap på miljökonferensen i Johannesburg. Men än så länge är den digitala klyftan stor. Exempelvis har mer än fem miljarder människor i världen inte tillgång till telefon. Detta

vill Ericsson nu ändra på genom att presentera en lösning för de länder som inte har råd med de stora investeringar som telekommunikation kräver.

– Vårt MiniGSM är ett småskaligt, utbyggnadsbart lågbudgetalternativ som vi har tagit fram särskilt för att möta utvecklingsländernas behov, säger Mats Dahlin, chef för marknadsenheten Europa, Mellanöstern och Afrika.



Mats Dahlin

Systemet består av en mindre växelcentral (MMSC) och en basstationscontroller (MDSC) som är baserad på en minivariant av AXE 10-växeln.

Möjligheten finns sedan att bygga på med radiobasstationer, mikrovåg eller satellitutrustning och andra funktioner. Tanken är att lokala entreprenörer – så kallade Micro Operators – ska hyra in sig på ett MiniGSM-system och sedan sälja telekommunikationstjänster vidare till allmänheten. Eftersom systemen är förhållandevis billiga kan de installeras även på landsbygden där man annars

har svårt att motivera stora investeringar i infrastruktur.

– Micro Operator-konceptet ger folk på landsbygden tillgång till utbildning, information och tjänster som de tidigare varit utestängda från, säger Mats Dahlin.

MiniGSM finns på marknaden, och har redan tagits i bruk i tio länder i samband med katastrofhjälpsåtgärder, däribland Afghanistan och Tanzania.

TONYA LILBURN

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

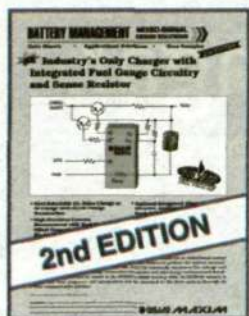
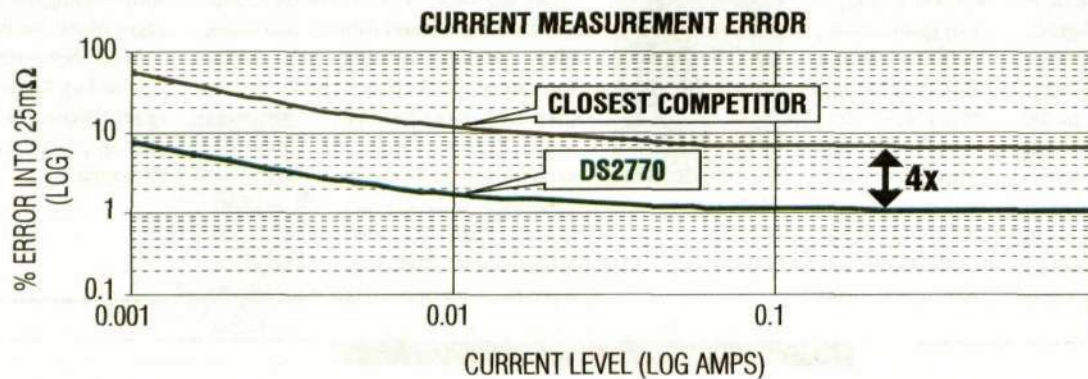
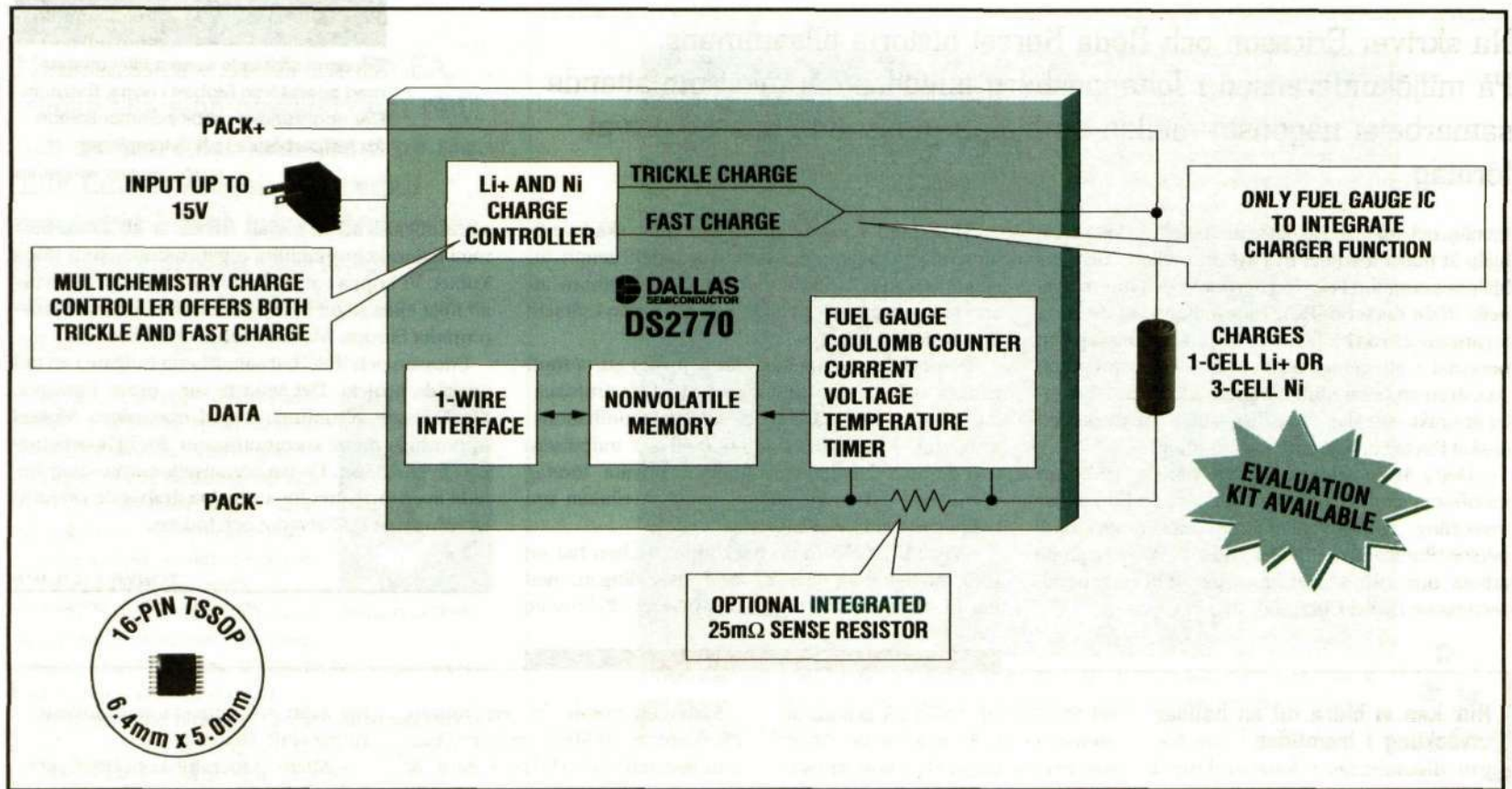
SEMCON

Vi utvecklar, förbättrar och förenklar • www.semcon.se

FUEL GAUGE DELIVERS 4x PERFORMANCE OF CLOSEST COMPETITOR AND INTEGRATES MULTICHEMISTRY CHARGER



DS2770 Battery Monitor's Gain Error and Offset Performance Exceed the Closest Competitor by 4 Times



FREE Battery Management 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

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

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

EDGE kliver fram i rampljuset

Nästan i skymundan av 3G-systemen WCDMA och CDMA2000 har GSM steg för steg utvecklats till att också nå 3G-nivå, den som brukar stipuleras till 384 kbps. I höst går stora amerikanska operatörer ut med kommersiella 3G-system för GSM, under namnet EDGE.

GSM är världens i särklass ledande mobilsystem, faktiskt det enda som kan kallas en världsstandard. Systemet finns idag på 155 marknader och betjänar cirka 700 miljoner användare. Ericsson har mycket aktivt bidragit till utvecklingen och standardiseringen av tekniken.

Men GSM, som började utvecklas redan på 1980-talet och gick i kommersiell drift 1991, var ursprungligen ett kretskopplat system med rätt beskedliga datataxter. 9,6 kilobit per sekund och endast kretskopplat. Helt optimerat för tal.

När kraven på större bandbredder växte fram för att kunna sända data och nå Internet samt allmänt höja tjänstenivån tog GSM klivet in i paketdatavärlden.

GPRS första steget

Första steget var GPRS, som släpptes 1997 och kompletterade det kretskopplade systemet med paketdatanoder för att nå Internet. GPRS, General Packet Radio Services, betyder att datapaket sänds på lediga tider i GSM-kanalerna, parallellt med talet, på ett flexibelt sätt. I praktiken fyra till fem av GSM:s åtta tidluckor vilket ger hastigheter på upp till 50-60 kbps. Men fortfarande långt ifrån 3G-kraven.

– Det riktiga lyftet kommer nu med EDGE, som främst är en förbättrad teknik att modulera bärvågen och som kommer att höja servicenivån kraftigt, säger Jonas Näslund, ansvarig för produktledningen för radioaccessnätet för GSM.



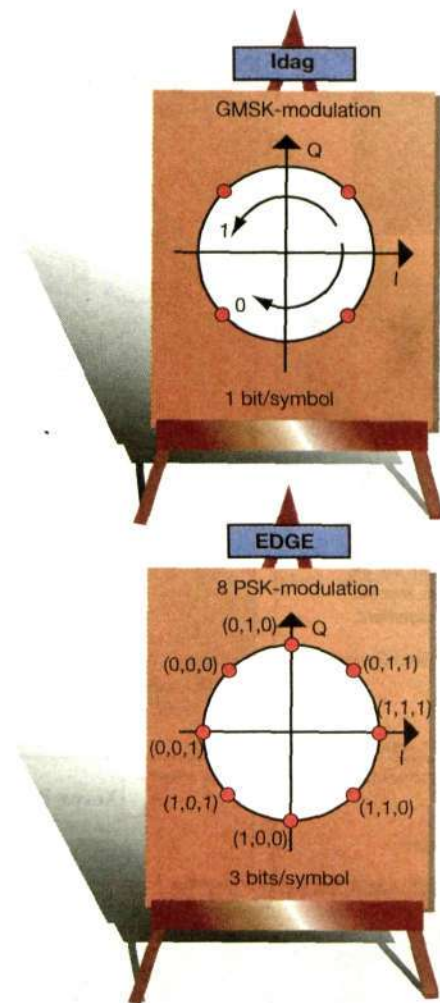
Jonas Näslund

Klassiska GSM använder en metod för att modulera radio-bärvågen som kallas GMSK, Gaussian Minimum Shift Keying, och bygger på fas- och amplitud-modulering med två tillstånd så att varje symbol motsvarar en bit. Nya metoden, 8PSK, (Phase Shift Keying) har åtta tillstånd vilket ger tre bitar per symbol. Alltså tre gånger så hög bithastighet. Till-sammans med en rad andra förbättringar i kodning med mera når EDGE ungefär fem gånger så hög hastighet som GSM/GPRS vilket betyder cirka 384 kbps.

EDGE är kompatibel bakåt med tidigare GSM och lätt att uppgradera, vilket gör GSM till en framtidssäker teknik.

Lanseras i november

– De stora operatörerna AT&T och Cingular påbörjar nu fältförsök med sikte på lansering i november i år och kommersiell drift före årsskiftet, berättar Jonas Näslund.



Med EDGE-modulation ger varje symbol tre bitar i stället för, som tidigare, bara en bit.

Ericsson arbetar som bäst med slutintegrering och verifiering av systemet med EDGE-terminaler.

Under året har Ericsson också levererat nya mobilväxlar som bygger på AXE 810 och ett stort antal nya basstationer, RBS 2206 och 2106, till Nordamerika, stationer som är förberedda för EDGE. När EDGE går igång kommer användarna att erbjudas både de GSM/GPRS-tjänster som redan finns och nya 3G-tjänster, till exempel streaming av multimediaslag och realtidstjänster.

Att EDGE först går i drift i USA är en följd av att WCDMA på grund av frekvenstilldelning kommer senare dit. Men utrollningen i Europa och Asien står i tur.

Ungefär samtidigt som EDGE går igång lanseras också den nya talkodningsmetoden AMR, Adaptive Multirate Coding, som alltid väljer bästa talkodningen för höjd talkvalitet, samt positioneringstekniken som kommer att öppna för en rad nya tjänster.

LARS CEDERQUIST

lars.cederquist@lme.ericsson.se

Läs i Ericsson Review, nr 1:1999 och 2:2000

www.ericsson.com/review

SUCCÉDEMONSTRATION AV EDGE

Den 21 augusti gjordes en lyckad labdemo av EDGE för amerikanske mobiloperatören AWS. Då visades filöverföring och surfning och man nådde

överföringshastigheter på 50 kbps trots att man bara använde en tidlucka. Detta betecknas som en milstolpe i förverkligandet av EDGE.

WLAN hotspots drivs på av Toshiba

En av de ledande leverantörerna av bärbara datorer, Toshiba Computer Systems Group, driver nu på utbyggandet av hotspots för WLAN, Wireless Local Area Network. Målet är att det om ett år ska finnas cirka 10 000 hotspots i USA, det vill säga ställen som hotell, flygplatser, kaféer med mera, där trådlösa användare kan nå sina företagsnät med mycket höga överföringshastigheter, så kallad 802.11b. Toshiba lanserade i juni i år en enhet som WLAN-operatörer enkelt kan ansluta till bredbandsnätet och i augusti lanserades integrering med iPass GBR-tjänst, Global Broadband Roaming. iPass är ett globalt företag, med huvudkontor i Kalifornien, som tar fram lösningar som ger användare säker åtkomst till sina företagsnät, e-post och Internet.

www.80211-planet.com/news/article/

Så undviks störningar i komplexa system

När systemen blir allt mer komplexa och omkopplingarna går på mindre än 100 picosekunder ($1/10^9$ -dels sekund) blir det allt viktigare att säkerställa signalerna och se till att det inte uppstår elektromagnetiska störningar. Ledande konstruktörer har nämligen konstaterat att stora delar av deras design har behövt göras om på grund av problem av den arten. Felen är alltså inte logiska utan handlar om layout och genomförande.

Ericsson har nu kurser i SI och EMI, Signal Integrity och Electromagnetic Interference, med experiment på riktig hårdvara i lab i Stockholm.

systech.ericsson.se/sysprop/services/emc/train/

Demonstration imponerade på WCDMA 1900-kunder

– När operatören AT&T Wireless Services nyligen besökte Ericsson i Sverige gjorde demonstrationen av fungerande utrustning för WCDMA 1900 MHz stort intryck, berättar Lars Axelsson som arbetar med kundkontakter för UMTS.

Vid besök i Gävlefabriken fick de bland annat se en fullt utrustad 1900-basstation färdig för testning och en färdigtestad RNC, Radio Network Controller, på väg till USA.

– Dessutom lyckades vi, förmodligen som först i världen, visa ett fungerande 1900 paketdata-koppel, där en datafil laddades ner med en hastighet överstigande 300 kbps.

WCDMA på 1900 MHz-bandet är en nyutveckling för den amerikanska marknaden som beställts av AT&T.



Skydda informationen på din bärbara pc. För att säkerställa att information inte hamnar i orätta händer, vilket tyvärr inte är ovanligt, rekommenderas att hårddisken på våra bärbara datorer krypteras.

EHDE – Ericsson Hard Disk Encryption, krypterar hela hårddisken (256 bitars kryptering). När du startar din pc använder du ett login-id samt ett lösenord, för att kunna starta pc:n, och sedan arbetar du precis som vanligt.

Det finns länder som inte tillåter att man tar in krypterad information. Innan du reser, kontrollera därför status för landet ifråga med din lokala säkerhetsansvarige. EHDE beställer du via:

gordon.ericsson.se

ehde.ericsson.se

MÖT GRADY BOOCH ERUC 2002

24 oktober
Scandic Infra Business Center
Stockholm

Unified Change
Management

Quality by Design

Managing Iterative
Development



För fjärde året i rad arrangerar Rational tillsammans med Ericsson en av Sveriges största användarkonferenser. Konferenserna har hittills varit mycket uppskattade och välbesökta. Årets teman är *Unified Change Management*, *Quality by Design* och *Managing Iterative Development*.

Anmäl dig redan idag på <http://accelerator.ericsson.net/eruc>

Rational

the software development company

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

XBS KoncernTryck

**YOU JUST NEED ONE PARTNER
FOR YOUR PUBLISHING NEEDS**

Visitkort

Vi är Ericssons utvalda leverantör
av visit- och korrespondenskort.



Click-To-Buy

Vi är Ericssons utvalda
Click-To-Buy leverantör inom
området Grafisk Produktion.

Vi finns på Intranet

Gör ett besök på hemsidan
för att se allt vi kan!



<http://xbs.ericsson.se>

X Xerox Business Services

XBS KoncernTryck
Tel: 08-719 31 64



Trådlös kontakt på Tekniska Mässan

Storslagen invigning 8 oktober. Internationell stämning. Öppenhet mellan teknikområden. Möt hela världens robotelit på **ISR 2002**, International Symposium on Robotics, med världsledande talare. Se **verktygsmaskiner** från hela världen! Inga gränser på Tekniska Mässan 2002.

Årets avdelningar: Verktöymaskiner 2002, Robot 2002, Industriteknik, Industriell IT med CadExpo och Framtiden.

Allt på en dag!

Du når Tekniska Mässan snabbt från hela Sverige tack vare vårt samarbete med flyg, tåg och buss. Snabb info om snabba förbindelser finns på www.tekniskamassan.se

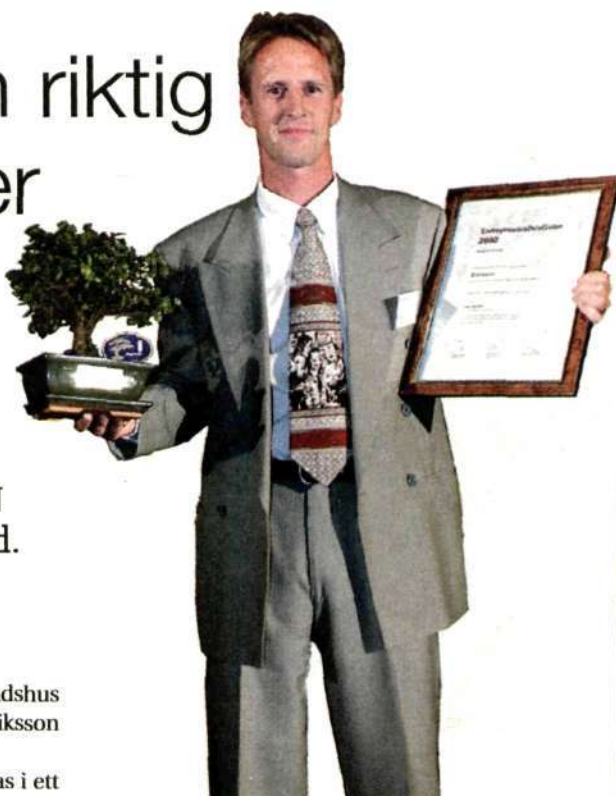


Tekniska Mässan
med Verktöymaskiner och Robot 2002
8-12 oktober 2002

Beställ biljett och konferensprogram på vår hemsida www.tekniskamassan.se

Ericsson en riktig drömpartner

En undersökning bland Sveriges mest expansiva entreprenörer visar att Ericsson är det storföretag de helst vill samarbeta med.



Håkan Eriksson, forskningsdirektör, är stolt över att Ericsson är så populärt bland entreprenörer.

FOTO: DENNY LORENTZEN

Vid en prisutdelning i Stockholms Stadshus fick Ericssons forskningsdirektör Håkan Eriksson ta emot utmärkelsen.

– Det är kul att Ericsson uppmärksammas i ett sådant här sammanhang och det är viktigt att vi har bra relationer till entreprenörerna. Den nya mobila världen kräver en rad attraktiva applikationer och det är entreprenörer som ska utveckla den största delen av dessa, ibland i direkt samarbete med oss, säger Håkan Eriksson.

911 entreprenörer med minst fem miljoner kronor i årlig omsättning deltog i undersökningen. Nära hälften av dem är verksamma i IT-sektorn.

Bakom undersökningen står management-

konstulanten Headworks och entreprenörsorganisationen Founders Alliance.

LARS-MAGNUS KIHLMSTRÖM

lars-magnus.kihlstrom@lme.ericsson.se



ur arkivet

Våren 1959 fick fyra kustartillerister från Härnösand åka till Stockholm och LME som belöning för sina insatser. Sinnika Holmgren charmade elitsoldaterna vid besöket på huvudfabriken.

Ungerskt forskningspris

Miklós Boda, forskningschef för Ericsson i Ungern, har förärats medalj från den ungerska John von Neumann-stiftelsen. Priset är uppkallat efter John von Neumann, född János Neumann, som räknas som en av förra århundradets främsta matematiker. Utmärkelsen ges årligen till framstående IT-specialister som anses ha bidragit till IT-utvecklingen i Ungern och främjat dess anseende utomlands.



Miklos Boda

TPS visar vägen

Chefer från Ericssonkunder som

Etisalat, Telefónica och China Telecom deltog i årets Telecommunications Projects Seminar, TPS, som hölls i Stockholm. Ericsson har arrangerat seminariet i 38 år, och från att tidigare ha varit främst teknologiskt har perspektivet nu blivit mera affärsinriktat. Förra årets TPS resulterade bland annat i att Telecom Egypt valde Ericsson som enda leverantör. Årets tema var data, mobilitet och Ericssons multiservice-profil, och Karl-Henrik Sundström, chef för Global Services, var en av talarna.

– TPS hjälper kunderna att verkligen se i vilken utsträckning Ericsson kan hjälpa dem, sade Claudia Masel Skogsberg, ansvarig för seminariet.

på nya jobb

John Giere har blivit utnämnd till chef för affärsutveckling vid affärsenheten Systems. Tidigare var John Giere ansvarig för Ericssons varumärke och marknadskommunikation.



John Giere

Anil Raj tar över ansvaret för Ericssons varumärke och marknadskommunikation. Han kommer närmast från Sony Ericsson där han var chef för strategi och affärsutveckling.

Dan Redin slutar som ansvarig för produkt- och systemledning inom kärnheten Radio Network Development och blir i stället forskningschef för Ericsson i Kina.



Dan Redin

utnämningar

Dalibor Turina har utsetts till expert inom området WCDMA/GSM Radio Systems, Radio Access Network Architecture.

kontakten

KONCERNREDAKTÖR, ANSVARIG UTGIVARE

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



341 Trycksak 068

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

NYHETSCHEF
Henrik Nygård, 08-719 18 01
henrik.nygard@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 Ahlden, 08-719 69 43
elin.ahlden@lme.ericsson.se

LAYOUT OCH WEBBDESIGN
Pauus Media, 08-665 73 80

EXTERNA ANNONSER
Display AB, 090-71 15 00

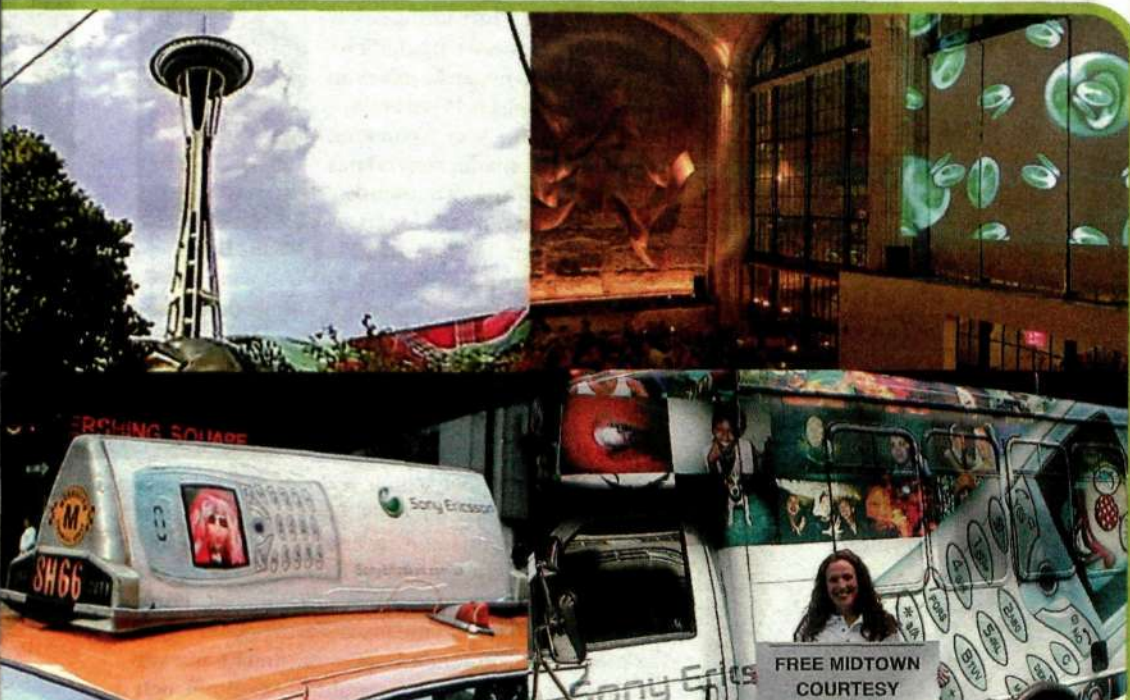
DISTRIBUTION
PressData
Box 3263
SE-103 65 Stockholm
tel: 08-799 63 28
fax: 08-28 59 74
contact@pressdata.se

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.



Falska turister vid välkända landmärken, reklam på nattklubbar och taxibilar samt gratisresor från flygplatsen är alla exempel på Sony Ericssons gerillamarknadsföring i USA.

Gerillamarknadsföring vinner mark i USA

Sony Ericssons kampanj för lanseringen av T68i i USA rör sig från nattklubbarnas dansgolv via golfbanor till populära turistmål. Trots att flera av de "hemliga" metoderna uppmärksammats i internationell massmedia så har reaktionerna från allmänheten bara blivit mer positiva.

- Vi vill göra den här kampanjen till någonting oväntat, någonting häftigt och kreativt, men ändå klara det med en begränsad budget, säger Jon Maron, ansvarig för marknadskommunikation för Sony Ericsson.

Jon Maron och hans grupp hörde sig för hos flera reklambyråer och fastnade till slut för förslaget från Fathom Communications.

Ben Tauber på Fathom var med och tog fram de över 20 delarna av både traditionell och föräckt marknadsföring som ingår i kampanjen.

- Genom att använda så kallad gerillamarknadsföring kan Sony Ericsson nå fram med produkten till de vanliga slutanvändarna på gatan. Det bästa sättet att skapa uppmärksamhet och göra reklam för T68i är att låta konsumenterna hålla i den och pröva att använda den, säger Ben Tauber.

I kampanjen använder man sig av flera olika sätt att placera ut produkten på ett sånt sätt att folk lockas att använda den. Här är några exempel: Golf-caddies fotograferar golfspelare med T68i och skickar bilderna till golfspelarna via e-post. Folk på stan hittar "borttappade" skal av T68i och finner på displayen adressen till Sony Ericssons nya interaktiva hemsida: www.coolermobile.com. Falska turister ber besökare vid turistmål att fotografera dem med mobiltelefonens kamera. De falska turisterna har visserligen väckt en hel del uppståndelse i media men det har inte varit negativ publicitet.

- Folk tycker det är spännande att identifiera de falska turisterna. Det har utvecklats till en populär lek eller tävling att hitta dem, säger Ben Tauber.

Jon Maron är väldigt nöjd med resultatet hittills. Kampanjen har bland annat uppmärksammats i internationell press och i nyhetsprogram på tv.

- Hittills har information om kampanjen, eller själva produkten, nått fram till 74 miljoner människor, säger han.

Seattle i delstaten Washington är en av de städer som invaderats av de falska turisterna. (De andra är New York, Los Angeles, Dallas, Atlanta, Chicago och Miami.)

Ben Shepherd, en av de 16 falska turisterna i Seattle, berättar att folk han möter tycker att det är kul och intressant.

- Vissa kommer fram för att få reda på hur telefonen fungerar och var de kan få tag i den själva. Vi har inte berättat för dem, snarare är det de som frågat oss, säger Ben Shepherd.

Kampanjen omfattar också traditionell marknadsföring. T68i och CommuniCam syns bland annat på affischer, taxibilar, busskurer runt om i USA.

DODI AXELSON

dodi.axelson@lme.ericsson.se

www.coolermobile.com



krönika

LARS-GÖRAN HEDIN
koncernredaktör

Dags att vända blad

Fredagen den 6 september kunde Ericsson möta världen med ett stort leende. Och massor av ekonomijournalister och analytiker som i månader tycks ha haft som sin främsta mission att ifrågasätta om koncernens stora nyemission skulle lyckas eller ej, kunde rycka på axlarna och säga: "ja, det här var precis som vi väntat oss". Hmmm. Det är inte utan att man undrar, ibland.

Nyemissionen var alltså i hamn, ja till och med rejält övertecknad. Inte nog med att befintliga aktieägare - stora som små - på detta vis visat att de har en stark tro på Ericssons framtida utvecklingsmöjligheter, under de senaste veckorna har det dessutom tillkommit massor av nya ägare i Ericsson. Enbart i Sverige, fast det är ju där de flesta mindre aktieägarna finns, lär det ha tillkommit nästan 180 000 nya Ericssonägare. Det om något visar hur starkt stöd vårt företag har på hemmaplan, och då menar jag inte bara "telefon"-dito - utan hela konungadömet.

Så även om det är ledsamt att gå och vänta på bättre tider i telekombranschen så har man all anledning att känna sig stolt när man berättar för folk var man arbetar. Budskapet om att nedgången i Ericssons lönsamhet är resultatet av ett branschfenomen tycks ha gått hem i stugorna.

I och med att nyemissionen nu är klar kan vi gradvis börja lätta på de mångdubbla munkavlar som lagt sordin på kommunikationen från företaget, och i hög grad även på innehållet i Kontakten. Vi har varit vana vid tysta perioder förut, inför bokslutsrapporter, men aldrig tidigare vad jag kan minnas, har vi varit inne i något som kallats en supertyst period.

I och med september månads utgång lättar budskapssanktionerna, men då följer å andra sidan ett par veckor av vanlig bokslutstystnad, så riktigt högljutt lär det inte bli i spalterna förrän efter den 18 oktober. Förutsatt förstås att det börjar hända saker ute i marknaden som det finns anledning att göra lite väsen av. Det är det vi alla väntar på.

aktien



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