

# kontakten



FOTO: ANDERS ANJOU

## De handlar med miljarder

12-13



FOTO: ECKE KÜLLER

Bättre motivation  
på gång

7-9



Nu ska  
företagen  
kapa  
sladdarna

16-17

nr  
26 september  
2002

# 16

Blandad bild i Amerika	4-5
Stark satsning på mikrovåg	6
Uttjänt utrustning guld värd	15
Nytt system rensar i mångfalden	19

www.telia.se



# Erbjudande: 300 minuter Telia TeleMöte på köpet.

Just nu ingår 300 minuter när du beställer Telia TeleMöte Direkt. Det räcker till ett TeleMöte på en timme för fem deltagare. Under den tiden kan ni dessutom använda Telia TeleMöte Webb utan kostnad.

Med TeleMöte Direkt startar du mötena själv, utan att boka i förväg. Allt du behöver göra är att förse mötesdeltagarna med telefonnummer och möteskod.

Med TeleMöte Webb kan ni arbeta med presentationer och dokument under mötena.

Så nu behöver du inte missa jobbmöten som du inte hinner åka till. **Beställ TeleMöte Direkt på 020-0015**, eller gå in på [www.telia.se/telemote](http://www.telia.se/telemote) för mer information.

*Erbjudandet gäller t.o.m. 1 november 2002.*

**TELIA** 



Mikael Elseus, vice vd för Svenska UMTS nät AB och Lars-Erik Samuelsson, senior vice president på Telia Mobile, pratar med varandra över ett 3G-nät. Efter en minut kopplades samtalet över till GSM.

FOTO: ECKE KÜLLER

# Operatörer gläds åt ny 3G-plattform

En milstolpe passerades i slutet av september när Ericsson för 3G-operatörerna Hi3G, Telia Mobile och Svenska UMTS nät AB presenterade en ny plattform för 3G-terminaler som gör det möjligt att använda telefonen i både WCDMA- och GSM-nät.

Plattformen har utvecklats av Ericsson Mobile Platforms och den använder en handover-funktionalitet, vilket innebär att telefonen kan växla mellan GSM och WCDMA.

– Vi har nu en färdig kommersiell dual mode-plattform som tillverkare kan använda vid utveckling av 3G-terminaler, säger Tord Wingren, chef för Ericsson Mobile Platforms.

För konsumenterna innebär detta att de kan använda sin telefon i såväl 2G- som 3G-nät. För operatörerna betyder den en säker lansering av 3G och tackning från dag ett.

– Vi kommer att ha 3G-täckning i en begränsad del av Sverige och 2G-täckning på övriga platser. Med handover-frågan löst kan vi lansera 3G tidigare, så det här har stor betydelse för oss, säger Niclas Lilja, informationsdirektör för Hi3G.

Samtidigt demonstrerades även överföring av paketdata i en hastighet av 384 kilobytes per

sekund. Peter Lundberg, ansvarig för Core Engineering på Hi3G, säger att överföringshastigheten bereder väg för spännande applikationer.

– För att kunna erbjuda intelligenta tjänster och mediamnehåll behövs stor bandbredd så att kunden inte behöver vänta medan innehållet laddas ner. Det behövs samma hastighet som fast bredband, säger Peter Lundberg.

Med på demonstrationen var även Sony Ericsson.

– Nu har vi det vi behöver för att ta fram en Sony Ericsson 3G-telefon. Folk behöver inte längre fråga när 3G kommer. 3G är här nu, säger Jan Wäreby.

På demonstrationen användes en test-terminal, inte en Sony Ericsson-telefon.

– Skälet till det är att vi inte har velat visa upp en telefon innan vi kan sätta den i händerna på konsumenterna, säger Jan Wäreby.

**DODI AXELSON**

dodi.axelson@lme.ericsson.se



Telefonen som fick vara med.

## Ericsson levererar GSM till Sudan

Mobiloperatören Mobitel i Sudan har valt Ericsson som enda leverantör för utbyggnaden av sitt GSM-nät. Kontraktet omfattar alla delar av nätet som byggs ut i huvudstaden Khartoum och flera andra större städer i landet.

– För Ericsson är det en ny kund på en helt ny marknad och det gör avtalet extra intressant, säger Edvard Gavdefalk, kundansvarig för MSI Cellular som har sitt huvudkontor i Nederländerna.

Expansionen innebär att Mobitel ökar kapaciteten i nätet från 170 000 abonnenter till 450 000. Landet har 36 miljoner invånare och är fortfarande tämligen obruten mark.

Edvard Gavdefalk förklarar att det finns en stor

potential eftersom landet börjar göra stora intäkter på oljetillgångarna. Enligt flera undersökningar kommer antalet abonnenter att uppgå till mellan två och tre miljoner 2006.

Mobitel ägs till 60 procent av Sudans statliga teleoperatör, Sudatel. Den andra stora ägaren är MSI, en operatör med 15 licenser i Afrika. Marknaden i Sudan går igenom en avregleringsprocess och en andra licens väntas bli utfärdad inom en snar framtid.

Mobitel räknar med att driftsätta det expanderade nätet i slutet av december i år.

**JESPER MOTT**

jesper.mott@lme.ericsson.se

## Villkor för återbetalning till Ericsson bestämda

Ericsson och France Telecom har nått en överenskommelse om villkoren för hur Ericssons lån till konkursdrabbade operatören Mobilcom ska betalas tillbaka. Uppgårelsen innebär att Ericssons fordringar på Mobilcom, som uppgår till omkring fyra miljarder kronor, återbetalas med konvertibler i France Telecom med motsvarande belopp. Överenskommelsen innebär att Ericssons anspråk eller åtaganden gentemot Mobilcom upphör och övertas av France Telecom.

Torbjörn Nilsson, chef för koncernens marknads- och strategiutveckling, är inte förvånad över att konkurser som Mobilcoms inträffar.

– Det vi ser i Tyskland med Mobilcom är resultatet av att en del marknader är överetablerade med operatörer. I exempelvis Tyskland har det funnits sex olika aktörer med 3G-licenser, det är en omöjlighet att alla ska kunna överleva på en begränsad marknad, säger han och fortsätter:

– Vi kommer att få se flera liknande konkurser framöver på andra marknader.

Han anser inte att denna utveckling äventyrar Ericssons 3G-satsning.

– Tvärtom ser jag det som en konsolidering som faktiskt är nödvändig. Resultatet blir en sundare 3G-marknad att bedriva affärer på.



Kurt Hellström mötte journalister och analytiker på Strategi- och Teknikmötet i Shanghai.

## Kurt Hellström mötte medier i Asien

Mer än 100 journalister från åtta länder kom till Shanghai för att delta i Ericssons andra Strategi- och Teknikmöte i Asien och Oceanien.

Bland talarna fanns Kurt Hellström, Torbjörn Nilsson, Ragnar Bäck och många fler från den högsta ledningen. Intresset var stort både från journalister och analytiker. De fick även tillfälle att titta närmare på ett antal Ericssonutvecklade tjänster.

Streaminglösningar där man laddar ner text, ljud, bilder och filmer i telefonen fick störst uppmärksamhet.

## Network Technologies säger upp 195 personer

Ericsson Network Technologies har genomfört en uppsägningsomgång omfattande 195 personer i Hudiksvall och Sundbyberg.

## 80 varslas när huvudkontoret drar ner

Ett varsel som omfattar 80 personer har lämnats till Länsarbetsnämnden, gällande samtliga Corporate Functions (inklusive supportenheter) inom Telefonaktiebolaget LM Ericsson. Förhandlingar med facken har inletts och de beräknas pågå under oktober och november.

# Ledningen för Amerika tar sats

Det är inte katastrof, men det är inte helt bra heller. Chefen för marknadsområde Americas, Gerhard Weise, har både det bästa och det värsta inom telekomvärlden på sitt bord.

– Det finns ljuspunkter, men det är inte så bra som vi hoppats att det skulle kunna vara, säger Gerhard Weise om situationen i Amerika-regionen.

Marknaden i USA håller sig flytande och växer rentav, om än i något mindre utsträckning än tidigare. I marknadsenheterna Centralamerika och norra Latinamerika är tillväxten god, rentav mycket god, med nya kontrakt och växande marknadsandelar i bland annat Karibien. Södra Latinamerika är däremot, i likhet med Europa, mycket hårt drabbat. På grund av den politiska och ekonomiska oron i stora Ericssonländer som Brasilien och Argentina, har operatörerna strypt alla investeringar. Det gör att marknaden för Ericssons del i högsta grad vacklar.

– Just nu kan vi bara avvakta och se hur utvecklingen blir, men den måste vända. Vi har varit med om det här tidigare, och vi har tittat på historien för att kunna vara startklara när det vänder, säger Gerhard Weise.

Strategierna påverkas alltid av det skiftande ekonomiska klimatet. – Vi jobbar ständigt med att anpassa våra strategier, och jag tycker att de känns väldigt genomarbetade. När operatörerna skär i investeringarna måste vi anpassa oss efter det, eftersom allt kretsar runt dem. Det absolut viktigaste i det här läget är att vi inte förlorar några marknadsandelar, konstaterar Gerhard Weise.

Men han nöjer sig inte med att trampa vatten. Gerhard Weise understryker att man gör vad man kan för att fortsätta öka trots

motvinden i branschen, bland annat genom Global Services, som fortsätter att vara ett glädjämne på en för tillfället ganska spänd marknad.

Vad gäller det kommande året är korten blandade, tror Gerhard Weise. Avmattningen i antalet nya abonnenter kommer att fortsätta – med en minskningstakt på omkring 20 procent i Latinamerika mot 15 procent i år.

I hela regionen ser han det som troligt att uppköp och sammanslagningar av operatörer fortsätter, vilket innebär både utmaningar och goda möjligheter för Ericsson. Gerhard Weises taktik för att bemöta dessa förändringar är att allt fler anställda i marknadsområdet Americas ges regionala roller snarare än nationella. Därmed kan den kompetens som finns inom företaget lätt flyttas dit den behövs bäst.



"Vi jobbar ständigt med att anpassa våra strategier, och jag tycker att de känns väldigt genomarbetade", säger Gerhard Weise.

ELIN AHLÉN  
elin.ahlden@lmo.ericsson.se



Ledningen för marknadsområde Americas tacklar det bästa och det värsta – och allt däremellan – inom telekomvärlden. Längst bak: Angel Ruiz, Peter Källberg, Urban Gillström. Främre raden: Lars Sköld, Kenneth Boiardt, Bengt Franzén, Kathy Egan, Jill Little, Gerhard Weise och Lars Lindén. Hans Vestberg saknas på bilden.

FOTO: JACK RADGOWSKI

## Svåra tider ger nya möjligheter

Marknadsenhet Nordamerika har än så länge klarat marknadsläget bra. Ledningen vägrar att stillsamt vänta på att marknaden ska vända och har för avsikt att utnyttja alla tänkbare affärsmöjligheter.

– Vi har fått justera ner våra mål något, men vi klarar oss relativt bra, säger Angel Ruiz, chef för marknadsenheten, om läget i Nordamerika.

Redan när Angel Ruiz tillträdde för ett år sedan var ett av hans högst prioriterade mål att ge de anställda en någorlunda stabil arbetsmiljö. Han bekräftar att utmaningen består.

– Samtidigt måste man förstå att de här ständiga förändringarna har blivit vardag för oss här i Nordamerika. Det har blivit väldigt tydligt att vi är beroende av att ha anställda som inte bara överlever, utan även mår bra av förändring, säger han.

Antalet anställda på Ericsson i Nordamerika har halverats under det senaste året, från 3 300 till 1 600. Detta, tillsammans med de övriga förändringarna, utgör förstas en utmaning för de som arbetar mot kunderna, och Angel Ruiz är mer än nöjd med deras insatser.



Angel Ruiz

– Vi har haft några mycket intensiva utrullningar och uppgraderingar av GSM-nät i USA, med som mest tusen basstationer i månaden under den senaste tiden. Det är en avsevärd mängd utrustning. Kunderna har inte sett någon försämring i vare sig service eller produkter – tro mig, jag skulle vara den första att få reda på det. Det säger något om vilka medarbetare vi har ute i kundorganisationerna, säger han med eftertryck.

Men Angel Ruiz är också medveten om att även kunder läser tidningarna, följer aktiekurserna, och börjar bli nervösa.

– En del ifrågasätter hur särbart Ericsson är och om vi kommer att finnas på lång sikt. Vår utmaning är att ge dem den tilltron, och det är här vi har nytta av de kundrelationer vi byggt upp genom åren, påpekar han.

De ledande operatörernas strypta investeringstakt börjar också märkas allt mer, även om Cingulars och AWS GSM-uppgraderingar hittills har hållit affärerna på en stabil nivå.

Den närmaste tidens strategi för marknads-

enheten Nordamerika är tredelad och tämligen defensiv: att bibehålla marknadsandelar, bibehålla kontrakt och se till att alla löften till kunderna infrias. Men det är inte hela sanningen. Angel Ruiz kan inte nog understryka att han och hans ledningsgrupp inte har för avsikt att tålmodigt vänta på att marknaden vänder. Därför tillämpas en betydligt mer offensiv taktik på tre områden.

- Med konsolidering och sammanslagningar lurande runt hörnet finns goda möjligheter till outsourcing-avtal och delade nätverk, vilket faller inom Global Services.
- På spelplanen finns helt nya kunder, och här är framgången redan dokumenterad i och med kontraktet med exempelvis Sprint och Dobson, båda tidigare kunder hos Ericssonkonkurrenter.
- Slutligen finns det fortfarande outforskade marknadssegment. Nyligen skrevs ett kontrakt med DynCorp, som levererar säkerhetslösningar till bland annat USA:s regering.

– Somliga av de här kontraktet kan anses små, särskilt om man bara ser till siffrorna. Men de öppnar dörrar till nya marknader, och det är därför de är så viktiga. Den situation vi just nu har på marknaden ger utrymme för mängder av affärsmöjligheter – man måste bara hitta dem, säger Angel Ruiz.

ELIN AHLÉN



Det duger inte att trampa vatten. Lars Sköld och Gerhard Weise diskuterar nya affärsmöjligheter.

Transmission & Transport Networks fortsätter att renodla sin verksamhet och finslipa produktportföljen. I enlighet med Ericssons övergripande strategier upphör affärsenheten med egen produktutveckling av optiska nät, och går helt in för att säkra sin ledande position på mikrovågssidan.



Ericsson har en topposition när det gäller mikrovågslösningar och kommer att fortsätta med egen utveckling inom det området. MINI-LINK är en av storsäljarna.

## Nummer ett på mikrovågslänkar

**Affärsenheten Transmission and Transport Networks (BTTN)** sysslar huvudsakligen med de två områdena optiska nät och mikrovågslänkar.

– Vi är nummer ett på marknaden när det gäller mikrovågslänkar, därför håller vi oförändrad kurs inom det området och fortsätter med egenutvecklade produkter. Sedan gör vi förstas kontinuerliga anpassningar till marknadsutvecklingen, säger affärsenhetens chef Björn Olsson.

Det innebär ett nära samarbete med de nuvarande kunderna när det gäller produktutveckling, men också att man hela tiden tittar på nya sätt att få ut produkterna på marknaden.

– Idag jobbar vi mest med operatörer och tjänstleverantörer på mobilsidan. Nu försöker vi bredda vår marknadsbas för mikrovågsprodukterna genom att hitta nya distributionskanaler, säger Björn Olsson.

### Framgångsrika produkter

Den egenutveckling som man främst ägnar sig åt på mikrovågssidan är av de framgångsrika MINI-LINK-produkterna. Tekniken används till stor del för att bygga mobilnät och är en viktig del av framtidens 3G-system. Kompletterande produkter inom mobil transmission kommer att fortsätta köpas in från nätverksföretaget Tellabs.

När det gäller optiska nät däremot satsar inte BTTN längre på egenutveckling, utan köper in produkterna. Anledningen är att efterfrågan på marknaden inte är tillräckligt stor. Kunderna investerar inte

gärna i ny teknik, utan bygger hellre vidare på existerande infrastruktur.

– Därför kommer vi inte att utveckla en ny generation optiska nät. Vi satsar i stället på att utveckla de nuvarande näten och bygger vidare på vår installerade bas med inköpta produkter och partnerskap, säger Björn Olsson.

Ericsson har sedan länge haft ett partnerskap med nätverksföretaget Marconi när det gäller produktutveckling. Marconi, som alltså är specialiserade på optiska nät, kommer nu helt ta över utvecklingen av produkterna så att BTTN kan koncentrera sig på produktledning och stöd av marknadsföring och försäljning.

### Effektiv arbetsfördelning

Det sparbetning på tio miljarder kronor som lades fram i samband med halvårsrapporten kommer förstås att få följder även inom BTTN.

– Vi försöker hitta besparingsmöjligheter i produktportföljen, som att banta vissa produktlinjer eller senarelägga projekt eller releaser. Vi tittar även på hur vi arbetar tillsammans med marknadsområdena och försöker ta fram en mer effektiv arbetsfördelning för att undvika dubbelarbete.

Effektiviseringar betyder oftast personalminskningar. Enligt Björn Olsson kan det inte uteslutas att fler måste gå. Då är det viktigt att de anställda förstår logiken bakom besluten, hävdar han. Alla beslut ska grunda sig i en affärsmässighet. En stor utmaning i



Björn Olsson, chef för affärsenheten BTTN, försöker bredda marknadsbasen för mikrovågsprodukterna genom att hitta nya distributionskanaler.

svåra tider är att kombinera affärsmässighet med respekt och värdighet för enskilda medarbetare.

– Besluten måste baseras på våra affärer, sedan ska vi genomföra dem på ett bra sätt, för kunder, partners och medarbetare. Det är också viktigt att motivera de anställda som är kvar. Det är dem vi ska bygga företaget på, så vi måste visa dem att Ericsson är en arbetsgivare att satsa på, och att Ericsson är ett framtidsföretag, säger Björn Olsson.

# Bättre Dialog än väntat

Medarbetarnas engagemang har bidragit till att Ericsson ändå klarat telekomkrisen så pass bra. Det är en av slutsatserna som dras när Dialogresultatet nu sammanställts. Men nu gäller det att ytterligare höja motivationen hos de anställda. Och nyckelorden är ledarskap och kundfokus.

De gångna 18 månaderna har präglats av vikande marknad, omorganisationer och neddragningar. Med det i åtanke kunde man vänta sig att Dialogresultatet för 2001 skulle vara en dyster läsning. Men tvärt om är resultatet riktigt bra. Humankapitalindex, ett mått på organisationens hälsa och de anställdas engagemang, visar till och med en liten förbättring mot året innan.

I kommentarerna till rapporten säger man också att Ericsson skulle ha drabbats ännu hårdare av telekomkrisen om indexet i stället hade sjunkit under förra året, det vill säga om inte medarbetarna varit så engagerade.

Anledningen är att det finns ett klart samband mellan anställdas motivation, kundens tillfredsställelse och företagets lönsamhet. Och det är också anledningen till att Dialog genomförs.

För den närmaste framtiden är den kanske viktigaste uppgiften att ytterligare höja motivationen hos de anställda. Dialogundersökningen visar att så många som 10 000 anställda tycker att de skulle kunna göra mer för företaget och här är cheferns förmåga att motivera en viktig faktor.

– Det är så tydligt att de chefer som sätter tydliga mål, som gör överenskommelser med de anställda om förbättringar och som följer upp arbetet får höga värden när det gäller motivation och humankapital, säger Britt Reigo, Ericssons personaldirektör.

– Här är det viktigt att cheferna skaffar sig insikt om betydelsen av ett gott ledarskap. Många chefer har det tufft själva under de förhållanden som råder, men de måste helt enkelt ta sig den tid det krävs för att vara synliga och tillgängliga för medarbetarna. Man kan se att de chefer som jobbar aktivt med sitt ledarskap också kan höja sina indexvärden ordentligt.

Dialog visar också att motivationen hänger samman med huruvida man känner att det egna arbetet har betydelse för kunden och affärerna. Att skapa den känslan hos alla anställda är också en viktig uppgift för organisationen.

– Det handlar om att sätta saker i sitt rätta sammanhang, att vi alla ser kunden som vår uppdragsgivare, säger Catherine Vincenti, som är koncernansvarig för Dialogundersökningen.

– Till exempel måste vi sluta att tala om internkunder. Arbete inom organisationen är samarbete, inget annat, kunden är alltid extern, slår hon fast.

Motsvarande undersökningar görs också om hur nöjda kunderna är med Ericsson som leverantör. Även där syns sambandet mellan kundtillfredsställelse och anställdas attityd.

– När det gäller hur nöjda våra kunder är med oss är det faktorn samarbete och kommunikation som har den största betydelsen. Den står för 30 procent av kundens inställning, mycket mer än faktorer som produktprestanda, hur prisvärd produkten upplevs samt service och support. Det säger sig självt att anställda som vantrivs på jobbet har svårt att upprätthålla goda relationer, säger Marie Brandvold, som är ansvarig för undersökningarna.

– Nu är det upp till cheferna att ta sitt ledarskap på allvar. Ett sätt är att använda Dialogresultatet som hjälpmedel för att lyssna av sin organisation: Vad kan göras för att få avdelningen att nå bättre resultat? Och att tvinga någon går inte. Det gäller att motivera sina medarbetare, avslutar Britt Reigo.



"Chefer som sätter klara mål får högre värden på Dialog," säger Britt Reigo.



"Nöjda medarbetare har bättre kundrelationer," menar Marie Brandvold.



"Det finns inga interna kunder, kunden är alltid extern," betonar Catherine Vincenti.

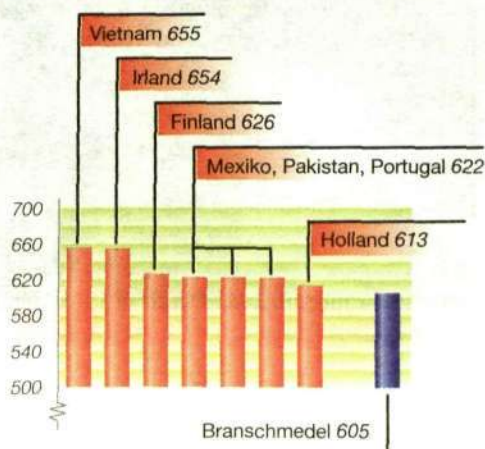
LARS-MAGNUS KIHLMSTRÖM

lars-magnus.kihlstrom@lme.ericsson.se

## RESULTAT AV DIALOGUNDERSÖKNINGEN

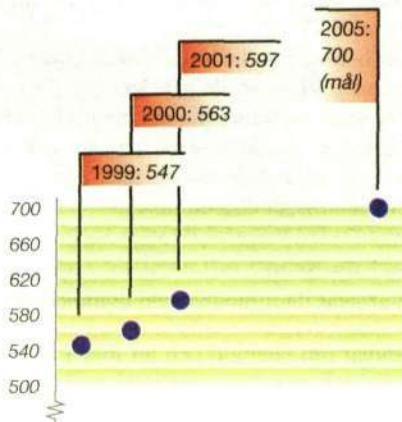
### 7-i-topp lokalbolag

Dessa lokalbolag har fått högst poäng på Dialogundersökningens humankapitalindex i år (än så länge).



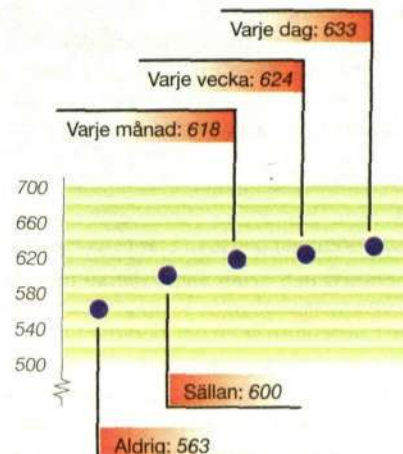
### Ericsson medel 1999–2001

Medelresultatet har ökat sedan starten 1999. Målet är att 2005 nå 700.



### Kundkontakt har betydelse för humankapitalindex

Hur ofta man möter kund påverkar helt klart humankapitalindex. Därför är det en viktig uppgift för chefer att öka medarbetarnas kundmedvetenhet.



# Bra chefer nyckel till motivation

Att höja graden av motivation hos de anställda är en av de viktigaste uppgifterna inom företaget just nu. Det är ett av resultaten från Ericssons Dialogundersökning. Kontakten samlade fyra Dialogansvariga från olika världsdelar för att få reda på hur de arbetar med uppgiften.

När vinst, försäljningssiffror och prognoser pekar uppåt är det inte svårt att hålla motivationen uppe. Men hur gör man i tider när marknaden blir mindre och vinsterna uteblir?

Det är en fråga som sysselsätter personal- och ledarskapsutvecklare runt om i Ericssons organisation.

När Kontakten träffar några av dessa är alla överens om att motivation mycket är en fråga om ledarskap och målformulering.

Motivation hör samman med ledarskapsbeteende. Om vi har ett bra ledarskap med tydliga mål så att alla vet vad de ska göra och varför, om kommunikationen av målen fungerar, så kan vi höja motivationen, menar Vasso Karageorgiou, som är ansvarig för kompetensutveckling i marknadsenheten Sydosteuropa.

Birgitta Hiller, som arbetar med ledarskapsutveckling inom affärsenheten Systems håller med:

Det handlar mycket om ledarskap och hur man arbetar med återkoppling. Det räcker inte med utvecklingssamtal någon gång om året, utan det krävs ständig återkoppling. Detta för att få en känsla för hur den egna arbetsuppgiften hänger ihop med helheten och på så sätt känna att man bidrar. Viktigast är att formulera mål för verksamheten. Det är när du har målen klart för dig som du kan fundera "hur kan jag bidra till värdet?" En bra chef ska vara tydlig i sina budskap, lösa konflikter där de uppstår och leda genom att visa hur det ska gå till, inte bara producera OH-bilder och prata om hur jobbet ska göras.

## Det krävs mer än en morot

Morot och piska verkar däremot vara dåliga metoder, för om motivationen ska bli beständig räcker inte enstaka insatser.

Om man frågar folk vad som skulle motivera dem får man ofta svaret löneförhöjning. Men belöningar har en kortvarig effekt visar det sig. Ganska snart efter en löneförhöjning är det andra saker än lönen som höjer eller sänker motivationsgraden, säger Vasso Karageorgiou.

Många känner oro idag, för framtiden och för sitt jobb och en del tror att oro och rädsloa motiverar. Men det är också kortvarigt. Ganska snart suger rädslo kraft från arbetet i stället, säger Birgitta Hiller.

## Aktiv chefutveckling

För att få fram bra ledare finns gemensamma ledarskapsutbildningar och lokalt tas egna initiativ.

I Kina arbetar vi aktivt med chefsutveckling på flera sätt. Företagets chefsutvecklingsprogram Leadership Core Curriculum är en del, berättar Vivian Tu, ansvarig för internkommunikation. Vi anordnar även nationella chefskonferenser. Det är viktigt i en så stor marknad som Kina. Där får cheferna arbeta med att ta fram gemensamma lösningar och att dela med sig av erfarenheter.

Motivation är också beroende av omständigheterna och miljön. I södra Afrika är HIV/AIDS en realitet som påverkar de allra flesta och därmed också förhållandena på arbetet.

## Rådgivning via nätet

När vi hade seminarier runt Dialogresultaten fick vi önskemål om bättre kommunikation och öppna dörrar till ledningen, men också om större möjligheter att se efter sin familj. I vårt land är många familjer drabbade av HIV/AIDS och den höga arbetslösheten gör att våra anställda många gånger är enda familjeförsörjaren, berättar Lindiwe Mahlaule, som arbetar med personalutveckling på Ericsson i Sydafrika.

Den som reser mycket i arbetet kan därför känna oro för vad som händer i familjen när man är borta. Så vi startade en webbaserad tjänst med läkare, juridisk och finansiell rådgivning där de anställda och deras familjer kan få råd och hjälp. Det har blivit väl mottaget och folk är mycket positiva.

## Chefen var med på seminariet

Den nuvarande indelningen i marknadsenheten har också medfört en del specifika problem, berättar Vasso Karageorgiou, problem som man kommit åt och kunnat avhjälpa tack vare Dialog.

Ett exempel är en avdelning vars stora problem var att de efter att den nya marknadsenheten bildats fått en ny chef. De ville framför allt träffa honom och höra hans syn på verksamheten och framtiden. Problemet var att han satt i ett annat land och hade inte haft tid att träffa sina medarbetare. Vad vi gjorde var helt enkelt att arrangera ett seminarium där chefen var med och lade saker tillräta.

Mycket görs alltså redan i företaget, men målet är att företagets så kallade humankapitalindex ska höjas från medelmåttiga 600 till 700 på några års sikt. Hur ska då det gå till?

Ledarskapet kan bli bättre, men det är också var och ens ansvar att ta ansvar för förändring, särskilt i den föränderliga värld vi befinner oss i, menar Lindiwe Mahlaule.

Vi kan bli bättre på att involvera folk. Jag har träffat anställda som säger att de gått igenom Dialogresultat och gjort handlingsplaner, men det blir ingen uppföljning. Inställningen blir att det är meningslöst att göra Dialogundersökningen när ändå inget händer, säger Birgitta Hiller.

Man måste också tänka på de stora förändringar som företaget går igenom och att skapa motivation tar tid, säger Vivian Tu, och Vasso Karageorgiou håller med:

Det handlar om tålmod och att förstå att om man ska flytta ett berg måste man börja med mindre stenar.



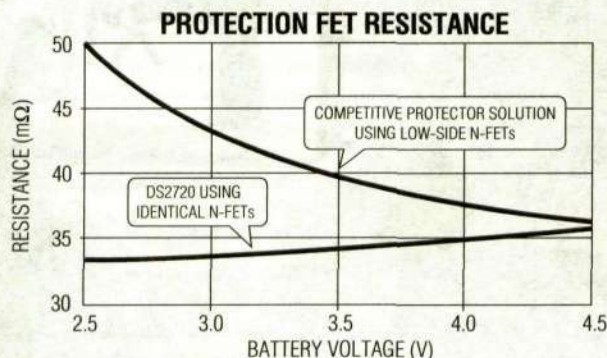
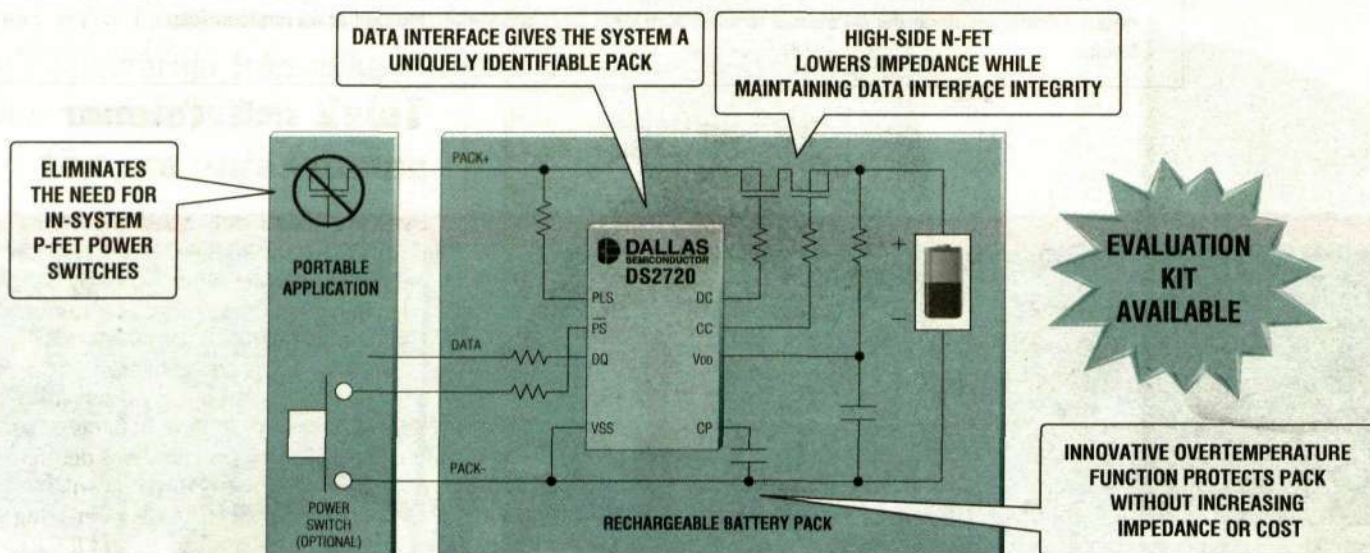
## DIALOG

- Dialog används av flera stora företag. AT&T, Lucent, Microsoft, Telia, Swedbank och Sun Microsystems är några. Företagen använder de andras resultat som jämförelse.
- Humankapital kan beskrivas som det värde de anställda, och de processer de använder, tillför kunden och verksamheten. Indexet är ett jämförelsetal.

# THE ONLY LITHIUM SAFETY CIRCUIT TO REDUCE PACK RESISTANCE AS THE BATTERY DEPLETES

## Revolutionary Single-Cell Li-Ion/Polymer Protection IC Extends Runtime in Portable Applications

The DS2720's regulated high side N-FET drive results in lower switch resistance—particularly near the end of discharge.

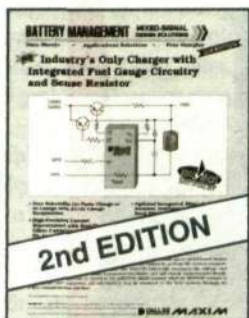


- ◆ Monitors Cell for Over/Undervoltage, Overcurrent, and Overtemperature
- ◆ Regulated Charge Pump Supports High-Side N-Channel MOSFETs
- ◆ Integrated Multiple Battery Selector

- ◆ 8 Bytes Lockable User-EEPROM
- ◆ 64-Bit Unique Electronic Serial Number
- ◆ Low Power: 15µA Active, 1µA Standby
- ◆ Available in Tiny 8-Pin µSOP Package
- ◆ 1-Wire® Data Communication Interface

1-Wire is a registered trademark of Dallas Semiconductor.

†1000-up recommend resale, FOB USA. Prices provided are for design guidance and are for the lowest grade, commercial temperature parts. International prices will differ due to local duties, taxes, and exchange rates. Prices are subject to change. Not all packages are offered in 1k increments, and some may require minimum order quantities.



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

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



ISO9002



- Ingår i OEM-koncernen -

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)





France Telecoms vd Michel Bon har avgått eftersom han inte lyckats vända förlustkurvan för den skuldtyngda telekomjätten. En liten tröst är dock mobilsidan, Orange, som i motsats till moderbolaget kan visa upp en stark tillväxt för första halvåret.

FOTO: LAURENT REBOURS/PRESSENS BILD

# Turbulens i France Telecom

Det är hårda tider för France Telecom. Svarta siffror och svarta rubriker fick nyligen vd Michel Bon att avgå. Men trots moderbolagets ekonomiska kris överträffar mobiloperatören Orange alla förväntningar och stoltserar nu med ökad omsättning.

France Telecom är Europas näst största teleoperatör, bara Deutsche Telekom är större. Även i skuldligan ligger den franska teleoperatören i täten. France Telecoms skuldbörda uppgår till närmare 640 miljarder kronor (70 miljarder euro). Av dessa måste 70 miljarder kronor betalas tillbaka under nästa år. Första halvåret i år gick företaget med 112 miljarder i förlust.

Franska staten äger 55 procent av France Telecom, vilket innebär att företagets ekonomiska kamp inte bara berör de 1,6 miljoner aktieägarna utan hela nationen.

## Dystra utsikter

Eftersom vd Michel Bon inte lyckats vända förlustkurvan har han nu beslutat avgå. Han ser dystert på framtidsutsikterna för företaget:

"France Telecom kan inte överleva när ingen vill fortsätta att låna ut pengar till oss – alla vill i stället ha tillbaka sina pengar. På rådande marknad är det helt enkelt omöjligt att återbetala hela vår skuld," säger Michel Bon till Financial Times.

Ett företag som har skulder på 640 miljarder kronor har svårt att få fördelaktiga krediter och det

har ryktats flitigt om att France Telecom planerar en nyemission för att återskapa balansen i kassakistan. Rykten som dementerades efter det styrelsemöte då Michel Bon meddelade sin avgång.

En ljuspunkt i tillvaron är dock mobiloperatören Orange, som till 85 procent ägs av France Telecom. Vid sin halvårsrapport kunde Orange visa upp en stark tillväxt. Försäljningen gick upp med nästan 14 procent och rörelsevinsten ökade med 52 procent.

"Oranges strategi fungerar. De här resultaten är långt över all förväntan. Vi har passerat en ekonomisk milstolpe och kan nu ytterligare höja våra finansiella mål för helåret," säger Oranges vd Jean-Francois Pontal enligt ett pressmeddelande.

## 3G följer tidtabellen

Orange är också noga med att tala om att tidsplanerna för 3G-utbyggnaden ligger fast.

"Vi är helt på spåret vad gäller 3G. Över hälften av våra investeringar handlar om att integrera 2,5G- och 3G-kapacitet. Det blir dessutom allt klarare att vi kan höja standarden i våra 2G-nät för att erbjuda kunderna en '3G-upplevelse' och det är det vi gör just nu," säger Graham Howe, vice finansdirektör hos Orange.

SARA MORGE

sara.morge@lme.ericsson.se

## "Tyskland bör betala tillbaka licenspengarna"

Finlands kommunikationsminister Kimmo Sasi kräver nu att den tyska staten ska betala tillbaka de pengar som finska operatören Sonera satsat i sin tyska 3G-licens. Han anser att Tyskland borde återbetala totalt 460 miljarder kronor (50 miljarder euro) till de sex operatörer som köpt tyska 3G-licenser. En av köparna var finska Sonera.

Övriga licensinnehavare är Telefónica, Deutsche Telekom, Vodafone, British Telecom och Mobilcom. En återbetalning av licenspengarna skulle, enligt Kimmo Sasi, ge de hårt skuldtyngda operatörerna en chans att komma på fötter. Han anser att det är det enda sättet att få fart på telekombranschen igen.

## Tele2 och Telenor samarbetar om nät

Svenska Tele2 och norska Telenor har tecknat ett MVNO-avtal (Mobile Virtual Network Operator). Avtalet, som är det första i sitt slag på den nordiska telemarknaden, går ut på att operatörerna kan utnyttja varandras GSM- och UMTS-nät i Sverige och Norge.

Tele2 är sedan ett år tillbaka i fejd med norska myndigheter om utbyggnadstakten av 3G-näten. Operatören har svårt att se att deras 3G-investeringar i Norge kan bli lönsamma inom den närmaste tiden och vill avvakta med att bygga 3G-nät.

Detta har lett till spekulationer kring att MVNO-avtalet med Telenor betyder att Tele2 tänker lämna tillbaka sin norska 3G-licens. Tele 2 skriver dock i ett pressmeddelande att avtalet inte ska påverka deras UMTS-licens i Norge.

## Kinesisk operatör beställer CDMA-telefoner

China Unicom har nyligen uppgett att de ska köpa mobiltelefoner från Samsung för 3,7 miljarder kronor (400 miljoner dollar).

– Vi har kommit överens med China Unicom om att vi ska leverera 700 000 CDMA-telefoner mellan oktober och december i år, säger Samsungs talesman James Chung till Reuters.

De beställda telefonerna ska ha färgskärm och inbyggd digitalkamera.

Enligt webbtidningen Totaltele planerar Samsung att investera 2,4 miljarder kronor för att möta en ökad efterfrågan på mobiltelefoner.



## Hongkong i topp i mobilt utvecklingsindex

"Internet for a Mobile Generation" är titeln på en rapport som den Internationella Teleunionen, ITU, nyligen presenterat. Rapporten visar på de möjligheter som finns då mobiltelefoni och Internet går ihop och 3G-tjänsterna blir verklighet.

I rapporten finns bland annat ett index som mäter hur över 200 ekonomier ligger till när det gäller mobiltelefoni och Internet och hur sannolikt det är att de kan dra nytta av ny utveckling inom detta område. ITU:s index visar att Hongkong ligger högst med Danmark och Sverige tätt efter.

I rapporten fastslår ITU att det inte är lätt att förutspå i vilket land Mobilt Internet har störst chans att växa.

Vissa länder, som till exempel Filippinerna, kan vara långt framme när det gäller mobila tjänster, men inte ha så hög penetration när det gäller tillgång till Internet. I Indien däremot är det många som använder Internet men mobiltelefonin är inte så utbyggd.

# Skattkistan för de nya miljarderna

Det har varit ett hektiskt och lärorikt år för Corporate Treasury som är ledningen för koncernens valutahantering. Ständigt påpassat i samband med bolagsrapporterna och samtidigt en av huvudrollsinnehavarna i nyemissionen. Nu är enhetens viktigaste uppgift att förvalta de nya miljarder som nyemissionen ger.

Corporate Treasury består av ett litet sammanväst gäng på nio personer med kontor på Wigmore Street i London. Chef för Corporate Treasury och hela Ericssons valutahantering är sedan tre år tillbaka Vidar Mohammar. Hans arbetsveckor är fyllda av möten med bankdirektörer, finansmän och representanter för Ericssons olika bolag. Goda samarbeten med externa banker är av oerhörd betydelse för ett företag av Ericssons storlek, inte minst nu när telekombranschen erfar en lågkonjunktur.

– Ett företags förhållande till en bank är ungefär som en privatpersons. I goda tider kan man låna fantastiska summor till mycket förmånliga villkor, i kärvara tider är banken mindre villig att ta risker och fäster mycket större vikt vid ens kreditvärdighet, säger han.

Men ett storföretag har trots allt betydligt bättre resurser att påverka sin bank än vad en privatperson har och det ligger på Vidar Mohammars ansvar att bevisa för bankerna att Ericsson är ett företag värt att satsa på.

– Det klart att vi i tider som dessa känner av ett ökat tryck på oss både internt och externt, men det sporrar ju oss samtidigt att göra ett bra

jobb. Det gäller att hela tiden hitta en jämn balans i vår relation med banken där båda parter kan ställa krav på varandra, säger han.

Betydelsen har ytterligare tydliggjorts i samband med Ericssons nyemission. Corporate Treasury har varit involverade från starten och bland annat deltagit i framtagandet av de olika prospekt som ligger till grund för nyemissionen.

– Det har varit en tuff uppgift för alla inblandade – inte minst att få fem olika banker att komma överens i viktiga frågor under ganska så tajta tidsmarginaler. Fast samtidigt var det ett inspirerande och spännande arbete, en nyemission sker inte så ofta inom ett företag och för många av oss var det första gången, säger Vidar Mohammar.

Det står nu klart att nyemissionen blev lyckad och att Ericsson har fått in de 30 miljarder kronor som var målet. Nu återstår det för Corporate Treasury att placera de nya miljarderna på ett bra sätt.

– Pengarna handhas nu av vår internbank Treasury Services i Stockholm. De kommer att investeras i säkra räntebärande placeringar i enlighet med koncernens policy.

JENZ NILSSON  
jenz.nilsson@me.ericsson.se



Arbetet med Ericssons nyemission har präglat Corporate Treasurys verksamhet de senaste månaderna. Vidar Mohammar till höger är chef för Corporate Treasury och tillbringar en stor del av sin tid i möten med representanter från bankvärlden för att övertyga dem om att Ericsson är ett företag värt att satsa på. Här i diskussion med Henrik Stenmo, ansvarig för finansiering på Corporate Treasury. FOTO: JENZ NILSSON



Ericssons interna bank Treasury Services i Stockholm hanterar de 30 miljarder kronor som Ericsson har fått in i samband med företagets nyemission. Carina Bengtsson, likviditetshandläggare på Treasury Services, och hennes kolleger runt handlarbordet har fått den ansvarsfyllda uppgiften att hitta säkra, räntebärande paper att investera kapitalet i. FOTO: ANDERS ANJOU

# Ericssons internbank präglas av lugn

Ericssons interna bank Treasury Services i Stockholm sköter förvaltningen av koncernens kassa. Bankens anställda hanterar dagligen åtskilliga miljarder kronor och ser till att de olika Ericssonbolagen alltid har tillgång till kapital.

På nionde våningen i Ericssons huvudkontor vid Telefonplan i Stockholm råder lugnet självt. Lite förvånande med tanke på att det är härifrån de riktigt stora pengarna hanteras inom koncernen. Undertecknad hade nog väntat sig, om inte Wall Street-hysteri, så i vart fall sönderstressade blickar och spontana svordomar över stigande växelkurser och fallande aktiekurvor. I stället är det ett gäng tysta och koncentrerade personer som bevakar sina datorskrämar minutöst. Med andra ord samma stämning som på vilken bank som helst.

– Vi är organiserade som en extern bank, skillnaden är att våra kunder är Ericssons olika lokalbolag. Vi beviljar kreditgränser och lånar ut pengar i olika valutor precis som en vanlig extern bank, säger Magnus Strömer, vd för Ericsson Treasury Services.

För Ericsson med sin specifika struktur, där nästan all

försäljning sker utanför Sveriges gränser, är det en klar fördel att ha en egen bank som har "dygnet runt"-kontroll på affärerna.

### Onödiga utgifter undviks

– Företaget får ofta betalt i stora summor utländsk valuta. Pengarna måste hanteras på ett effektivt sätt så att Ericsson inte åker på onödiga förluster relaterade till valutakursförändringar, säger han.

Vid stora affärer, som när Ericsson i början av förra året sålde av sina aktier i den amerikanska router-tillverkaren Juniper, arbetar personalen på Treasury Services för högtryck. I fallet med Juniper var aktierna noterade i USA, vilket ledde till att Ericsson fick betalt i en stor summa amerikanska dollar.

– Vid sådana tillfällen gäller det att vi har stenkoll på allt det praktiska: Vad är det för villkor för affären? Exakt när får vi pengarna? På vilket eller vilka konton dyker pengarna upp? Är alla inblandade instanser med på det här? Sådana frågor måste klargöras, säger Magnus Strömer och fortsätter:

– Ett missat telefonsamtal till en bank kan innebära att Ericsson förlorar miljonbelopp på grund av utebliven ränta över exempelvis en helg.

Ett tungt ansvar ligger på arbetsstyrkan runt det centralt placerade handlarbordet. I genomsnitt genomförs dagligen 250 transaktioner internt och externt via Treasury Services. Omräknat i svenska kronor handlar det om flera miljarder.

Handlarnas uppgift är att sköta de externa affärerna med marknaden och se till att förvalta de affärer Ericsson redan har.

– Koncernen har ett antal stora lån som måste bevakas så att vi inte drabbas av onödigt stora räntexpo-neringar. Sedan har vi en mängd obligationslån som är sålda och distribuerade till Ericsson av bankväsendet. Dessa lån handlas på en andrahandsmarknad av alla möjliga sorters investerare, banker, förmögna privatpersoner och pensionsfonder, säger Magnus Strömer.

### Bra lånevillkor

Tidigare har koncernens utländska dotterbolag gjort valutaaffärer, lån och placeringar via sina egna lokala banker. I dag sköts detta så gott som alltid av Treasury Services.

När koncernens dotterbolag är i behov av pengar får de ansöka centralt om en kreditgräns. Pengarna lånas sedan ut efter marknadsmissiga villkor som ska vara minst lika bra som lånevillkoren från de lokala bankerna. Vitsen med denna "stordriftshantering" är



Magnus Strömer

# Valutahanteringen ska bli ännu effektivare

Verktöget för att göra Ericssons valutahantering ännu effektivare heter Treasury Change Program.

Treasury Change Program är resultatet av en marknadsstudie som konsultföretaget PriceWaterhouse Coopers genomförde åt Ericsson för drygt två år sedan.

Vidar Mohammar ville, som nybliven chef för Corporate Treasury, få en klar bild av hur den egna organisationens arbete stod sig jämfört med andra internationella storföretags treasury-verksamheter.

Slutresultatet av undersökningen lämnade en del övrigt att önska och en plan utarbetades för att åtgärda de brister som fanns inom organisationen.

– Vi frågade oss vad vi ville ha för treasury-verksamhet, vad kan koncernen förvänta sig av oss och inom vilka delar av företaget bidrar vi mest? Så småningom framträdde ett antal områden som vi ansåg vara de viktigaste, säger Ronan Slater, ansvarig för Treasury Change Program.

Målet är att varje område ska uppnå minst "Best practice standard" enligt den mätstock som PriceWaterhouse Coopers använder sig



Ronan Slater

av i marknadsstudien. För att nå de uppställda målen drivs i dagsläget ett antal delprojekt, både inom Treasury och ute hos kunderna (dotterbolagen).

– Det är viktigt att vi maximalt utnyttjar de resurser som finns inom koncernen. Vi ser hela tiden över var vi kan få ut störst effekt av programmet för minst förbrukade resurser i form av tid och pengar, säger Ronan Slater och fortsätter:

– Vi har nått ungefär halvvägs i vårt arbete, men det återstår fortfarande utmaningar. Framförallt kan vi bli ännu bättre på att hantera koncernens valuta globalt, säger han.

Han framhåller projektet Global Cash Management Solution som det enskilt största och kanske också det viktigaste.

– Projektet syftar till att vi får en standardisering och effektivisering av våra betalningsprocesser gentemot externa banker. Ju större, enskilda betalningstjänster vi köper av en bank desto lägre blir priset på dessa tjänster, säger han.

Global Cash Management Solution används redan inom Ericsson Shared Services i Sverige. I september påbörjas införandet på motsvarande enhet i Holland. Därefter är det Australiens och Nya Zeelands tur.

JENZ NILSSON

### TREASURY SERVICES

En del av enheten Corporate Treasury. Treasury Services hanterar de finansiella flödena som uppkommer i affärsverksamheten och rapporterar veckovis om de olika Ericssonbolagens finansiella situation och aktuella affärer till Corporate Treasury.

Totalt arbetar ett 40-tal personer på Treasury Services vid Telefonplan i Stockholm. Regionala Treasury Services-kontor finns i dagsläget i USA, Singapore och Irland.

att kunna matcha lån och placeringsbehov mellan olika Ericssonbolag, vilket i sin tur leder till att Ericssons totala transaktionskostnad minskas.

Den stora utmaningen för Treasury Services framöver ligger i att försöka bli en mera affärsstödjande partner åt dotterbolagen;

– Lönsamhet är givetvis fortfarande huvudmålet, men jag är övertygad om att vi blir ännu effektivare om vi jobbar tätare med bolagen, det vill säga hjälpa dem att tolka siffrorna rätt och se till så att de har rätt säkringsstruktur på plats. När vi har bilden klar för oss kan vi bidra med alternativa lösningar, säger han.

JENZ NILSSON

What's another word for wireless?



The word is Xilinx.

It's pronounced *zy'links*. And we are the global leader in programmable logic technology.

We marry our memory-rich programmable silicon with superior software, and over the years we've been quietly powering everything from telecommunications to networks, from portable devices to business machines. In fact, there's probably a Xilinx chip very close to you right now.

And by making our devices upgradable via the Internet, soon you will never have to worry about your electronic equipment becoming obsolete.

So you see, there truly is another word for wireless. And after reading this ad, we think you know what it is.



The Programmable Logic Company™

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

Cedar Scandinavia AB  
Fagerstagatan 15, 5 tr  
Box 8204  
163 08 Spånga  
Sweden

Phone: +46 8 564 725 80  
Fax: +46 8 564 725 90  
email: [info@cedar.se](mailto:info@cedar.se)

# Gamla saker ger nya pengar

Ericssons program för återvinning av uttjänta produkter expanderar och blir globalt. Från 2003 kan operatörer över hela världen lämna tillbaka uttjänt utrustning. Ericsson är dessutom unikt med att etablera ett tillbakatagande system som omfattar även gamla produkter.

Ericsson Ecology Management Service innebär att företaget erbjuder sig att ta tillbaka utrustning som operatörerna inte längre har användning för. Det så kallade Take back-programmet startade i november 2000. Hittills har programmet bara omfattat Europa, men från och med 2003 gäller det hela världen. Regionala center finns i Rijen i Nederländerna, Kuala Lumpur i Malaysia och Dallas i USA.

Monly Tsoi är global product manager på Global Services och leder Ecology Management Service. Hon förklarar att det finns flera anledningar till varför Ericsson erbjuder sig att ta tillbaka utrustning.

– I EU och många länder runt om i världen finns omfattande lagstiftning på det här området. Operatörerna måste följa kraven och de väntar sig den här typen av service från Ericsson. Som ett globalt företag måste vi hålla en hög minimistandard även i länder där lagstiftningen inte är lika hård. Det är också ett konkurrensverktyg. En målsättning är att miljöåtaganden blir en del av marknadsföringen av produkterna, säger hon.

– Ett enhetligt program för hela världen skapar



Monly Tsoi

rutiner och ger skalfördelar som gör att vi kan ta tillbaka utrustning på ett kostnadseffektivt sätt.

Ericssons erbjudande till operatörerna är indelat i två nivåer. Antingen kan kunderna själva lämna in utrustningen vid uppsamlingsplatser där Ericsson tar emot den utan kostnad. Alternativt kan Ericsson mot en kostnad komma ut till site och montera ned utrustningen.

– Få att få igång programmet och nå stora volymer erbjuder vi att ta emot utrustningen gratis. På så sätt får vi de volymer som krävs för att det ska löna sig att återvinna till exempel värdefulla metaller. Det gör det även lättare för kunden att se värdet av den tjänst som vi tar betalt för.

Återvinning hör inte till Ericssons kärnverksamhet och avtal med regionala återvinningsföretag har varit en viktig del i processen. Samtliga återvinningsföretag har ISO14001-certifiering.

– Det är väl utvalda företag. Ericsson får inte associeras med oetiska partners och vi har samma krav på återvinningsföretagens partners, säger Monly Tsoi.

När programmet väl börjat rulla globalt är det viktigt att det finns en omfattande rapportering från lokal och regional nivå.

– Vi behöver detaljerad information om hur det



Miljöfarlig utrustning tas om hand av Ericssons ISO-certifierade samarbetspartners. Värdefulla metaller och annan dyrbar utrustning täcker stora delar av kostnaderna för återvinningsarbetet.

FOTO: KEES BROEDERS

går för att kunna justera processen och minimera kostnaderna för tjänsten, säger Monly Tsoi.

JESPER MOTT

jesper.mott@lme.ericsson.se

## Europa visar vägen för återvinning

För två år sedan startade Ericsson en pilotverksamhet för återvinning i Rijen i Nederländerna. Kees Medendorp, som ansvarar för verksamheten i Rijen, förklarar att återvinningen och återanvändningen i princip betalar sig själv.

Anläggningen i Rijen är centrum för Ericsson Ecology Management i Europa. Sedan starten har fyra kontrakt avklarats och cirka 600 ton utrustning återvunnits. Processen erhöll ISO-certifikat i januari 2001.

Utrustning samlas in både i Rijen och ute i marknadsenheterna, där uppsamlingspunkter upprät-

tas vid behov. Själva återvinningsarbetet genomförs av Mirec, ett företag med inriktning på återvinning av elektronisk utrustning och Ericssons regionala partner för hela Europa.

Utrustningen som kommer in ska antingen återvinnas eller återanvändas. Återvinning av dyrbara metaller och annat kan generera mycket pengar. Genom att återanvända fullt fungerande gamla delar i serviceverksamhet, efter det att de kontrollerats på reparationscenter, sparar Ericsson också en hel del.

– Återvinningen går därför nästan jämnt upp

idag. När volymerna ökar uppstår stordriftsfördelar och då tjänar vi mer på verksamheten, säger Kees Medendorp.

Ericsson har kontakt med flera operatörer i Europa som är intresserade av att återvinna gammal utrustning. Det rör sig om operatörer i Spanien, Italien, Schweiz och Storbritannien.



Kees Medendorp

JESPER MOTT

# Ny lösning ger företag full mobilitet

Intranät, telefonitjänster och mobiltelefoner är alla självklara inslag på moderna företag, men ofta används de var för sig. Nu tar Ericsson Enterprise fram nålen och syr ihop tekniken till ett enda system. Lösningen heter "Ericsson Mobile Enterprise Communication Solution".

I över 30 år har Ericsson Enterprise försett företagskunder med lösningar för deras interna kommunikationsbehov. Huvudprodukten har varit MD110, en PBX för fast och mobil telefoni som erbjuder över 500 olika telefonitjänster.

Nu tar Ericsson ett nytt grepp på marknaden. Ericsson Mobile Enterprise Communication Solution, MECS, går ut på att ge företagen skräddarsydda lösningar, som möjliggör gränslös mobil kommunikation mellan företagsnätverk och andra nätverk.

– Det här är ett helt nytt sätt att närma sig företagsmarknaden. Vi erbjuder inte enskilda produkter längre, utan kompletta lösningar på problem. I förlängningen handlar det om att sälja den affärsfördel som mobilitet ger, säger Magnus Leonhardt, som arbetar på Ericsson Enterprises avdelning för System Integration Sales.



Magnus Leonhardt

MECS fungerar som ett slags verktygs-låda för systemintegratörer. Kommunikationsplattformen, slutanvändarapplikationer och säker uppkoppling utgör ryggraden i lösningen, som de sedan kan kombinera så att det passar företagets speciella behov. Resultatet blir en multifunktionell integrerad kommunikationslösning för mobila tal- och data-tjänster som kan bära alla typer av trafik. Användaren får tillgång både till intranätet och till företagsväxels olika tjänster även utanför kontoret, och genom roaming-funktionen slipper de aktivt koppla upp sig mot olika nätverk när de är på resande fot.

– En av grundstenarna i konceptet är enkelhet för användaren. Man ska inte se eller behöva bry sig om tekniken bakom, säger Magnus Leonhardt.

Lanseringen av MECS har påbörjats i begränsad skala i Sverige, och kommer sedan att spridas selektivt till fler marknader under nästa år. Marknadsstrategin går ut på att i första hand rikta sig till de marknader som är mogna för avancerade mobila företags-

lösningar. MECS kommer att säljas genom olika partners. Det kan vara operatörer, men även systemintegratörer som IBM, EDS och Accenture. Efterfrågan på smidiga mobila lösningar är stor bland företag, säger Magnus Leonhardt.

– De ligger ofta i framkant när det gäller ny teknik eftersom de ser stora vinster med skräddarsydda lösningar, och därför är beredda att investera i de relativt höga integrations- och trafikutgifter som det innebär. Det är till exempel företag som är våra tidigaste kunder för GPRS och 3G.

Konkurrensen på denna marknad är stor, liksom på alla andra marknader. Men Ericsson Enterprises mångåriga erfarenhet och speciella kompetens gör att de kan hålla sig i framkant när det gäller den här typen av lösningar.

– Ericssons varumärke är mobilitet. Vi kan mobilsystem och vi kan företagets behov. Den unika kombinationen gör oss oslagbara på företagsmarknaden, avslutar Magnus Leonhardt.

TONYA LILBURN

tonya.lilburn@me.ericsson.se



Intranätet kan nu nås även när man äter lunch ute.

## Ett koncept som klarar testet

Ett företag som redan har provat Mobile Enterprise Communication Solution, MECS, är konsultbolaget Accenture. Där har ett femtiotal anställda under några månaders fälttest fått känna på vad full mobilitet i arbetet vill säga.

IT- och managementkonsultbolaget Accenture arbetar dagligen mot företagskunder med konsultuppdrag och outsourcing för att hjälpa dem att hitta passande lösningar.

Nu genomför Accenture fälttester av MECS för att lösningen ska finslipas inför lansering på marknaden.

– Vi har använt applikationerna i våra egna bärbara datorer och mobiltelefoner, och sedan gett en utvärdering till Ericssons utvecklingsgrupp så att de kan rätta till eventuella fel och ytterligare

utveckla lösningen, säger Jonas Malmgren, strategi-konsult på Accenture.

Ett femtiotal konsulter har varit med och testat, och reaktionerna är mycket positiva. Möjligheten att läsa e-post i mobilen, att enkelt kunna koppla upp sig mobilt på den bärbara datorn och att genom GPRS ladda ner presentationer och information från intranätet är tjänster som konsulterna har haft stor nytta av, berättar Jonas Malmgren.

För Accentures kunder finns två fördelar med IP-baserade lösningar. Dels är det ett sätt att sänka

kostnaden för både fast och mobil telefoni, dels är det en möjlighet för de anställda att kunna jobba effektivare.

– I nuvarande konjunkturcykel ser våra kunder möjligheten till lägre kostnader som den främsta fördelen, men jag tror intresset för att investera i mobila tjänster kommer att stiga när IP-baserade lösningar blir mer standardiserade.

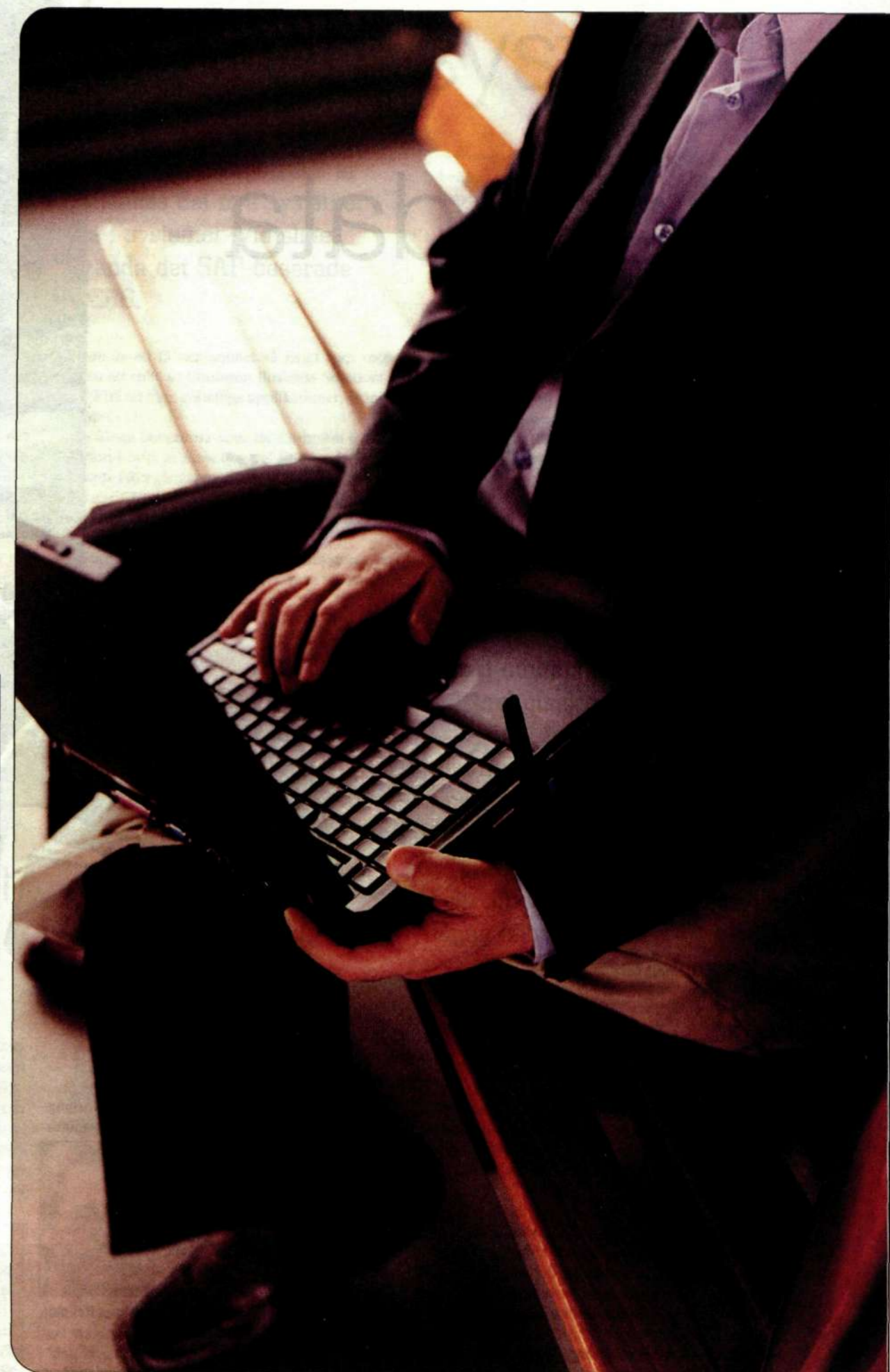
Accenture är inte bara kund, utan även potentiell samarbetspartner för försäljning och integrering av mobila företagslösningar baserade på MECS.

– Våra kunder förväntar sig att vi ska kunna mobila lösningar, därför är det en stor fördel för oss att vara med på ett tidigt stadium och använda, utvärdera samt påverka utformningen av en lösning som MECS, avslutar Jonas Malmgren.

TONYA LILBURN



Full mobilitet på och utanför kontoret. Ericsson Enterprises nya koncept låter anställda få tillgång till företagsväxels alla tjänster genom mobiltelefonen.



Unique Opportunity! Product Management Campaign

November 11<sup>th</sup> to November 21<sup>st</sup> 2002 will be a unique opportunity to take six of the modules in the Product Management Curriculum – all in a row.

**Special Campaign Offer!** "Buy 3 – get one free", or "Buy 6 – get two free". Take the advantage of this limited campaign to save both time and money, expand your personal network and meet with colleagues within the PM function. Details about the campaign are available at: [university.ericsson.se](http://university.ericsson.se)

The following modules are included in the campaign offer, and are available separately:

- Understanding the Product Mgmt. Function
- Strategic Pricing
- Communicating Value
- Product Packaging
- Prod. Innovation Strategy & Business Intel.
- Business Economics

ERICSSON



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

För mer information kontakta:  
Tel: +44 (0)1252 714422  
Fax: +44 (0)1252 712738  
Dzus Fasteners, Farnham GU9 9PL, England  
Web: [www.dzus.co.uk](http://www.dzus.co.uk)  
e-mail: [info@dzus.co.uk](mailto:info@dzus.co.uk)

**DZUS**  
FASTENERS

Part of the bigger picture for world class manufacturers

Läst läge?  
Kan öppna möjligheter  
Kan öka värdet

# Mobil data hjälper mc-doktor

Genom att snabbt komma fram till den som behöver läkarhjälp kan Anders Lindberg både hjälpa till och samtidigt bedöma vilka resurser som behövs till platsen. Uppdraget får han på terminalen för mobila datatjänster på sin specialutrustade mc. Under två månader har ett försök med läkare på akutmotorcykel pågått i Stockholm med omnejd.

– Det allra första larmet får jag via hörlurarna i min hjälm. Samtidigt börjar det blinka rött här och jag kvitterar uppdraget, förklarar Anders Lindberg och pekar på den terminal som han har på sin motorcykel.

Han är specialistläkare i anesthesiologi vid sektionen för ambulanssjukvård på Södersjukhuset i Stockholm. Tillsammans med kollegan Lennart Johansson har han under maj och juni på försök kört en mc med medicinsk utrustning, blåljus och sirener. En viktig del på motorcykeln är kommunikationsutrustningen som består av kommunikationsradio, GPS (Global Positioning System) och Mobitex, Ericssons smalbandiga trådlösa system för att föra över paketdata.

– Även den här är en del i kommunikationsutrustningen, säger Anders Lindberg och håller upp sin GPRS-telefon, en T68i från Sony Ericsson.

## Robust och tillförlitligt

I Sverige finns två Mobitex-operatörer: Telia, som driver ett landstäckande nät, och Mowic, vars system täcker Stockholm, Göteborg och Malmö med omnejd. Mowic tog sitt nät i drift för fyra år sedan. Det växer både vad gäller användare och täckning.

– Mobitex är ett robust och mycket tillförlitligt

system och passar bra för bland annat räddningsrelaterade tjänster. Vår del i testet med akutmotorcykeln är att leverera kommunikationen mellan SOS-centralen och mc:n, säger Michael Palmlöf, affärsområdeschef på Mowic.

På SOS-centralen kan personalen på en digital karta se precis var motorcykeln befinner sig. GPS-positionen uppdateras var 30:e sekund.

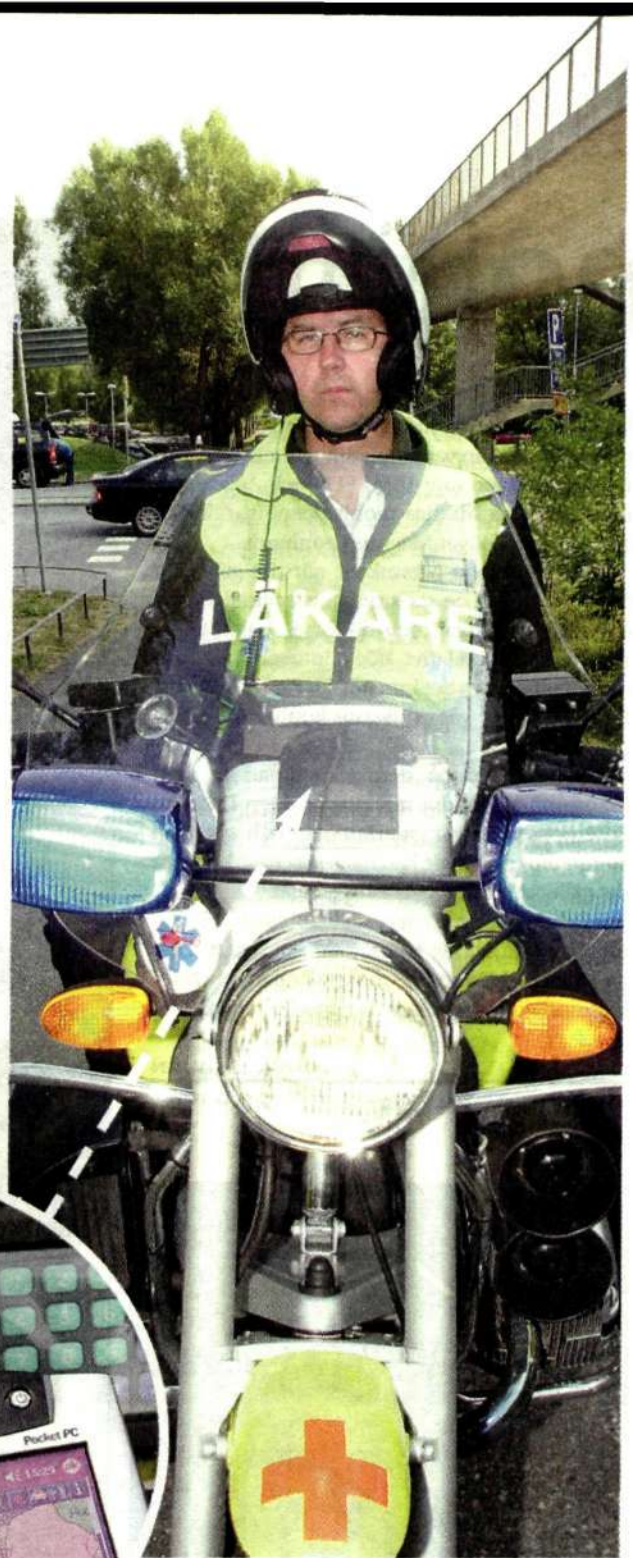
## Kan rädda liv

– Som akutläkare på mc är min främsta uppgift att snabbt komma fram till den som behöver läkarhjälp och där bedöma situationen. I vissa fall behövs inte ambulanshjälp och då meddelar jag det till SOS-centralen. Ambulanssjukvården i Stockholm har ont om resurser och jag kan hjälpa till att minska de onödiga utryckningarna. Om ambulans krävs kan jag ge den första vård som behövs på plats och sedan bistå ambulanspersonalen. På det sättet kan man spara värdefull tid och ibland också liv, säger Anders Lindberg.

Försöket med mc-läkare har pågått under vardagar mellan klockan 6 och 18, då trafiken är som tätast



FOTO: ECKE KÜLLER



På den specialutrustade motorcykeln finns kommunikationsutrustning med bland annat en terminal för mobila datatjänster. När ett larm går börjar det blinka rött på terminalen samtidigt som läkaren, Anders Lindberg, får larmet via hörlurarna i sin mc-hjälm.



Michael Palmlöf

och en motorcykel kan ta sig fram snabbare än en ambulans.

Anders Lindberg, som privat kört motorcykel under många år, har tillsammans med sin kollega fått utbildning i utryckningskörning av mc-polisen i Stockholm.

Utanför Sverige, till exempel i Tyskland, finns akutläkare som använder motorcykel. Försöket i Stockholm torde dock vara unikt genom den kommunikationslösning med Mobitex som används.

– Testet här i Stockholm är ett bra exempel på hur mobila datatjänster kan hjälpa till att spara både resurser och tid för ambulanssjukvården. Akutläkare på mc borde vara en intressant lösning för många större städer, avslutar Michael Palmlöf.

# Ett företag – ett system

Första steget mot ett enhetligt affärssystem för Ericsson AB är taget. Söndagen den 15 september driftsattes det nya systemet och de första enheterna började arbeta i systemet. Vid slutet av 2003 kommer hela bolaget att använda det SAP-baserade systemet Common Business Solution, CBS.

Förändringen följer de direktiv för omstrukturering som Ericssons operative chef, Per-Arne Sandström, slagit fast och är enbart en av flera åtgärder för att göra IS/IT-funktionerna mer effektiva. Åke Karman, programansvarig på Ericsson AB, förutspår att det nya datasystemet kommer att beröra så gott som alla medarbetare.

– Det som förr var fler än ett dussin bolag är numera samlad i ett enda. För att styra det nya bolaget behöver vi ett enhetligt system och gemensamma processer. Common Business Solution kommer att vara det viktigaste systemet, men inte det enda.

Tanken är att få ner antalet så långt som möjligt genom att rulla ut Common Business Solution och övergå till ett fåtal enhetliga applikationer, säger Åke Karman.

De första enheterna som tar Common Business Solution i bruk är Flow Control Centers som redan arbetade i föregångaren till CBS. Under hösten följer delar av CCND och BTTN efter. Under första halvåret 2003 intensifieras övergången från gamla system till CBS.

– Fördelarna är tydliga. Förutom minskade kostnader blir det enklare för oss att arbeta tillsammans,

och medarbetare kan röra sig inom företaget utan att behöva sätta sig in i nya program och applikationer varje gång.

Ericsson har använt programvaror från företaget SAP under flera år. Det nya systemet består av applikationer för bland annat finans, order-, personal- och kundhantering.

– Common Business Solution är utvecklat för de behov som finns inom Ericsson AB, men det kommer i framtiden att utvecklas så att det passar samtliga av Ericssons bolag. På resan mot ett enhetligt system kommer vi att behöva ändra på vårt sätt att arbeta, men som situationen är idag är det nödvändigt för oss att standardisera och utveckla ett stort antal applikationer, säger Åke Karman.



Åke Karman

DODI AXELSON

dodi.axelson@lme.ericsson.se

## Överflödiga applikationer elimineras

Genom att minska antalet applikationer kan Ericsson spara hundratals miljoner kronor. Göran Kördel leder arbetet med att identifiera de applikationer som Ericsson AB ska göra sig av med. Han fungerar som torpeden som gör slut på kostsamma program och applikationer som ska ersättas med Common Business Solution. Ett antal bolag inom Ericssons concern fasar ut applikationer som en del i besparingsprogrammet inom IS/IT.

– Applikationer och licenser är väldigt kostsamma. Dessutom kostar drift och underhåll, för att inte tala om infrastrukturen. På det här området kan vi göra stora besparingar snabbt, säger Göran Kördel.

280 applikationer inom administrationen för Ericsson AB kommer att avslutas.

– Vi talar om system för finans, tidsrivning, produktionssystem, order, planeringsverktyg, försäljningsverktyg och mycket annat, säger Göran Kördel.

Applikationerna som rationaliseras bort tas ur bruk stegvis.

– Först avgör vi vilka applikationer som kan föras över till Common Business Solution, vilka som kan



Göran Kördel



Agrosso, Epos and Ceor är tre av de många applikationer som Ericsson AB planerar att göra sig av med.

ILLUSTRATION: KEROLD KLANG

övergå i andra gemensamma system för Ericsson och vilka som helt enkelt är överflödiga. Efter det sätter vi upp en tidsplan och utvecklar applikationerna steg för steg, förklarar Göran Kördel.

Ett exempel på hur det kan gå till är inom orderhantering. Först slutar användarna att lägga in nya order och gör bara uppdateringar på befintliga order. När de flesta order är klara så blockeras systemet helt. Till slut stängs servern ner och informationen arkiveras enligt lag.

– Det räcker inte bara med att medarbetarna slutar lägga in information. Man måste gå hela vägen och avsluta licenser och avtalen för underhåll. När man sedan stänger är det viktigt att samarbeta med

implementeringsprojektet så att nödvändiga funktioner inte upphör. Ett viktigt steg i arbetet togs den 11 september när ordersystemet CEOR blockerades för nya order. avslutning har även inletts av andra applikationer såsom CAP, DACA och Heltuff i samband med att CBS tagits i drift för vissa delar av affärsenheten Systems.

– Vi lyckas inte med de nödvändiga besparingarna enbart genom att införa Common Business Solution. Det är viktigt att konsoliderar verksamheten och att vi använder ett fåtal enhetliga datasystem. Det är det enda sättet att lyckas, avslutar Göran Kördel.

DODI AXELSON

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

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

**DMSN**  
**Telecom**

[www.dimension.se](http://www.dimension.se)

5

Missa inte Ericssons  
interna nyhetsprogram

**5minutes**

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

Produceras av redaktionen på Kontakten

Infineon  
Customer Day  
is coming  
to Ericsson



October 15, 2002  
10.00 a.m. – 5.00 p.m.  
Electrumsalen, Kista

INFINEON IS COMMITTED  
to being a solution provider for  
all your needs. Please join us and  
get a closer look at new trends  
and innovations through a full day  
of demonstrations, product show-  
cases and special sessions at the  
Infineon Customer Day. Food and  
refreshments will be provided.

[www.infineon.com/ericsson](http://www.infineon.com/ericsson)



Never stop thinking.



# En stark doldis i WCDMA-näten

RNC-noden, Radio Network Controller, är en relativt okänd "arbetshäst" i de nya WCDMA-näten. Den är liten men stark och sköter mycket av radiojobbet i näten.

När de första mobilnäten kom i början av 1980-talet räckte det med radiobasstationer som kommunicerade med mobilerna samt mobilväxlar som höll ordning på abonnenterna och hur de rörde sig i näten. Men redan med GSM med ökad trafik och nya tjänster såg man behovet av att separera själva radiodelen från tjänsterna och kärnnätet, och inrättade en ny nod: BSC, Base Station Controller, som avlastar mobilväxeln.

WCDMA:s motsvarighet till BSC är RNC. Den styr radionätet, kopplar upp radioförbindelserna, reglerar sändareffekten, ser till att mobilen är kopplad mot rätt basstation samt tilldelar varje uppkoppling rätt koder (koderna är uppbyggda som ett träd och ju större del av bandbredden en användare behöver desto större del av kodträdet får han).

En RNC håller ordning på upp till 500 basstationer, vilket betyder att det i ett nät med ungefär 10 000 basstationer, som kan betjäna flera hundra samtidiga samtal var, och ett par mobilväxlar finns 20-30 RNC-noder. Ofta placerade centralt, nära växlarna.

- Vi har nu levererat ett stort antal RNC-enheter till de nya WCDMA-näten i Japan och Europa, säger Bengt Gestner, produktchef för RNC. Vi bedömer att Ericsson skaffat sig ett litet försprång med vår RNC 3810.

## Lika men ändå olika

Även om RNC:n är lik en BSC finns det viktiga skillnader. Dessa beror främst på att WCDMA bygger på en annan radioteknik, DS-CDMA, än GSM:s TDMA.

Med Code Division Multiple Access ligger alla samtal i samma breda frekvenskanal, men skiljs åt genom att de tilldelas varsin unik kod. Alla celler använder samma frekvens och koderna fungerar så att varje användare upplever andra samtidiga samtal som ett svagt brus.

En följd är att CDMA-näten kräver soft handover för en mobil som flyttar sig mellan två celler för att klara effekregleringen. Det vill säga, mobilen släpper inte en cell förrän den kopplat upp sig

mot nästa. Detsamma gäller när en mobil flyttar sig mellan två RNC-områden.

- Därför har det införts ett nytt gränssnitt, lur, mellan RNC-noder, berättar Bengt Persson som arbetat med kraven på RNC:n i över fem år. RNC:n arbetar då mer som en växel och avlastar BSC:n, som inte behöver känna till all kommunikation i nätet.

En annan stor skillnad är att talkodaren, som komprimerar talet så att flera samtal kan överföras i ett givet frekvensutrymme, flyttats ut till Media Gateways som kan placeras på gränsen till det fasta nätet. Resultatet blir att man spar transmission. Talkodaren är en hårdvarumässig stor del av en BSC. I 3G-systemet CDMA2000 med en BSC, som är snarlik WCDMA:s RNC, har man valt att inte flytta ut talkodaren.

## Först på marknaden

Ericssons RNC 3810 är den första RNC:n på den kommersiella marknaden som helt följer standarden 3GPP.

- Utvecklingen började för cirka fem år sedan, ungefär samtidigt som standardiseringen av produkten, säger Bengt Persson. Det mesta av arbetet har skett i Kista, Linköping och Jorvas i Finland, och nu flyttar en stor del av ansvaret till Dublin.

En styrka med Ericssons RNC är att den är byggd på teknikplattformen CPP, som med ett mycket begränsat antal komponenter kan bilda flera olika noder, vilket betyder stora volymer och stabila produkter. En nod med standardkort är inte någon RNC förrän man lagt på programvaran.


RNC 3810 är skalbar från 22-375 000 användare. Operatören kan starta med ett magasin och bygga på i takt med att nätet får fler användare. Fullt utbyggd med nio magasin i tre kabinett upptar den 0,75 kvadratmeters golvyta. Den bygger på ATM-transmission, men är förberedd för IP.

- Vi ser RNC 3810 som en milstolpe för oss, säger Bengt Persson och Bengt Gestner. Vi har bestämt en arkitektur för hård- och mjukvara och vi räknar med att den kommer att leva länge.

LARS CEDERQUIST

lars.cederquist@lme.ericsson.se

Läs mer i Ericsson Review nr 2:2002

 [www.ericsson.com/review](http://www.ericsson.com/review)

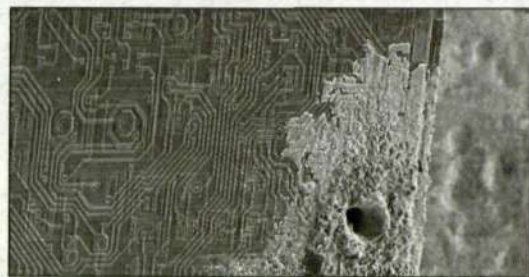



Bild av en skadad krets tagen med ett elektronmikroskop. Ett överslag, på grund av ett blixtnedslag eller annat, har skadat kislet och förpassat komponenten till IC-himlen.

## Ny process för säker konstruktion

Nu finns det en process, Design for Reliability, som säkerställer att produkterna är både säkra och robusta. Därigenom kan man slippa de ibland pinsamma och kostsamma påminnelserna om fel och problem med produkter ute i fält.

Design for Reliability är ett svar på den krympande elektroniken med allt fler funktioner på ett chip, vilket kräver tester på ett tidigt stadium, före teknikval. Kraven på säkerhet ska uppfyllas på såväl enhetsnivå som systemnivå.

 [systech.ericsson.se/sysprop/services/reliabil](http://systech.ericsson.se/sysprop/services/reliabil)


## Stockholm får nyttiga mobiltjänster

I Stockholm pågår projektet mCity, "mobile City", som ska ge användarna nyttiga tjänster som underlättar vardagslivet. Projektledare är Sanna Koritz från Stockholms stad som även äger projektet som stöds av bland annat Ericsson.

- Vi har riktat in oss på användarna och undersöker först vad de verkligen har för behov, inte hur de vill använda tekniken, berättar Sanna Koritz. När vi väl vet behoven kan vi ta fram enkla lösningar med befintlig teknik.

Hittills har man startat ett antal olika projekt, bland annat inom vårdsektorn, skolan och näringslivet. Det handlar om vikarieplanering, mobil parkering, närvarorapportering i skolan, fastighetskötsel med mera.

- Vi medverkar på kommersiella grunder och som idéspruta, betonar Jan Gustafsson från Ericsson och tillägger att Ericsson driver det Mobila Näringslivskontoret som ska förenkla vardagen för till exempel förvaltningskontor. Det ska ske med befintlig teknik som snabbt kan genomföras i nya tjänster.

 [www.time.stockholm.se](http://www.time.stockholm.se)

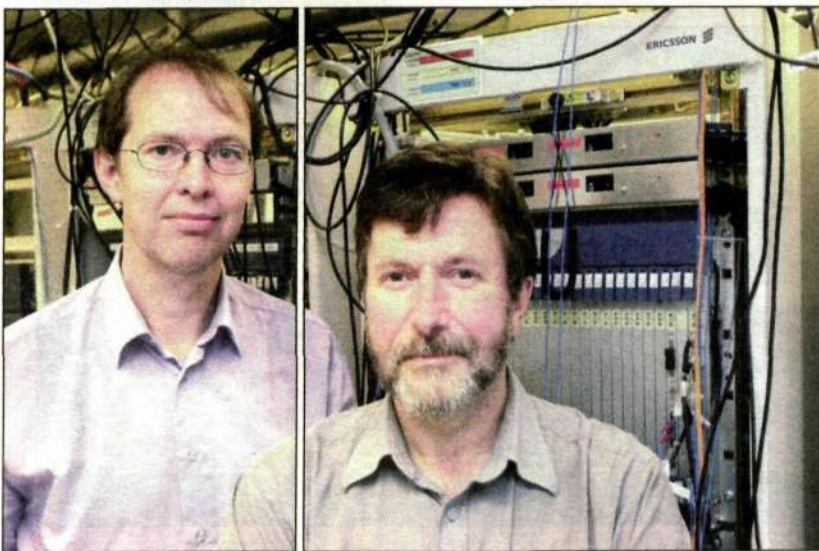
## ITNS

**Om licenser för PC-klienter.** Ericsson och Microsoft har skrivit ett globalt licensavtal som omfattar bland annat Windows, Word, Excel, Powerpoint och Outlook. Ericsson betalar för att alla på Ericsson med en pc på arbetsplatsen kan nyttja dessa applikationer.

Ett begränsat antal licenser för Project, FrontPage och Visio ingår också i avtalet. Dessa beställs via den lokala helpdesken. Kom då ihåg att inte köpa licens eftersom den ingår i det globala avtalet. När du inte behöver applikationen längre, avinstallera den så att någon annan med behov kan nyttja den redan betalda licensen.

Använder du andra applikationer än Microsofts? Kontrollera då att du/avdelningen betalar licens för dessa applikationer.

 [infosverige.ericsson.se/it\\_stod/our\\_it\\_environment/](http://infosverige.ericsson.se/it_stod/our_it_environment/) → beställningar och licenser



Bengt Persson och Bengt Gestner ser RNC 3810 som en milstolpe: "Vi räknar med att lösningen kommer att leva länge."

FOTO: ECKE KÜLLER

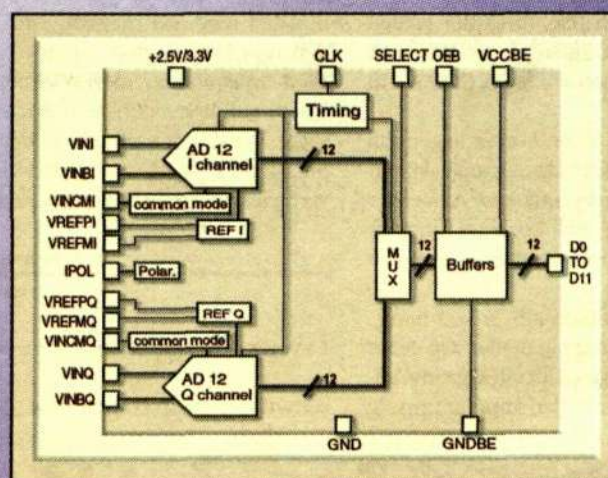
WANT 40MSPS HIGH PERFORMANCE DATA CONVERSION PLUS  
SUPER LOW 230mW CONSUMPTION AND STILL SAVE SPACE?

## GET IT WITH ST's TSA1203 12-bit Dual A/D CONVERTER

The TSA1203 is a new generation of high speed, dual-channel Analog to Digital converter processed in 0.25µm CMOS technology. Specifically designed for applications like 3G base stations where very low noise threshold, high SFDR and good isolation between channels are of prime importance, these advanced A/D converters have the industry's highest ratio of speed-to-power consumption. The TSA1203, performs 40 million samples per second (MSPS) while consuming just 230mW.

Among the noteworthy features offered by this advanced dual-channel ADC are an internal voltage reference that reduces component count and saves space (if preferred, an external voltage reference can be used), proprietary track-and-hold circuit featuring a 1GHz input bandwidth, common clock signal for both channels, selectable I or Q channels, 2.5V supply voltage with 3.3V-compatible I/O signals, 2Vp-p differential or single-ended analog inputs, tristate outputs, and good channel isolation.

- Low power consumption: 230mW
- 0.5MSPS to 40MSPS
- SFDR = -68.3 dBc @ Fin=10MHz
- 1GHz analog bandwidth Track-and-Hold
- Common clocking between channels
- Multiplexed outputs
- Single supply voltage: 2.5V
- Independent supply for CMOS output stage with 2.5V/3.3V capability



For more information on how you can get high performance data conversion  
plus space and power saving, go to [www.st.com](http://www.st.com)



Helping lead the way

# Ny information väger lätt men tungt

**Nu kan marknadsenheter** och kunder få en snabbkurs i Ericssons fastnätserbjudande.

Den nya fickguiden till Engine ackompanjeras av två cd-skivor.

– Det är en snabb översikt av Ericssons Multi-Service Networks-erbjudande. Alla bör veta vad vi säljer och varför operatörerna ska köpa det, förklarar projektledare Carina Christiansson.

Ett av guidens tio kapitel utgörs av scenarion löst baserade på faktiska kundsituationer. Andra kapitel beskriver Engine-erbjudandet med tillhörande lösningar, medan Global Services har ett eget kapitel. Cd-skivorna rymmer korta filmer om Engine-konceptet, Engine softswitch och publikt Ethernet. Ytterligare en cd inne-



Lätt att ta med sig och till sig. Fickguiden om Ericssons Engine-erbjudande har varit efterfrågad.

håller säljträning och en Powerpoint-presentation. Guiden är nu i omlopp, och kunderna visar redan sitt gillande.

– Den är lätt att ta med sig och informationen är lättillgänglig. Hittills har uppskattad, säger Carina Christiansson.

DODI AXELSON

dodi.axelson@lme.ericsson.se



Tina Nordström, Linda Östberg, Nils-Åke Danielsson och Per Wiberg lär sig mer om leveranser.

FOTO: JONAS UDDMAN

## Lär om leveranser

**Ericsson University erbjuder** nu Supply Chain Game, ett brädspel baserat på samma spelidé som The Beer Game från MIT i USA. Spelet simulerar en hel leveranskedja på Ericsson, från undreleverantör till operatör, med avsikten att visa hur dyra och frustrerande konsekvenserna är när information och prognoser är otillräckliga.

Spelet har testats framgångsrikt i Sverige och Mexiko under det senaste halvåret, och under hösten anordnas kurser i Sundbyberg. Spelomgångar kan även beställas från Ericsson University.

☺ [university.ericsson.se/scg.asp](http://university.ericsson.se/scg.asp)

## Tyck till om Inside

**Corporate Communications** kommunicerar mera. Sedan några veckor finns en länk på Inside så att läsarna kan kommentera aktuella artiklar och föreslå lämpliga reportage. Redaktionen utforskar även andra möjligheter att göra de olika nyhetskanalerna – inklusive Kontakten – mer interaktiva.

## på nya jobb

**Catrin Dysing** har blivit utsedd till ny ansvarig för personalfrågor på marknadsenhet Östeuropa och Centralasien. Hon var tidigare personalansvarig för business managementfunktionen på affärsenhet Systems.



Catrin Dysing

**Nils Viklund** är ny chef för strategi och tekniskt affärsstöd på kärnenhet Core Network Development.

**Eva-Britt Allenius**, tidigare ekonomichef för Ericsson Microelectronics, är ny company controller för Ericsson Shared Services AB och Ericsson Shared Services Väst AB.



## ur arkivet

Gäster är alltid välkomna till huvudfabriken på Telefonplan. Sommaren 1958 var det fröken Maj-Lis Mattsson som stod för leendet från portvaktskuren.

# kontakten

KONCERNREDAKTÖR, ANSVARIG UTGIVARE

Lars-Göran Hedén, 08-719 98 68, [lars-goran.heden@lme.ericsson.se](mailto:lars-goran.heden@lme.ericsson.se)



**REDAKTIONSSEKRETERARE**  
Ingrid Båvsjö, 08-719 08 95  
[ingrid.bavsjo@lme.ericsson.se](mailto:ingrid.bavsjo@lme.ericsson.se)

**NYHETSCHEF**  
Henrik Nygård, 08-719 18 01  
[henrik.nygard@lme.ericsson.se](mailto:henrik.nygard@lme.ericsson.se)

**PRODUKTIONSANSVARIG 5MINUTES**  
Ulrika Nybäck, 08-719 34 91  
[ulrika.nyback@lme.ericsson.se](mailto:ulrika.nyback@lme.ericsson.se)

**TEKNIKREDAKTÖR**  
Lars Cederquist, 08-719 32 05  
[lars.cederquist@lme.ericsson.se](mailto:lars.cederquist@lme.ericsson.se)

**OMVÄRLDSREDAKTÖR**  
Sara Morge, 08-719 23 57  
[sara.morge@lme.ericsson.se](mailto:sara.morge@lme.ericsson.se)

**REDAKTION**  
Dodi Axelson, 08-719 24 18  
[dodi.axelson@lme.ericsson.se](mailto:dodi.axelson@lme.ericsson.se)

Lars-Magnus Kihlström, 08-719 41 09  
[lars-magnus.kihlstrom@lme.ericsson.se](mailto:lars-magnus.kihlstrom@lme.ericsson.se)

Tonya Lilburn, 08-719 32 02  
[tonya.lilburn@lme.ericsson.se](mailto:tonya.lilburn@lme.ericsson.se)

Jesper Mott, 08-719 70 32  
[jesper.mott@lme.ericsson.se](mailto:jesper.mott@lme.ericsson.se)

Jenz Nilsson, 08-719 00 36  
[jenz.nilsson@lme.ericsson.se](mailto:jenz.nilsson@lme.ericsson.se)

Gunilla Tamm, 08-757 20 38  
[gunilla.tamm@lme.ericsson.se](mailto:gunilla.tamm@lme.ericsson.se)

**REDAKTÖR ERICSSON RUNT**  
Elin Ahldén, 08-719 69 43  
[elin.ahlden@lme.ericsson.se](mailto:elin.ahlden@lme.ericsson.se)

**LAYOUT OCH WEBBDESIGN**  
Paués Media, 08-665 73 80

**EXTERNA ANNONSER**  
Display AB, 090-71 15 00

**DISTRIBUTION**  
PressData  
Box 3263  
SE-103 65 Stockholm  
tel: 08-799 63 28  
fax: 08-28 59 74  
[contact@pressdata.se](mailto: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](mailto:kontakten@lme.ericsson.se)

**KONTAKTEN PÅ WEBBEN**  
[http://www.ericsson.se/SE/kon\\_con/kontakten](http://www.ericsson.se/SE/kon_con/kontakten)

Anställdas adressändringar för tidningen görs till lönekontoret.



600 gäster deltog i konstfesten på Kulturhuset i Stockholm. Nederst till höger ses organisatören Jelena Rundqvist.



FOTO: JOHANNA OLOFSSON

# Med mobilen som konstform

En person i kycklingkostym kramar främlingar. Folk som inte känner varandra byter kläder. Någon läser kärleksdikter i telefon för den som råkar svara. Det handlar om ett konstnärsexperiment, byggt kring mobiltelefoni.

Arrangemanget anordnades på Kulturhuset i Stockholm en lördagseftermiddag i augusti och kallades "0703-161 523". Det telefonnummer hade man också lämnat ut till de inbjudna, som erbjudits att delta i projektet genom att lämna bidrag till en ringsignalskonsert.

När de 600 gästerna kom till platsen fick de lämna sina telefonnummer i entrén. Väl inne på partyt väntade de på att någon av konstnärerna

skulle höra av sig. Några fick helt enkelt samtal, några bjöds in till överraskningsmöte med konstnären. Vid andra tillfällen skickades SMS till flera mottagare samtidigt. Tanken var att ge en storskalig och samtidig, delad upplevelse (läs: 100 telefoner piper samtidigt).

Sammanlagt deltog 17 konstnärer och 10 musiker i den 12 timmar långa mobilkonstfesten.

– Jag ville göra något som folk kommer att minnas. Kontakt via mobiltelefonen är ju annars en ganska privat övning eftersom telefonen är ens egen, säger Jelena Rundqvist, en av organisatörerna. Vad det handlar om är ett kommunikationsexperiment mellan en konstnär och en främling.

Konstexperimentet organiserades av en icke vinstdrivande organisation som verkar för musik och konst. Arrangörerna ville undvika sponsorinblandning för att projektet skulle vara oberoende av utomstående intressen.

DODI AXELSON

dodi.axelson@lme.ericsson.se



främjka

LARS-GÖRAN HEDIN  
koncernredaktör

## Tiga är silver tala är guld

När du läser detta är tävlingen inne på sista varvet och juryn ska snart utse de ärorika vinnarna. Jag tänker på den stora taltidstävlingen, "Talk time contest", som pågått inom marknadsområde Europa, Mellanöstern och Afrika, EMEA. Det handlar inte om några filibusterövningar – du vet den där tekniken att hålla politiska anföranden så länge som möjligt – utan om att hitta sätt att stimulera trafik i mobilnäten, vilket är en högprioriterad uppgift för Ericsson just nu.

Att få folk att tala mer med varandra är ju ingen dum idé. Tänk vad mycket elände här på jorden som kan undvikas genom att folk talar mer med varandra. Detta är en gammal insikt, på allra högsta ort. När Chrusjtjev och Kennedy nästan råkat i krig med varandra i samband med Kubakrisen, inrättade de en direkt telefonlinje mellan Kreml och Vita Huset så att det inte skulle hända igen. Så skapades "heta linjen", som annars är mest känd för att ha gett namn åt Ericssons mobiltelefoner "Hot Line".

**Men, allvarligt talat,** vad handlar detta taltidstävlande om? Jo, det handlar om det viktigaste av allt just nu, nämligen att få fart på Ericssons affärer. För om folk pratar ännu mer i mobilen blir det ännu större trängsel i näten så att teleoperatörerna till slut tvingas investera i utbyggnader. Och eftersom allt pratandet inbringar klingande färsk valuta till samma operatörer, har de också råd att göra det. Här kan man verkligen prata om en win-win-win situation. Det vill säga alla människor som pratar mer med varandra vinner på det sociala planet, teleoperatören tjänar mer pengar och Ericsson får fart på försäljningen!

**Det finns flera exempel** på hur goda idéer kan verka i just den här riktningen. I Kontakten ska vi efterhand redovisa vad som kommit fram i EMEA:s tävling, och genom andra liknande initiativ. Under hösten kommer vi att hjälpa till att sprida alla tips och idéer som stödjer Ericssons affärer och vi kommer att berätta om initiativ, smarta sätt att arbeta och annat som också har samma vällovliga syfte. Vi tror, precis som företagets högsta ledning, att nu måste blickfånget vridas från effektiviseringar till faktureringar. Sälj, sälj, sälj, är stridsropet just nu. I det kan man bara instämma.

### aktien



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