

kontakten



FOTO: GUNNAR ASK

Efterlängtade ljusglimtar i dyster delårsrapport

3, 4-5



FOTO: FERNANDO MORENO

Först
i Spanien
med
MMS

16-17



FOTO: J-BILD

Tekniker möts
i Gävle

18

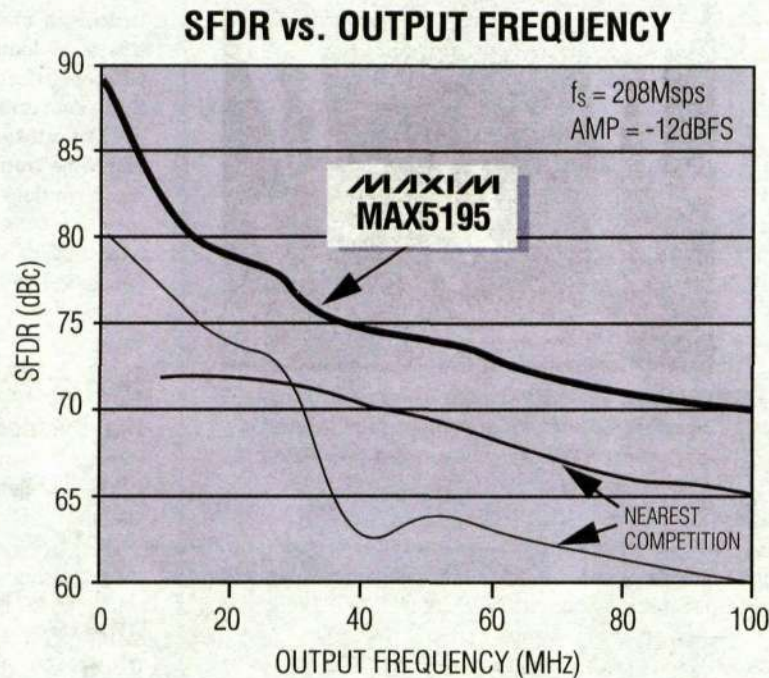
nr
24 oktober
2002

18

Mobilvärlden samarbetar	6-7
Mer effektiv namngivning	8
Ledarskap utan hierarkier	12-14
Framgångar på nätet	15

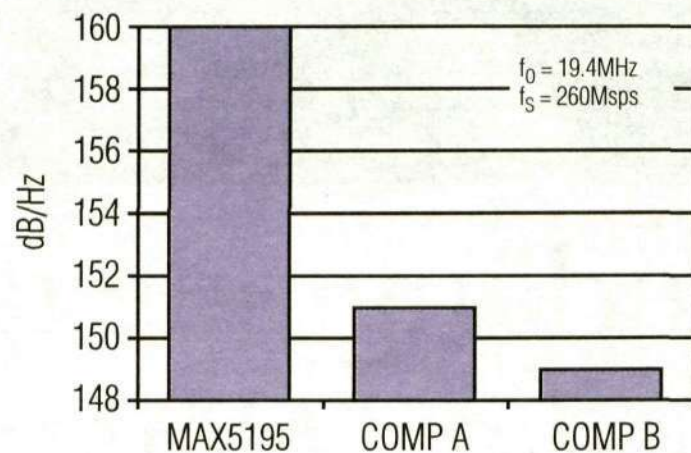
14-BIT 260Msps DAC DELIVERS WORLD'S BEST SFDR AND SNR

Ideal for Multicarrier Communications, Instrumentation,
and Signal Synthesis



- ◆ Ultra-Low Output Noise: 160dB/Hz
- ◆ Outstanding SFDR and IMD Performance
 - ◆ 89dBc SFDR at $f_{\text{OUT}} = 1\text{MHz}$
 - ◆ 87dBc IMD (2 Tone) at $f_{\text{OUT}} = 32\text{MHz}$
- ◆ Supports GSM and UMTS Base Stations
- ◆ Evaluation Kit Available
- ◆ Pricing from \$34.50*

OUTPUT NOISE = 160dB/Hz!



*1000-up recommended resale. Prices provided are for design guidance and are FOB USA. International prices will differ due to local duties, taxes, and exchange rates. Not all packages are offered in 1k increments, and some may require minimum order quantities.



FREE High-Speed ADC/DAC 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



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

Siffror i rapporten gladde marknaden

På en fortsatt kärv telekommarknad redovisade Ericsson en förlust på 3,9 miljarder kronor för tredje kvartalet. Kassaflödet var negativt, ordergången minskade och prognosen för försäljningen av mobilsystem sänkts ytterligare.

Men att Systems, borträknat en kreditförlust på 1,3 miljarder, faktiskt uppvisade ett nollresultat gladde marknaden och fick aktien att stiga.

Andra ljusglimtar i kvartalsrapporten är bland annat att företagets kostnader minskar kraftigt, besparingarna ger resultat, samt att marknadspositionen inom GSM/WCDMA har stärkts ytterligare.

På det hela taget är läget dock fortsatt mycket tufft för telekombranschen, vilket tydligt avspeglas i rapporten. Ericssons bedömning är att marknaden för mobilsystem minskar med 20 procent under 2002, jämfört med 2001. Den tidigare prognosen var en minskning med 15 procent.

Den lägre ordergången inom System berodde huvudsakligen på en svag efterfrågan på TDMA- och PDC-system samt på avbokade 3G-order. GSM/WCDMA-faktureringen ökade dock med två procent under kvartalet. Det innebär att Ericsson ytterligare befäster sin position som marknadsledare inom dessa system.

Marknadsläget för fasta nät är mycket kärt. Ordergång och fakturering väntas minska med hela 60 procent under 2002. Nedgången kan främst kopplas till den fortsatt svaga marknaden för traditionella kretskopplade växlar i Latinamerika och Västeuropa. Men det bör understrykas att Ericssons Engine-lösning har en marknadsandel på 40 procent.

Företagets kostnader skars ned med 5 miljarder under kvartalet. Besparingsprogrammen rullar på som planerat. Koncernens årliga kostnadsnivå är nu cirka 52 miljarder, men är på god väg ned mot målet 38 miljarder. Det ska ha uppnåtts under tredje kvartalet 2003.



Ericssons finansdirektör Sten Fornell och koncernchef Kurt Hellström presenterar kvartalsrapporten på Ericssons huvudkontor vid Telefonplan i Stockholm. FOTO: GUNNAR ASK

I slutet av september hade Ericsson 71 700 anställda. 4 500 anställda lämnade Ericsson under kvartalet. I slutet av nästa år ska färre än 60 000 vara anställda i koncernen.

Sony Ericsson sålde 5 miljoner telefoner under kvartalet. Försäljningen på 8,2 miljarder var dock inte tillräcklig för att uppvisa vinst. Förlusten blev 1 miljard kronor, varav 500 miljoner kronor belastar Ericssons resultat.

Den utsikt som företagsledningen lämnar för nästa år är att marknaden inte kommer att minska lika mycket som i år, och att den börjar stabilisera sig på en lägre nivå. 3G-faktureringen väntas öka måttligt, vilket kompenserar för lägre efterfrågan inom TDMA och PDC. Fortfarande kvarstår utfästelsen att vinst kommer att uppvisas någon gång under 2003.

HENRIK NYGÅRD

henrik.nygard@ime.ericsson.se

MMS på Island nästa år

Ericsson levererar en komplett MMS-lösning till Iceland Telecom. Avtalet omfattar infrastruktur, MMS Center, gateways för mobil data samt avtal om service och support. Operatören kommer att lansera sin första MMS-tjänst i början av 2003.

Iceland Telecom är den största operatören på Island, med en marknadsandel på cirka 70 procent inom GSM.

Stororder i Kina

TCL Mobile Communications, Kinas största tillverkare av mobiltelefoner, har kommit överens med Ericsson Mobile Platforms om leverans av Ericssons GPRS-plattformar. Det är den andra ordern från TCL. Den första undertecknades i juli i år.

– Det utökade samarbetet med Ericsson Mobile Platforms kommer att resultera i att vi snabbt kan erbjuda marknaden den senaste tekniken. Kombinerat med vårt kunnande inom design, tillverkning, försäljning och marknadsföring stärker det vår position på den kinesiska marknaden, säger Wan Mingjian, vd för TCL Mobile.

Sony Ericsson i topp

När det danska konsumentverket, Forbrugerinformation, testade 47 mobiltelefoner lade Sony Ericssons telefoner beslag på fem av tio-i-topp-placeringarna.

Överst placerade sig T39 som, trots att den funnit på marknaden ett tag, topprankas på grund av sin användarvänlighet. Forbrugerinformation har inte testat GPRS-data, trådlös kommunikation och kalender utan i stället lagt stor vikt vid användarvänlighet, till exempel när det gäller att skicka och ta emot SMS.

De tio bästa mobiltelefonerna enligt Forbrugerinformation:

- 1 Ericsson T39m
- 2 Nokia 3410
- 3 Sony Ericsson R600
- 4 Ericsson T65
- 5 Ericsson T29s
- 6 Siemens C45
- 7 Nokia 5510
- 8 Samsung SGH-N620
- 9 Nokia 6210
- 10 Siemens S35i



T39m – den bästa mobilen enligt undersökningen.

Nytt värde på depåbevis

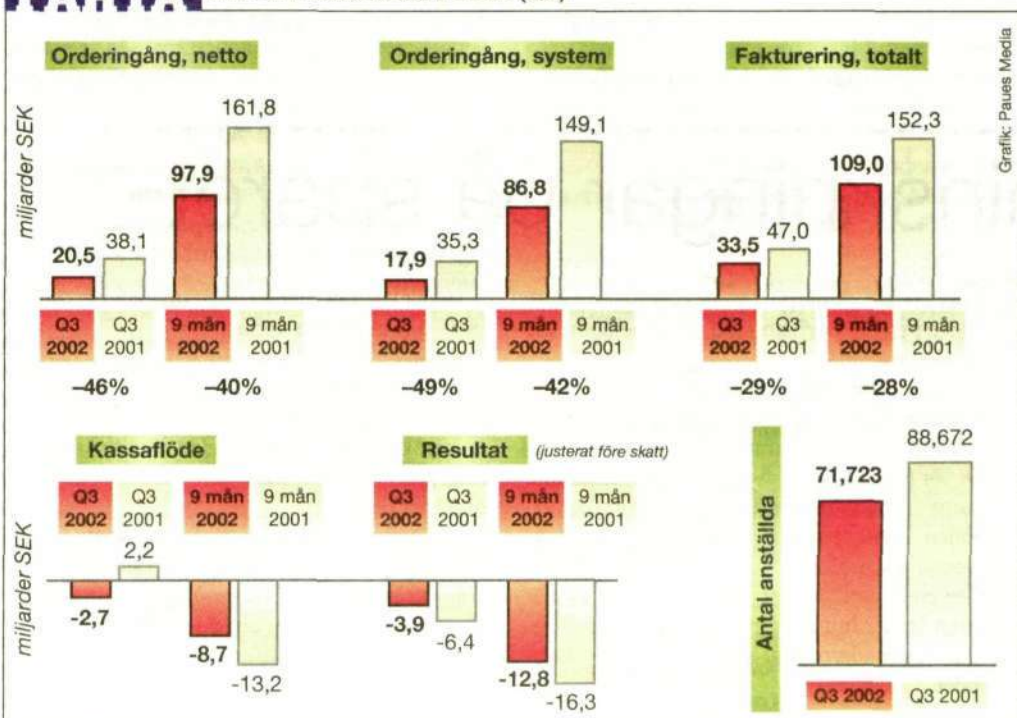
För att uppfylla noteringskraven på Nasdaq-börsen har Ericssons styrelse beslutat att ändra värdet på ett depåbevis från en B-aktie till tio. Ett nytt depåbevis kommer alltså att motsvara värdet av tio B-aktier. Innehavarna av depåbevis kommer inte att behöva betala för ändringen, som trädde i kraft den 22 oktober.

Styrelsen har också gett Kurt Hellström i uppdrag att avregistrera B-aktien från börserna i Frankrike, Tyskland och Schweiz. Skälet är att 99 procent av handeln med Ericsson-aktier sker på börserna i Stockholm, New York och London. Att vara noterad på de tre tidigare nämnda börserna är därmed inte motiverat kostnadsmissigt eftersom handelsvolymerna där är obetydliga.

Avtal om hem-pc utreds

Human Resources Sverige arbetar för närvarande med att undersöka möjligheterna för ett nytt hem-pc-projekt för anställda i Sverige. Ett program kan tidigast lanseras en bit in på nästa år. I media har förekommit uppgifter om att ett program är färdigt att rullas ut, vilket alltså inte är fallet.

TREDJE KVARTALET 2002 (Q3)



Omstrukturering före tidplanen

Även om Kurt Hellström inte ser någon ljusning på marknaden inom den allra närmaste tiden, är han dock förtröstansfull inför framtiden. Marknadspositionen inom GSM och WCDMA har stärkts och det tuffa besparingsarbetet fortsätter enligt plan.

– Det kunde varit bättre, men det kunde också ha varit sämre och det resultat som vi har presenterat är inte sämre än vår konkurrenters. Även om Nokia är ett undantag på grund av sina framgångar med telefonerna visar även deras systemsida sämre resultat, säger Kurt Hellström, när han kommenterar resultatet för årets tredje kvartal.

Även om mycket ser dystert ut just nu finns det ljusglimtar som till exempel den starka ställningen för MMS, där Ericsson idag har mer än 35 överenskommelser med olika operatörer.

Andra ljusglimtar är servicesidan där Ericsson fortsätter att ta nya affärer och nu är det företag som säljer mest tjänster bland telekomleverantörerna. Även när det gäller licensieringsaffärer fortsätter det att gå bra. Nyligen tecknade Ericsson ett 3G-kontrakt med Mobitel i Slovenien. Det är lite av en milstolpe eftersom det är det första 3G-kontraktet i Central- och Östeuropa.

– När det gäller vårt arbete med att rekonstruera företaget samt att få ned kostnaderna är vi på rätt väg och ligger till och med lite före vår tidplan, säger han.

– Att minska kostnaderna innebär även att minska antalet anställda och det är alltid en tung uppgift. Jag är imponerad av den lojalitet och förståelse som medarbetarna visar och speciellt gäller det de personer som vet att de måste sluta.

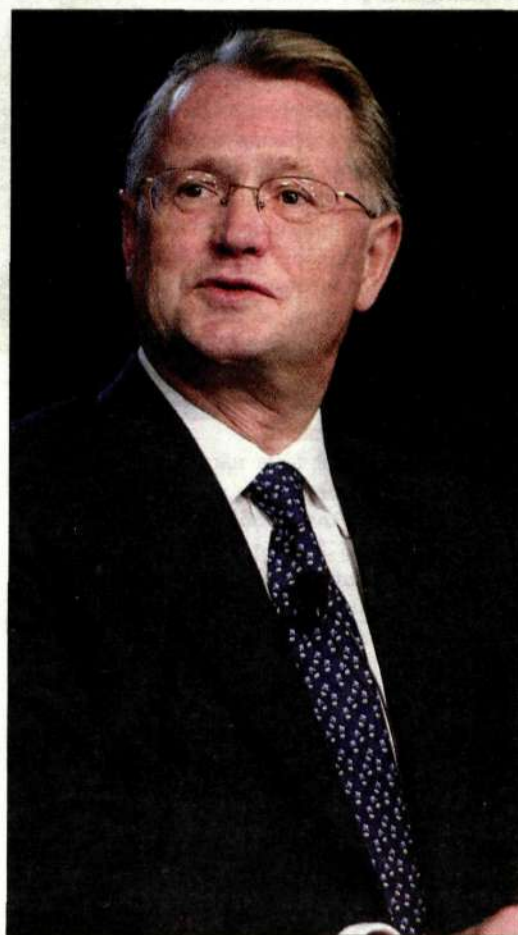
För många av operatörerna, speciellt i Västeuropa, har de dyra 3G-licenserna inneburit att de har stora skulder och därför skjuter upp sina investeringar. För att hjälpa dem till ökade inkomster har Ericsson startat ett program kallat Business Growth Initiative. Där ska man tillsammans med kunderna hitta lösningar som ökar trafiken och kvaliteten i mobilnäten. Det gäller för Ericsson att hjälpa operatörerna ut ur den onda ekonomiska cirkel som de befinner sig i.

– Även om marknaden är mörk idag är jag optimist och tror på en vändning. Den konsolidering som nu sker bland operatörerna kan vara början till en ljusare framtid. Innan vi är där har vi dock en fortsatt tuff tid framför oss men jag är förvissad över att vi kommer att klara av det, avslutar Kurt Hellström.

GUNILLA TAMM

gunilla.tamm@lme.ericsson.se

Kurt Hellström är imponerad av takten i omstruktureringsarbetet. "Vi är på rätt väg och ligger till och med före vår tidplan," säger han.



Per-Arne Sandström

Kostnadsminskningar på spåret

Ericssons arbete med att minska företagskostnader går planenligt. Det gör att företagsledningen räknar med att företaget ska gå med vinst någon gång under 2003.

Under tredje kvartalet minskades rörelseomkostnaderna med fem miljarder kronor.

– Det här visar vår styrka när det gäller att ta kontroll över det vi kan ta kontroll över, det vill säga våra kostnader. Nu gäller det att vi fortsätter på den inslagna vägen. Vi vet att vi har ännu ett år av besparingar framför oss, säger Per-Arne Sandström, operativ chef för Ericsson.

Åtgärderna för att minska antalet anställda till under 60 000 vid slutet av nästa år går

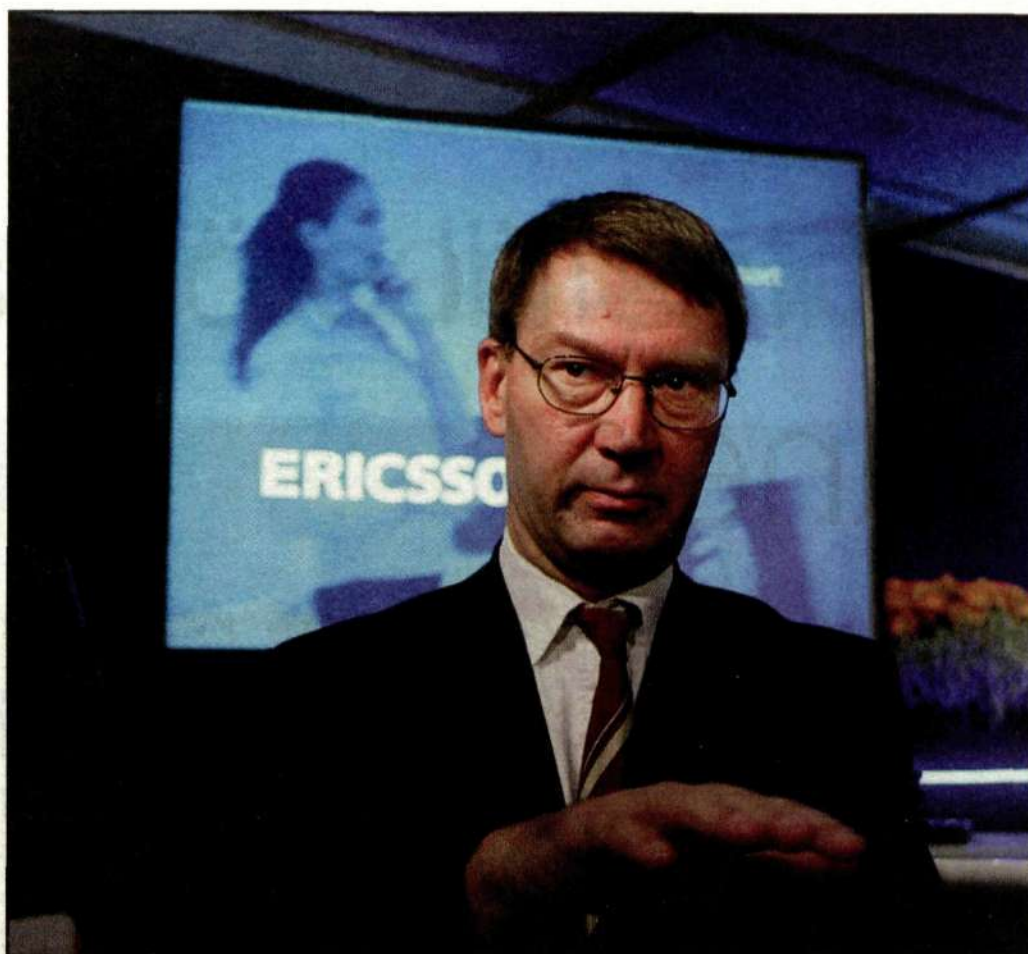
också enligt planerna. Under kvartalet reducerades personalstyrkan med 4 500 personer till 71 700 anställda.

– Det huvudsakliga arbetet under tredje kvartalet när det gäller omstruktureringar har handlat om koncentration och konsolidering av vår forsknings- och utvecklingsverksamhet samt en hårdare prioritering av produktportföljen. Dessutom har vi anpassat vår produktionsorganisation, säger Per-Arne Sandström. Generellt sett ser det väldigt lovande ut när man ser på hur försäljnings- och administrationskostnaderna har utvecklats under kvartalet.

Under kvartalet har ett program för att se över IS/IT-verksamheten startats.

Arbetet för att identifiera och utvärdera partners för utlokalisering av IS/IT-verksamhet går enligt planerna och under första halvåret nästa år beräknas den största delen av utlokaliseringsprocessen för verksamheten inom IS/IT-området vara klart.

– Vi har ett mycket bra grepp om kostnadsutvecklingen. I den nuvarande situationen koncentrerar vi oss på att genomföra de förändringar som vi beslutat om tidigare under året, säger Per-Arne Sandström.



Enligt finansdirektör Sten Fornell är kostnaderna nu under kontroll, men för att Ericsson ska kunna visa vinst redan nästa år så måste försäljningen öka.

FOTO: GUNNAR ASK

Ökad försäljning viktigast av allt

Nu är det viktigare än någonsin att vi koncentrerar oss på våra kunder och skapar affärer och ordergång. Samtidigt måste vi jobba på att driva ner vårt rörelsekapital och se till att den positiva trenden på kostnadssidan fortsätter, betonar Ericssons finansdirektör Sten Fornell.

Som framgår av kvartalsrapporten minskade ordergången med tolv miljarder kronor, jämfört med samma period förra året.

– Att ordergången är dålig ett kvartal har inte så stor påverkan i det korta perspektivet, men det måste bli en förbättring till nästa kvartal. Dagens ordergång är ju basen för fakturering i kommande perioder samt basen för att skapa resultat och kassaflöde. Det behöver vi för att kunna satsa inför framtiden, bland annat för att vår forsknings- och utvecklingsverksamhet ska kunna ligga i den absoluta framkanten. Även om ordergången är dålig har vi inte förlorat några marknadsandelar utan i stället ökat när det gäller GSM och WCDMA.

– Visserligen brukar ordergången av tradition vara svag tredje kvartalet, men nu behöver vi mer än någonsin ett lyft till fjärde kvartalet. Vi kan få det jobbigare om inte ordergången i fjärde kvartalet utvecklas till det bättre, säger Sten Fornell.

Han säger samtidigt att kostnaderna nu är under kontroll, men kassaflödet är fortfarande negativt.

Positiva resultat är grunden för positiva kassa-

flöden. Där är Ericsson inte än och det gör det särskilt viktigt att åtgärder för att få ner rörelsekapitalet bidrar till en god utveckling av kassaflödet. Och på jämförbar basis har en förbättring skett från de två föregående kvartalen. De tidigare minus fyra miljarderna har nu blivit drygt minus en miljard kronor, om man tar hänsyn till extraordinära poster i varje kvartal.

Att hjälpa till att förbättra kassaflödet är en uppgift som alla anställda måste ta del i på olika sätt.

Kundfordringar är ett område som Sten Fornell särskilt framhåller.

– Det är viktigt att vi inte ger kunderna några anledningar till att inte betala inom utsatt tid. Och att den totala kredittiden, det vi kallar DSO, minskar rejält, säger han.

Vad betyder de 30 miljarder kronor som koncernen fått in genom nyemissionen?

– Att vi fått in dessa pengar från våra ägare är ett bra bevis på att Ericsson är ett företag som har en framtid och det kan vi nu visa både kunder och anställda, svarar Sten Fornell.

Precis som Ericssons vd Kurt Hellström ser han den konsolidering som nu sker bland operatörerna som ett första tecken på att marknaden nu stabiliseras, något som ger hopp för framtiden.

Positiva tongångar bland analytiker

Ingen hade väl förväntat sig att Ericssons rapport skulle generera någon feststämning. Besvikelsen bland analytikerna var påtaglig när det gällde Ericssons ordergång, men när det stod klart att systemen gjort nollresultat utbröt köphysteri på Ericssonaktien.

Till att börja med var analytikerna besvikna, men knappast tagna på sängen av siffrorna i Ericssons kvartalsrapport. Tre saker såg analytikerna som riktigt negativa. Ordergången, utsikterna för fjärde kvartalet och att Ericsson inte gav några tydliga riktlinjer inför nästa år.

– Först och främst var jag ordentligt besviken över ordersiffrorna. Om man tänker på nästa år, känns risken överhängande att Ericsson inte ska nå upp till ett nollresultat, även om de försöker aldrig så hårt, säger Helena Nordman-Knutsson på Öhmans Fondkommission.

Snittprognosen inför rapporten var att Ericsson skulle göra en förlust på 3,6 miljarder kronor för kvartal tre, alltså hade analytikerna gjort lite av en glädjekalkyl. Ändå blev det inget fritt fall för aktien. Visst gick den ner, men inte värre än en vanlig dag på börsen och när aktiemarknaden hade analyserat siffrorna ytterligare sköt aktien uppåt i stället och slutade på ett rejält plus. Rapporten resulterade i höjda köprekommendationer, analytikerna såg med andra ord starka ljuspunkter i Ericssons rapport. De flesta tyckte att Ericsson förtjänade guldstjärna för snabba och effektiva kostnadsminskningar. Så här sade Håkan Wranne, på Fischer Partners till Svenska Dagbladet:

– Kostnadsbesparingarna går bättre än väntat och Ericssons finanser ser bra ut efter emissionen och är mycket bättre än flera av deras värsta konkurrenter.

Johan Strandberg på Deutsche Bank är imponerad av vad Ericsson har åstadkommit under tredje kvartalet.

– Man har hållit bruttomarginalen uppe, rörelsekostnaderna har minskat i väntad takt och kassaflödet är bättre än vi hoppats på. Det är mycket positivt på de områden där Ericsson kan kontrollera situationen.

Trots besvikelsen över ordergången och farhågorna inför nästa år vågar Helena Nordman-Knutsson hoppas på Ericsson. Det alltid är mörkast innan gryningen.

– Jag tror att det finns hopp: 3G är förstas svaret, tillsammans med en återhämtning i Europa. Det är som med alla teknikskiften, precis innan det tar fart har man en period när ingen vågar investera i den gamla tekniken, eftersom man vet att fördelarna är så stora med den nya tekniken.



Johan Strandberg hittar flera positiva delar i kvartalsrapporten.

SARA MORGE

sara.morge@lme.ericsson.se

GUNILLA TAMM

Världen samlas till största mobilsamarbetet hittills

Det nybildade samarbetsorganet Open Mobile Alliance är den tydligaste kraftsamlingen hittills för att ta fram mobiltjänster som fungerar som helhetslösningar. Ericssons marknadsdirektör Torbjörn Nilsson kallar samarbetet för en nödvändig kraftsamling där Ericsson ska vara en av de drivande krafterna.

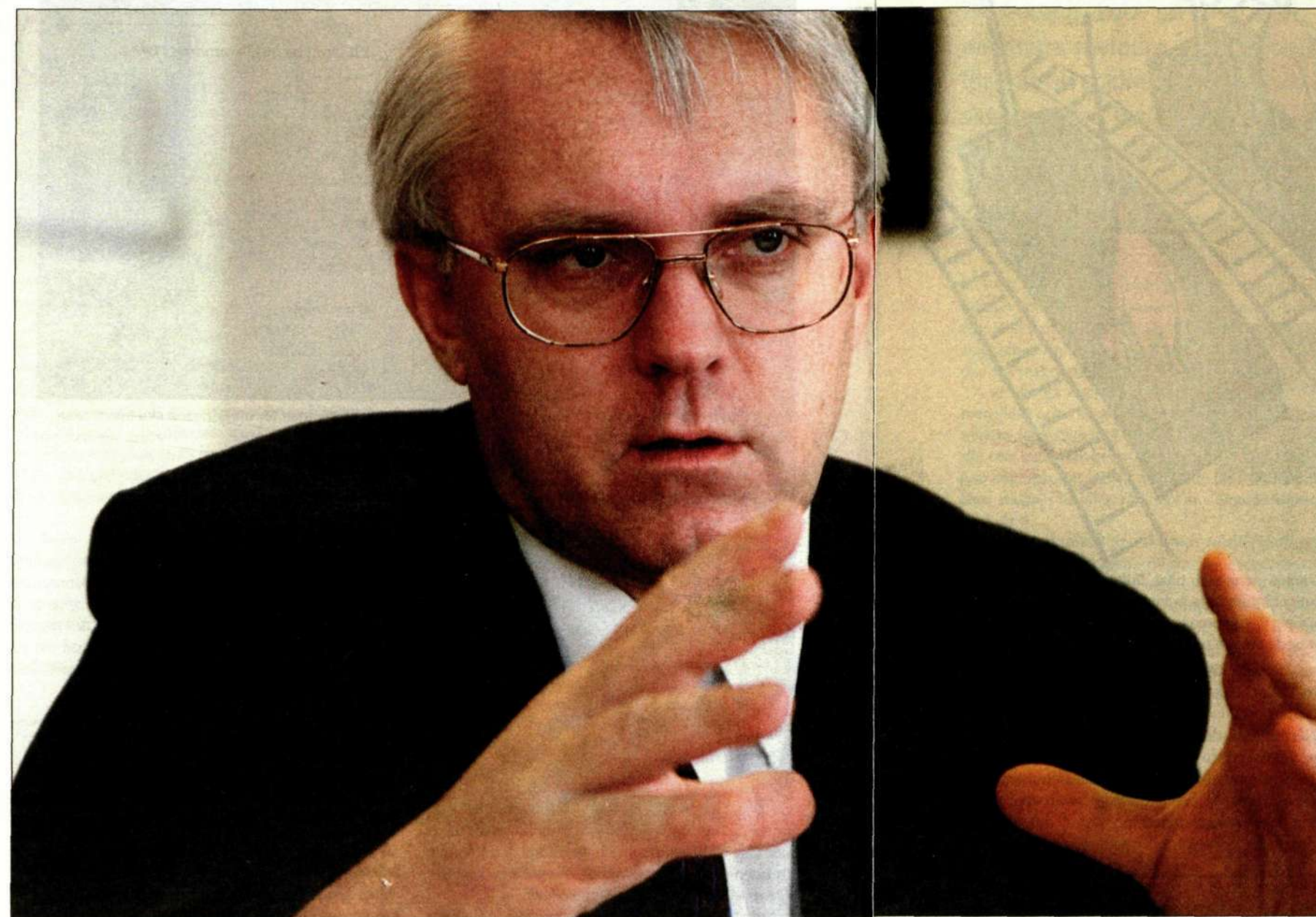
Open Mobile Alliance, OMA, är det första samarbetsorganet för framtagande av mobilstandarder där hela värdekedjan finns representerad. Telekomindustrins största leverantörer och operatörer ska arbeta sida vid sida med de främsta IT-bolagen och giganter inom underhållningsbranschen och finansvärlden. OMA har i huvudsak två uppgifter: dels att arbeta med standardisering av mobiltjänster, dels se till så att dessa tjänster fungerar, som man säger på internationellt affärsspråk, end to end. Med det menas att tjänsterna fungerar oavsett vilket terminalfabrikat slutanvändaren använder eller vilket nät samtalet transporteras i. Det ska inte heller spela någon roll vilken teknik (GSM, GPRS, EDGE, CDMA eller UMTS) som utnyttjas. Torbjörn Nilsson, koncernansvarig för marknad och strategisk affärsutveckling, säger att Ericsson stödjer Open Mobile Alliance till hundra procent.

– OMA arbetar för öppna, gemensamma standarder som gynnar industrin vilket också är Ericssons grundinställning. Det här är en nödvändig kraftsamling och vi ska arbeta mycket aktivt inom OMA, framförallt med de frågor som rör de kommunikationsnära tjänsterna, som SMS och MMS.

Fragmenterad telekommarknad

En av anledningarna till att OMA har bildats är den fragmentering av standardisering av mobiltjänster som hittills har rått på telekommarknaden. En särindelning som kan delas upp i två läger. Det ena läget består av en mängd öppna fora, exempelvis WAP-Forum och Wireless Village. I dessa fora har ett antal operatörer och leverantörer, bland annat Ericsson, tillsammans bedrivit olika standardiseringsaktiviteter. Det andra läget utgörs av de företag som själva arbetat fram och försökt driva genom standarder över vilka de har haft ensamrätt.

Samtliga medlemmar i OMA är överens om att detta uppdelade sätt att arbeta har försvårat användandet för slutanvändaren och därmed försenat utbredningen av mobiltjänster.



Ericssons marknadsdirektör Torbjörn Nilsson tycker att det är självklart att olika MMS-telefoner ska fungera mot varandra. Tack vare OMA kan nu de olika leverantörerna enas kring globala standarder.

FOTO: ECKE KÜLLER

– Egentligen är det självklart att olika MMS-telefoner ska fungera mot varandra men det har inte funnits någon instans som har drivit frågan så här tydligt tidigare, säger Torbjörn Nilsson.

Det kortsiktigt viktigaste arbetet för Ericsson inom OMA är att se till att de standarder som redan finns fungerar som helhetslösningar.

– Vi har exempelvis Java, streaming, MMS och SMS. Det är viktigt att dessa tjänster fungerar över gränssnitten innan vi definierar nya standarder, säger han.

Mera kompletta standarder

Men vad talar då för att OMA kommer att bestå och inte falla sönder om meningsskiljaktigheterna blir för stora?

– Jag tror att branschen har insett att det krävs en gemensam grundplattform (standarder, funktionalitet) för alla att utgå ifrån för att sedan konkurrera utifrån det, säger Torbjörn Nilsson.

Att finansvärlden och underhållningsbranschen tar en aktiv roll inom OMA, ser han som positivt.

– Det är en förutsättning för att standarden ska bli så komplett som möjligt. Företag som Disney kommer att ha synpunkter på upphovsrättsfrågor och bankerna intresserar sig naturligtvis mycket för säkerhetsaspekten. För Ericsson, som efterfrågar flera tjänstedrivna standarder, gäller det att vara lyhörd för dessa åsikter.

Till och med Microsoft som är känt för att driva sin egen linje i standardiseringsfrågor är med i OMA.

– Det visar ännu tydligare att ingen har råd att stå utanför ett sådant här samarbete. De kommer naturligtvis att driva sina åsikter aktivt, men så länge de är beredda att ställa upp på öppna standarder så tycker jag att det är bra att de är med, säger Torbjörn Nilsson.

JENZ NILSSON

jenz.nilsson@lme.ericsson.se

MEMLEMMAR

Ett urval av medlemmarna i OMA

Leverantörer:

Aspiro
Ericsson
Lucent
Matsushita
Motorola
Nokia
Siemens
Samsung

Operatörer:

Cingular Wireless
NTT DoCoMo
Vodafone

IT-företag:

Hutchison 3G
NEC
Orange
Sprint

IT/ Mjukvaruleverantörer:

Hewlett-Packard
IBM
Microsoft
Openwave
Sun Microsystems
ST Microelectronics
Texas Instrument
Websoft International

Tjänsteföretag:

AOL Time Warner
Disney
Master Card
Nordea
SAS
Time Warner
UBS Warburg
VISA

FYRA

Vad säger fyra medlemmar om OMA?

Mike Short, teknikchef MMO2.

– Jag tror att OMA kommer att bidra till en betydligt bättre funktionalitet mellan terminaler, tjänster och infrastrukturer. Integringen av MMS i mobilnäten har inte alls skett i den takt vi önskat och för oss som operatör är det mycket angeläget att få fart på den processen.

Håkan Persson, vd Aspiro.

– OMA är ett viktigt forum som också samlar många andra standardiseringsorienterade fora inom branschen. Jag tror vår delaktighet kan hjälpa oss att röja upp många av de störande element som står i vägen för att bedriva effektiva affärer. I dag måste exempelvis våra tjänster anpassas till varje ny telefon som kommer ut på marknaden, i stället borde alla telefoner som kommer ut ha ett standardiserat format.

Jon Prial, chef utveckling och försäljning IBM.

– Vi kommer att inrikta oss en hel del på säkerhetsfrågor. Vi ska försöka se till att vad som åstadkoms inom OMA är pålitligt och uppfyller de höga krav som IBM har på säkerhet. Vi vill också att branschen ska tänka mera på hushåll och telematik, när vi utvecklar nya tjänster, inte vara så fixerade vid mobiltelefoner.

Weiyee In, chef mobilteknik UBS Warburg.

– Det här samarbetet kommer att ge oss en bättre kunskap om hur mobiltelefonens möjligheter påverkar hela branschen. Som investmentbank kommer vi naturligtvis ägna stor energi åt att ta fram olika säkerhetslösningar i näten, men vi vill även vara med och bestämma vilka servicetjänster som ska finnas och hur infrastrukturen ska se ut.

OMA

Den 12 juni i år samlades närmare 200 av världens ledande telekomföretag, IT-bolag och tjänsteföretag i Vancouver för att underteckna samarbetsavtalet Open Mobile Alliance.

Huvudmålet med organisationen är att få fart på användandet av mobiltjänster över hela världen. Det hoppas man uppnå genom att ta fram öppna standarder på vilka tjänster kan byggas som är attraktiva för slutanvändaren och som fungerar oavsett vilket operatörsnät eller mobiltelefonmärke som används.



OMA är resultatet av en sammanslagning av The Open Mobile Architecture Initiative och WAP-Forum och man har också använt WAP-Forums juridiska bolag för att skapa OMA.

Andra öppna fora som samlats ihop inom OMA är Location Interoperability Forum, MMS Interoperability Group, SynML Initiative och Wireless Village. I dagsläget har OMA 200 medlemmar.

Rätt namn minskar krångel

Billigare, enklare och mer kundvänligt. Ett ordnat system för namngivning av produkter och lösningar har många fördelar. Mattias Isaksson, ansvarig för Ericssons varumärkshantering, förklarar att produktnamn som är beskrivande gör det enkelt för kunderna att förstå Ericssons erbjudanden. Dessutom når produkterna snabbt ut på marknaden då de inte fördröjs av varumärkesrättsliga processer.

När Mattias Isaksson våren 2000 påbörjade sitt arbete med att införa regler för hur produkter och lösningar ska namnges rådde viss oordning på området. En undersökning visade att såväl kunder som medarbetare uppfattade produktnamnen som förvirrande.

- Vissa namn var beskrivande för produkten medan andra var rena fantasinamn. Följden blev att de namn som inte hade logisk koppling till produkten riskerade att undergräva Ericssons varumärke, eftersom det bildades små underavdelningar till varumärket, säger Mattias Isaksson.



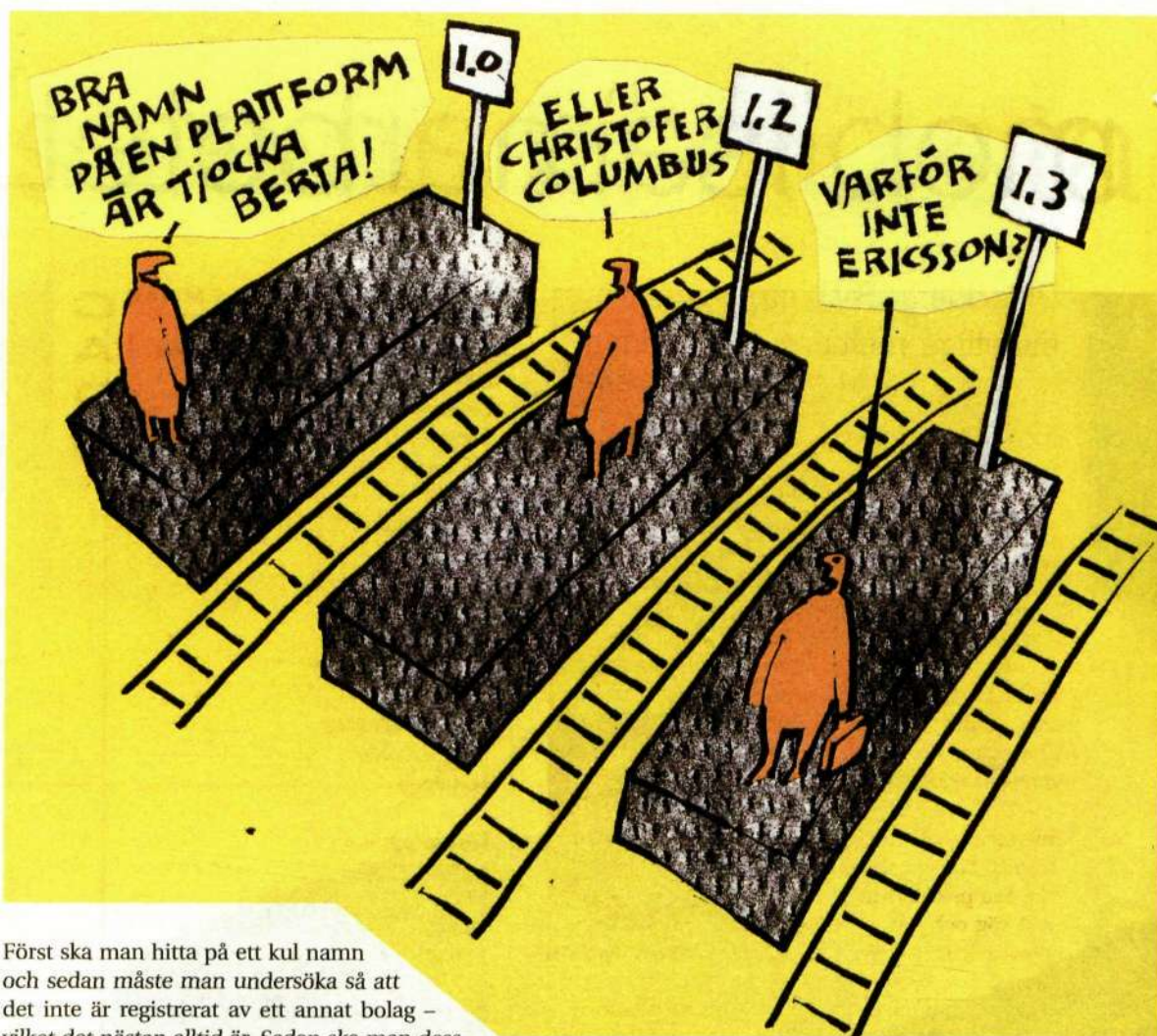
Mattias Isaksson

Strategin för namngivning bygger på funktionalitet och stärker varumärket Ericsson. Produkter och lösningar ska döpas på följande sätt: Det första som anges är att produkten kommer från Ericsson, därefter anges produktens funktion - till exempel mobilväxel, därefter specificeras vad det är för modell - till exempel GSM. Det är också möjligt att ange om det rör sig om en produkt som utvecklas eller uppgraderas.

Namnet skulle då kunna se ut så här: Ericsson Mobilväxel GSM 1.2.

Mattias Isaksson säger att det finns stor risk för stämningar för varumärkesintrång om man inte följer reglerna. Dessutom kostar det mycket pengar att registrera och kommunicera om man har flera varumärken.

- Det är kostsamt både vad gäller tid och pengar.



Först ska man hitta på ett kul namn och sedan måste man undersöka så att det inte är registrerat av ett annat bolag - vilket det nästan alltid är. Sedan ska man dessutom kommunicera och utbildna kunderna och de anställda så att de förstår att när vi säger XYZ så menar vi IP-router. Det finns naturligtvis företag som använder påhittade eller icke-beskrivande namn på sina produkter och tjänster, men då har man en varumärkesstrategi som bygger på detta och man är beredd att göra den investering som krävs för att genomföra det.

En jämförelse mellan 2000 och 2001 visar att Ericsson sparat cirka åtta miljoner dollar, cirka 80 miljoner kronor, enbart när det gäller namnregistrering. År 2000 registrerades 1 600 nya namn och året efter registrerades 385 namn.

- Vi fortsätter att påtala vikten av detta. Namngivningen kommer fortfarande in sent i processen och det är inte bra. Vissa produkter som fortfarande säljs har namn som i stor utsträckning går stick i stäv med

De enkla namnen är bäst. Ericssons nya namn på teknikplattformarna är beskrivande och genom att hålla sig till reglerna i namngivningen sparar företaget både tid och pengar.

ILLUSTRATION: ULF FRÖDIN

reglerna, men det är ännu inte avgjort vilka namn som kommer att bytas ut. Vi avgör från fall till fall med utgångspunkt från hur väl inarbetade namnen är hos kunderna och hur länge produkten väntas finnas kvar på marknaden.

JESPER MOTT

jesper.mott@lme.ericsson.se

© brand.ericsson.net

Nya namn på plats för plattformar

När Ericsson tidigare i år antog ett nytt strategidokument slog företaget fast att man hädanefter i huvudsak satsar på två teknikplattformar för paket- och serverorienterade tillämpningar. Nu får plattformarna nya namn och ett samlingsnamn på arkitekturen antas.

Teknikplattformarna som tidigare gått under namnen TSP, för kontrollfunktioner och servicenät och CPP, för transport och konnektivitet, heter numera Ericsson Telecom Server Platform respektive Ericsson Connectivity Packet Platform.

TSP och CPP är inte längre namn utan förkortningar som kan användas bland annat i interna

dokument och presentationer, förutsatt att de korrekta namnen finns angivna. Samlingsnamnet på arkitekturen för teknikplattformar är Ericsson Packet Platform Architecture.

Namnet Ericsson Connectivity Packet Platform är en nytolkning av förkortningen CPP. Ericsson Telecom Server Platform fick sitt namn eftersom plattformarna vanligtvis är tillämpningar som ligger på servrar i telenät. De nya namnen antas med omedelbar verkan i dokumentation och kommunikation. För de befintliga produkter som är baserade på plattformarna introduceras de nya namnen i samband med information om nya produktversioner.

Göran Rasmuson från koncernfunktionen för marknadsföring och affärsutveckling har lett arbetet med att namnge plattformarna:

- Tidigare fanns det oklarheter kring vad namnen stod för och när det gäller TSP finns det dessutom klara varumärkesproblem kring namnet. Båda plattformarna är centrala för Ericssons produktutveckling och det var självklart att tillämpa de nya namngivningsreglerna. Även den gemensamma arkitekturen behöver ett namn, för utan ett namn blir den aldrig tydlig, säger Göran Rasmuson.

JESPER MOTT

Enhetliga verktyg underlättar arbetet

I en snabb förändringsprocess ska Ericssons Forskning och Utveckling, FoU, gå över till enhetliga metoder och verktyg för sitt utvecklingsarbete. Detta ska ge stora besparingar på licensavgifter samt möjligheter att använda resurser mer flexibelt mellan olika enheter.

– Vi har tre uppdrag, berättar Ronald Ingman, som arbetar inom organisationen för tekniska plattformar och är ansvarig för förändringsarbetet när det gäller metoder och verktyg för hela Ericsson.

– Vi ska gå över till enhetliga metoder och verktyg, vi ska minska licenskostnaderna och vi ska öka produktiviteten. Vi är på god väg och det mesta ska vara klart redan i år eller i början av nästa år.



Ronald Ingman

Dagens situation är att varje teknikplattform – AXE, CPP, TSP med flera – till stor del har varsin uppsättning metoder, det vill säga processer och arbetssätt, och verktyg. Den gemensamma delen är relativt liten. Målet är att den gemensamma delen ska bli betydligt större och att man endast när det är befogat ska få fortsätta att använda specifika verktyg. Dessa beslut fattas i R&D Efficiency Board, som består av utvecklingsenheternas chefer och har Ericssons tekniske direktör Jan Uddenfeldt som ordförande.

Totalt kommer FoU att få betydligt färre verktyg, vilket inom ett halvår kommer att betyda ungefär en halvering av licensavgifterna, som idag uppgår till en dryg miljard kronor per år. Även antalet verktygsleverantörer ska minska kraftigt med målet att ha högst två per funktion.

När det gäller applikationer ska abstraktionsnivån höjas med moderna verktyg som tillåter utvecklarna att satsa mer på applikationerna än på verktygen.

Gemensam lista

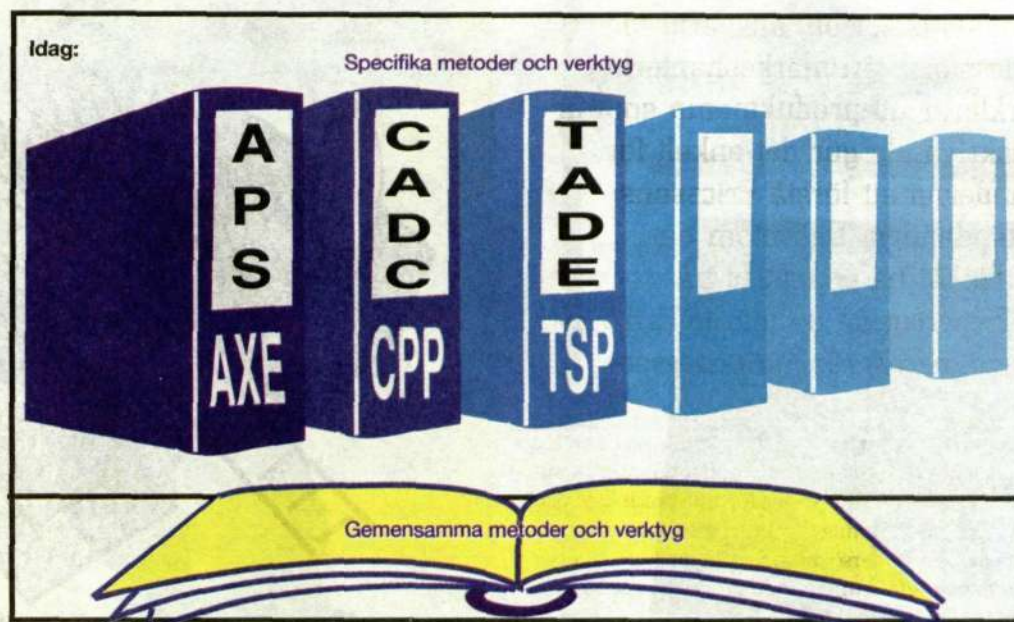
För att kunna genomföra förändringen införs en ny produkt: Common Ericsson Development Environment, CEDE. Det är en utvecklingsmiljö som bland annat upprättat en lista över giltiga verktyg. Första versionen, CEDE 0.5, ska vara ute i december i år och första kvartalet 2003 ska CEDE 1.0 med betydligt färre verktyg finnas och då ska planerna för hur organisationen ska gå över till de nya verktygen vara klara.

– Vi räknar med att klara cirka 80 procent med hjälp av CEDE, säger Ronald Ingman. Resten ska vi sköta med click-to-buy där vi styr inköp av nya verktyg.

I september gjordes en inventering av existerande verktygsflora och i oktober ska en plan för konvergensen mot gemensam uppsättning tas fram.

– Det här är en nödvändig förändring och det gäller att göra det bästa av situationen så att vi får den bästa uppsättningen verktyg.

För att minska licenskostnaderna ska man också



Så här ska det bli:



ILLUSTRATION: KEROLD KLANG

införa en andrahandsmarknad internt, vilket kan betyda ungefär en sjättedel av priset mot att köpa en ny licens.

Tillräckligt snabbt

Förändringen betecknas som ett paradigmskifte där man i stort upphör med att utveckla egna verktyg. Endast när det saknas rätt verktyg på öppna marknaden eller när de är hårt kopplade till Ericssons interna gränssnitt kommer man fortsätta att göra egna.

– Vi vet att många konstruktörer kan uppfatta detta som att de hämmas i sin kreativitet, men vi är säkra på att fördelarna överväger, säger Ronald Ingman. Det kommer inte att sinka projekten och nu kommer Ericsson i stället att ha en organisation som alltid kan svara på frågor och hjälpa konstruktörerna.

Den nya organisationen kommer att ha så kallade TAM:ar, Technical Area Managers, som definierar metoder och verktyg, men också en enhet som svarar för att distribuera lösningarna ut i FoU-organisa-

tionen, samt en enhet som ser till att lösningarna införs enligt plan.

Det som närmast händer är att man i oktober blir färdig med konvergensplanen som går ut på att hitta lämpliga tidpunkter för att införa förändringarna i pågående projekt, till exempel genom att göra automatiska konverteringar mellan olika verktyg.

– Det går inte att skjuta för länge på förändringen, säger Ronald Ingman och tillägger att det kommer att bli viktigt att arbeta nära Ericsson University och att ta vara på Best Practices för att förfina processen.

Den 5 till 6 december anordnas introduktionsseminarier för CEDE 0.5.

LARS CEDERQUIST

lars.cederquist@lme.ericsson.se

essex.ericsson.se

inside.ericsson.se/technology/dtl/efficiency.html



Bakom glasväggen eller 100 mil bort. Med rätt företagsnät spelar det ingen roll.

Många kontor, många servrar?

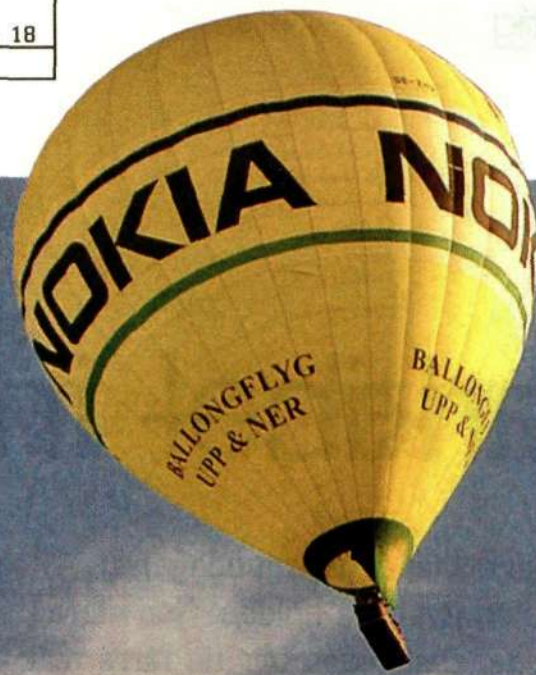
Då behöver du ett flexibelt företagsnät. Med **Telia ProLane VPN** blir alla servrar tillgängliga för alla i den utsträckning du själv bestämmer. Alla kan arbeta tillsammans – var i landet de än sitter. Och du kan enkelt bygga intranät för dina medarbetare och extranät för dina kunder.

Telia ProLane VPN baseras på **Telia ProLane**. Det är en fast Internetaccess med hastigheter upp till 100 Mbit/s. Bandbredden är garanterad. Trafiken går via IP-nätet **TeliaNet**, som har världens mest kraftfulla Atlantkabel.

Om du ofta arbetar på distans kompletterar du med **Telia ProLane Remote Access** och ADSL-abonnemanget **Telia Bredband Företag**. Då kan du lätt koppla upp dig mot företagets nätverk hemifrån eller på tjänsteresan.

Väljer du **Telia** kan du samla alla Internetlösningar hos en leverantör – Sveriges största.

Besök din **Teliabutik**, gå in på www.telia.se/foretag eller ring 90 400 för mer information.



Nokia kunde än en gång erbjuda marknaden positiva besked och aktien steg som en luftballong efter rapporten.

FOTO: PRESSENS BILD

Sänkta prognoser trots vinstökning

Till skillnad från Nortel, som gjorde sitt elfte förlustkvartal i rad, kunde både Nokia och Motorola presentera tillväxt för tredje kvartalet i år. Båda varnar för minskad försäljning framöver. Inga likheter i övrigt. Motorolas rapport fick aktien att sjunka som en sten, medan Nokias rapport fungerade som varmluft och fick aktien att stiga likt en luftballong.

Först kom Motorolas rapport, den bjöd marknaden på en riktig kalldusch. Visserligen gjorde företaget sin första nettovinst på ett och ett halvt år, men vad betyder det när framtidsprognosen är nattsvart? Motorola räknar nu med att försäljningen under sista kvartalet ska landa på 66 miljarder kronor (7,1 miljarder dollar), vilket är 3,7 miljarder kronor (400 miljoner dollar) mindre än tidigare prognos. Den förväntade vinsten per aktie räknas ner från 1,30 kronor (14 cent) till 90 öre (10 cent). Vinstprognoserna för 2003 sänks också, eftersom man tycker marknaden ser svagare ut, både på systemsidan och när det gäller mobiltelefoner. Den nya prognosen är att man kommer att sälja för 256 miljarder kronor (27,5 miljarder dollar) under 2003, tidigare låg prognosen på 270 miljarder kronor (29 miljarder dollar).

Motorola sänker även sin prognos för mobiltelefonförsäljningen. Företaget tror nu att det sammanlagt kommer att säljas 390 miljoner telefoner i världen i år. Men där håller inte Nokia med. Jorma Ollila håller fast vid sin tidigare prognos att det totalt ska säljas 400 miljoner telefoner i världen i år och han tror även att det är telefonförsäljningen som kommer att driva Nokias tillväxt i framtiden.

– Marknaden för mobiltelefoner går nu in i en ny tillväxtfas när vi får volymtillverkning av mobiler med färgskärm och MMS, säger Jorma Ollila.

Det här i kombination med en kvartalsvinst på 11,3 miljarder kronor (1,245 miljarder euro) och att Nokia räknar med att ta marknadsandelar under resten av året, var ljud musik i investerarnas öron. Aktien steg som en ballong och drog även med sig andra telekomaktier uppåt.

Nokias vinst för tredje kvartalet var 16 procent bättre än kvartal tre förra året och 600 miljoner kronor mer än analytikerna hade räknat med. Dessutom räknar man med att vinsten per aktie ska ligga på omkring 2,30 kronor per aktie. (0,25 euro)

På systemsidan var det dock inte lika muntert. Försäljningen av mobilsystem föll med 7 procent och rörelseresultatet var hela 48 procent sämre än motsvarande kvartal förra året, men trots det tjänar Nokia fortfarande pengar på sina system.

Nortel hade betydligt dystrare besked och presenterade sitt elfte förlustkvartal i rad. Försäljningen gick ned med 36 procent och nettoförlusten blev nästan 17 miljarder kronor (1,8 miljarder dollar), vilket i och för sig är betydligt lägre än den förlust på 32 miljarder kronor (3,47 miljarder dollar) Nortel gjorde under förra årets tredje kvartal. Men konstigt vore det annars med tanke på att Nortel har minskat sin personalstyrka från 96 000 i slutet av 2000 till under 39 000 idag. Kostnaderna borde vara avsevärt lägre idag.

SARA MORGE

sara.morge@lme.ericsson.se

Lucent sänker prognosen

Lucent Technologies sänker nu sina förväntningar för fjärde kvartalet i år och kommer därför att säga upp ytterligare 10 000 anställda. I och med den drastiska åtgärden hoppas man kunna återvända till lönsamhet under 2003. Enligt CNNmoney tror Lucent att förlusten per aktie kommer att bli 6 kronor (65 cent) för fjärde kvartalet, den tidigare prognosen var en förlust på 4,20 kronor per aktie.

Lucent's redovisningsår löper till september och vid slutet av redovisningsåret 2003 ska antalet anställda vara nere i 35 000.

Tele2 ökar takten med 3G

Sveriges näst största teleoperatör, Tele2, kommer att öka takten på sina 3G-investeringar nästa år.

”Vi har sagt till Ericsson att vi kommer att handla. Investeringarna blir höga nästa år. Volymmässigt tar UMTS-utbyggnaden fart efter årsskiftet. Då kör vi full gas,” säger Tele2:s vd Lars-Johan Jarnheimer i en intervju med Dagens Industri. Däremot avvaktar man ytterligare med att lansera MMS, trots att konkurrenten Vodafone redan har kört igång.

”Vi skulle kunna trycka på knappen idag, men varför, när det inte finns tillräckligt med telefoner ute? Det måste ju löna sig om man ska göra en kampanj.”



Lars-Johan Jarnheimer

Hutchison satsar på "3"

Hutchison har lanserat ett nytt varumärke för mobila tjänster. Det nya bolaget finns i Australien, Danmark, Hongkong, Italien, Storbritannien, Sverige och Österrike och heter "3", kort och gott.

”Det är lätt att komma ihåg, det finns överallt och påverkas inte av språk, kulturella skillnader eller ens av tekniska förutsättningar. Inom numerologin är tre ett lyckotal, som förknippas med glädje, optimism och klarhet,” skriver företaget i ett pressmeddelande.

FT släpper Mobilcom

France Telecom drar sig nu ur Mobilcom helt och hållet, enligt den tyska affärstidningen Handelsblatt. FT säljer sin andel på 28,5 procent av mobiloperatören till bankerna. I gengäld ställer nu bankerna upp med fortsatta krediter till Mobilcom, som har skulder på över 60 miljarder kronor. När affären tillkännagavs steg Mobilcoms aktie kraftigt.

4G-samtal i Japan

Japanska operatören DoCoMo uppger att de har genomfört ett lyckat 4G-samtal. Överföringen utfördes med en hastighet av 100 megabits per sekund (Mbps) via en satellitlänk, det kan jämföras med 3G som har en överföringshastighet på 2 Mbps. Enligt Reuters kommer Japans post- och telekommyndighet att verka för att de viktigaste 4G-teknikerna utvecklas fram till 2005 och att 4G ska vara klart för kommersiell användning senast 2010.

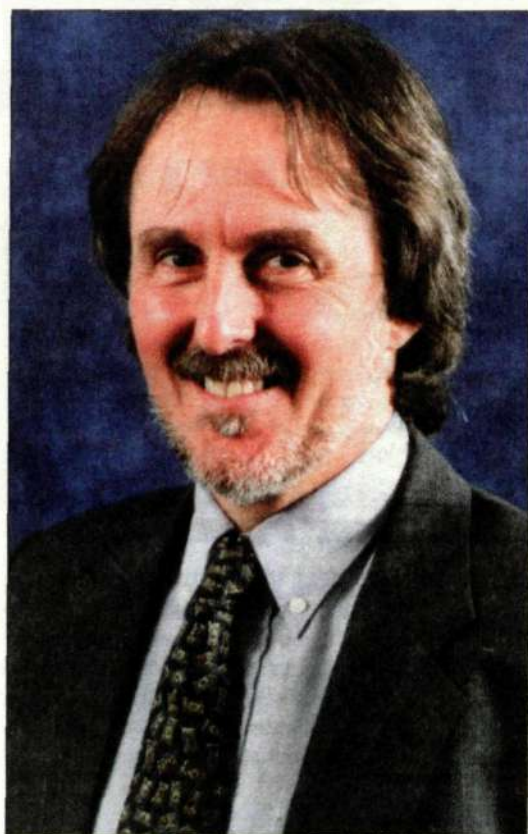
Analys visar ökad tillväxt

Nästa år kommer telekomtillväxten att öka när det gäller slutanvändarnas investeringar, tror analysgruppen Gartner Dataquest. De spår en marknadstillsättning på 7,5 procent, vilket är en ökning med 2,7 procent jämfört med den väntade tillväxten för 2002. Om vi får tro Gartner kommer världens alla konsumenter tillsammans att lägga nästan 13 500 miljarder kronor (1,445 miljarder dollar) på telekomtjänster och telekomprodukter nästa år.

Ut med hierarkin – in med effektivt ledarskap

Ericsson trimmas just nu på alla tänkbara sätt. Flexibilitet är morgondagens ledstjärna. Trimningen sker inte bara i kanterna utan även på höjden. Den stora, svårmanövrerade organisationens dagar är räknade, chefsleden blir nu färre och organisationsstrukturen plattare. I det moderna företaget handlar det om lagarbete.

Alltid bästa laget på planen



För att hantera den turbulenta situationen i företaget har Ericsson Systems Expertise (EEI) i Irland valt en ny syn på ledarskap. Genom att göra företagsledningen till ett ettårsprojekt ger man samtidigt hierarkin en ordentlig spark i baken.

– Ledarskap får aldrig handla om enskilda chefers rätt till en karriär. Företagets ständigt skiftande behov av rätt kompetens på rätt plats vid rätt tidpunkt, måste alltid komma i första rummet, säger Tony Devlin, medlem i EEI:s chefslag.

För att kunna vara flexibla och framgångsrika i den föränderliga vardag som branschen och Ericsson befinner sig i har EEI i Irland beslutat att radikalt ändra det sätt som företaget leds på. Man har bytt inriktning, från att vara ett funktionsdrivet företag till att bli mer produkt-, projekt- och prestationsinriktade. Därför har antalet chefer reducerats kraftigt och i stället för den klassiska statiska ledningsgruppen har man valt en modell där ledningsgruppen ses som ett lag. Laguppställningen gäller ett år i taget.

– Vi har skapat en organisation där bara fem procent av personalen har chefsfunktioner, ytterligare fem procent har stödroller. Alla andra ska hålla på med produktutveckling. Vi ser det här som en helt nödvändig förändring om vi ska kunna hänga med i svängarna och vara starka när det gäller, säger Michael Gallagher chef för EEI.

Tuff tid utan garantier

När det nuvarande laget tillsattes, togs bara hänsyn till vilka kompetenser som ansågs nödvändiga för att leda företaget under kommande säsong. De blivande lagmedlemmarna tillfrågades om de ville vara med och göra ett svårt jobb under ett år.

– De som antagit utmaningen vet att de har en tuff tid framför sig och att det inte finns några garantier för framtiden. Vi måste även acceptera att vissa av oss måste kliva ner ett steg nästa år, säger Tony Devlin.

Vi lever i ett samhälle där hierarkiska strukturer är accepterade och på vissa håll hyllade. Karriären ska se ut som en trappa där man med jämna mellanrum kliver upp ett steg.

– I företagsvärlden tittar vi väldigt mycket på storleken på skrivbordet, längden på titeln, guldkortet och så vidare. Det låter mycket bättre om man kan säga att man är intergalaktisk kejsare över någonting än att säga att man jobbar med förändringsarbete på Ericsson, säger Tony Devlin.

Ett kännetecken på en stor stabil organisation är att den har många chefsled. När man blir befördrad till en nivå, sitter man där ett tag tills det är dags att flytta upp till nästa nivå. Tony Devlin menar att det här är ett tänkande som Ericsson måste komma ifrån. Alla måste acceptera att karriären lika gärna kan se ut som en sinuskurva, med upp- och nedgångar.

Om man har det synsättet blir det lättare att forma olika grupper, avsluta projekt och starta nya projekt – utan att hela tiden behöva tänka på att den och den behöver ha en chefsposition på en viss nivå.

– I stället kan vi tillsätta de personer vi verkligen behöver på den post där de kan göra största möjliga nytta just nu. Trappstegstänkandet gör att vi får en stel svårmanövrerad organisation, anser Tony Devlin.

Alla måste hjälpas åt

Tony Devlin jämför dagens situation med ett flygplan som har kommit in i kraftig turbulens, där det finns risk för att det ska störta. Han menar att det inte finns tid för att diskutera vems jobb det är att rädda situationen. Alla måste hjälpa till och ibland innebär det att göra saker som inte hör ihop med den position man har, eller har haft.

– Striden måste alltid tas där striden är. Vi får inte vara rädda för att smutsa ner oss, i stället måste vi komma ihåg var det riktiga jobbet görs och hjälpa till när det behövs. Det betyder att vi ibland måste spela utanför våra ordinarie zoner. Men jag tycker mig se att vi alla har fått en bredare kunskap och större insikt av att arbeta på det här sättet.

Det har inte varit helt lätt att få gehör för det nya synsättet. Det finns de som känner sig trampade på tårna. Statustänkandet har varit den svåraste muren att riva. Men Tony Devlin tror ändå att irländare i allmänhet föredrar en mindre hierarkisk organisation.

– Det här är nog ett arbetssätt som egentligen tilltalar den irländska folksjäl. Vi är kreativa, flexibla lagspelare och ogillar översittare. Om EEI ska kunna bidra med ett positivt resultat till Ericsson har vi inte råd att vara ineffektiva.

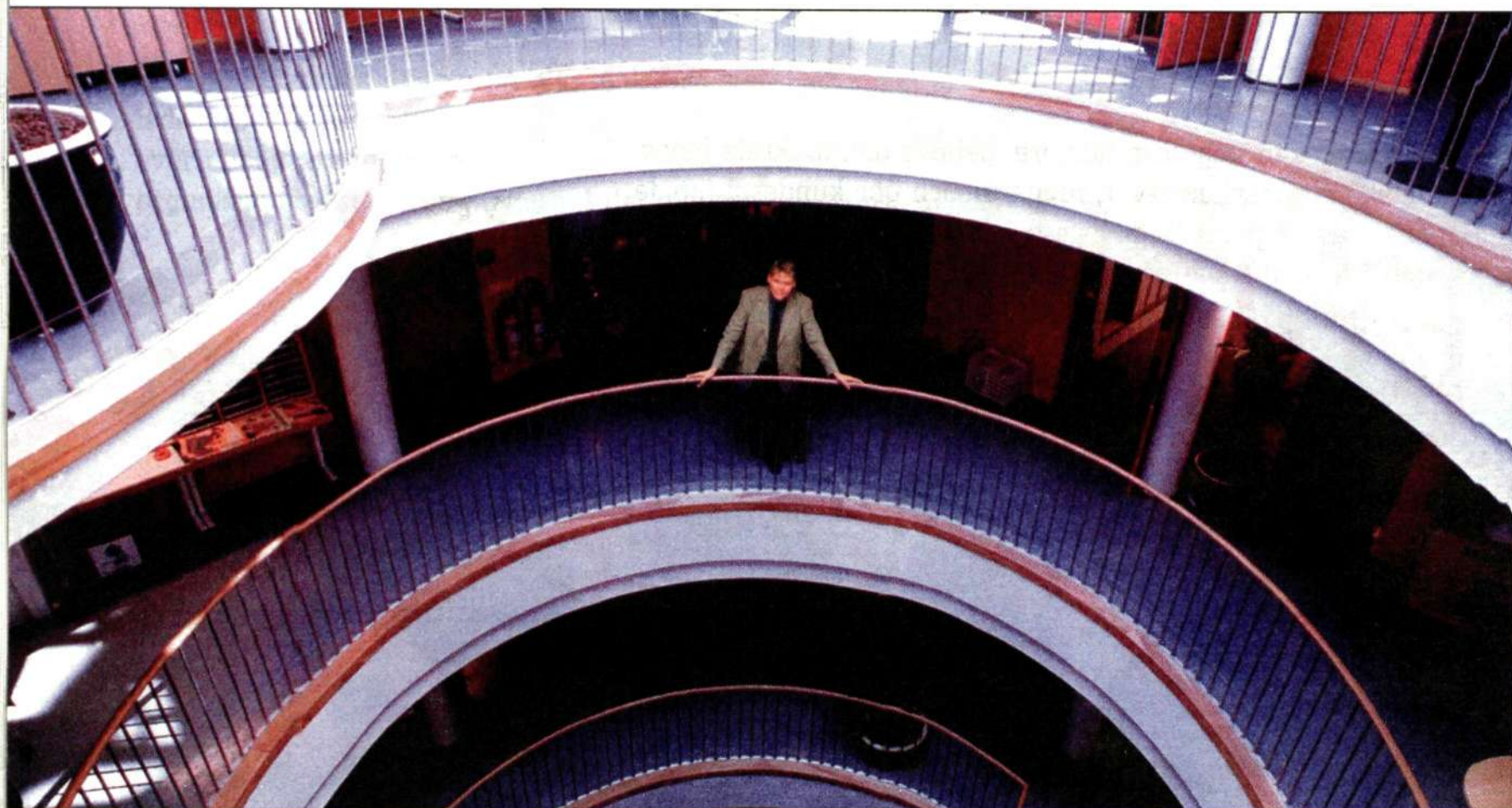
SARA MORGE

sara.morge@lme.ericsson.se



EEI:s chefslag tas ut för ett år i taget. Den enda hänsyn som tas när laget sätts ihop är vilka olika kompetenser som behövs för att leda företaget under nästa säsong.

ILLUSTRATION: ANNA ANDRÉN



Bert Nordbergs omorganiserade affärsenhet Systems har begränsat antalet chefsnivåer till tre.

FOTO: PELLE HALLERT

Plattare är bättre i systemskifte

I våras lovade Bert Nordberg att hans affärsenhet, Systems, skulle få en ny, platt organisation. Färre chefer och färre nivåer. Kontakten har känt honom på pulsen för att se hur omorganisationen har gått och om han har vågat genomföra de drastiska förändringar han förespråkade.

I affärsenheten Systems nya hus finns en helt ny organisation; mindre, smidigare och med färre chefer. Sju chefsnivåer har blivit tre, 320 chefer har blivit 93, en minskning som alltså inte bara är en effekt av den allmänna personalneddragningen.

– Om vi vill vara ett framtidsföretag kan vi inte arbeta i linjediktatur, här bygger allt på lagarbete, säger Bert Nordberg.

En förutsättning för en fungerande organisation är att ansvarsfördelningen är glasklar, att inte alla tror att någon annan är ansvarig. Därför finns det en person som har helhetsansvar för varje funktion, från ax till limpa.

– Det har även inneburit att vi har fått tillbaka kundtrycket i FoU-verksamheten, eftersom vi har kortat processen och på så vis kommit närmare kunderna.

Det är dyrt för ett företag att ha anställda och Bert Nordberg anser att det är resursslöseri att låsa kompetens till en position och ett uppdrag.

– Till de som tycker att det var bättre förr, och de finns fortfarande, vill jag bara säga att den dagen vi tycker att vi har råd att låta bli att utnyttja våra medarbetares fulla kompetens, då kan vi återgå till det gamla kejsarpalatset. På den gamla goda tiden kunde vi lösa våra problem med hjälp av plånboken. Nu måste vi gå till roten med alla problem själva och då är det lagarbete som gäller.

Självklart finns det även nackdelar med den nya organisationen. Personer som förlorat sina chefspositioner, har i vissa fall känt sig trampade på tårna och nedvärderade.

– Men jag tycker ändå att det har varit förvånans-

värt lite gnäll, de flesta har förstått att det här var en nödvändig förändring.

För Bert Nordbergs egen del handlar det ofta om en känsla av att inte räkna till, eftersom en platt organisation kräver en större närvaro från hans sida på så många olika platser. En annan svårighet är att ledningsgruppen är ganska stor.

– Det går, men det ställer väldigt höga krav på mötesdisciplin om man ska få något gjort. Dessutom kör vi många småmöten, där endast de som är närmast berörda deltar.

Arbetsprocesserna har hela tiden legat till grund för organisationens utformning. Bert Nordberg jämför processerna med samhällets lagar och förordningar, hela fundamentet på vilken organisationen vilar. Den nya organisationen är inget som han suttit hemma på kammaren och hittat på helt själv. Till viss del har riktlinjerna dragits upp i samarbete med den akademiska världen.

– Enligt Kungliga Tekniska Högskolan ser morgondagens företag ut precis så här. Brukspatronernas tid är förbi. För övrigt såg jag precis att Siemens har gjort en omorganisation som är misstänkt lik vår, säger Bert Nordberg med ett skratt.

SARA MORGE

sara.morge@lme.ericsson.se

Inspirerande att skylta med framgångarna

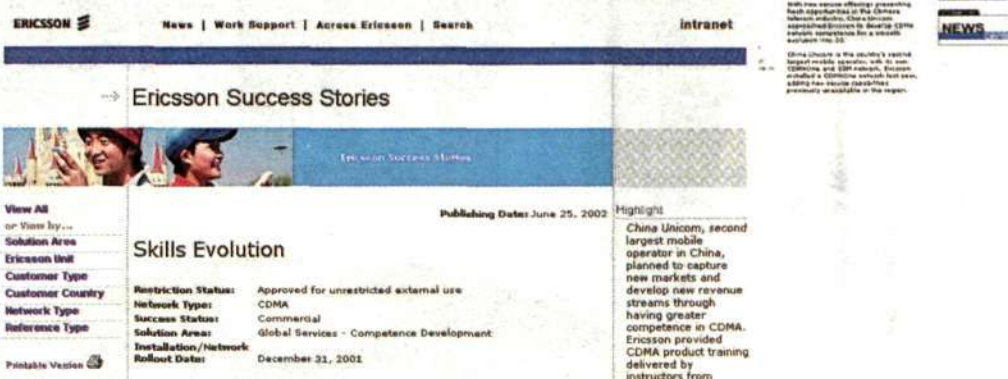
Nu, kanske mer än någonsin tidigare, behövs det konkreta bevis för att telekombranschen lever, fungerar och gör kunderna nöjda. Och för första gången samlar Ericsson alla dessa bevis på ett enda, lättillgängligt ställe på nätet.

När vardagen mest präglas av effektiviseringar och dystra branschprognoser är det kanske lätt att glömma att Ericsson har mängder med nöjda kunder. Tack vare en ny portal fylld med så kallade success stories har det nu blivit mycket lättare att komma åt den informationen.

– Vi har alltid varit bra på att sälja produkter på Ericsson, men för varje dag blir det allt tydligare att vi behöver bevis på att det vi gör faktiskt fungerar, förklarar Jan Lindgren, projektledare och medlem av portalens redaktionella styrelse samt chef för Mobilit Internet på kärnheten Service Network and Applications, CSNA.

Portalen sörjer inte under någon enskild enhet, utan under Brand and Marketing Council, BMC, och samarbetar med projektet Traffic and Revenue Growth. Alla de större enheterna deltar, med affärsenheten för CDMA och Sony Ericsson på ingång. Portalen har lanserats i hela organisationen och ska hädanefter vara den enda platsen på nätet där sådana här berättelser publiceras.

Målet är en dynamisk sida, tillgänglig inte bara för Ericssonvärlden utan även för kunder, analytiker och



Den som till exempel vill veta hur det gick till när Ericsson hjälpte China Unicom att förstå CDMA bättre hittar svaret här.

media. Inte minst ska man som anställd kunna hämta både information och inspiration.

Många av de historier som hittills samlats fanns redan dokumenterade ute i de olika enheterna,

exempelvis på Global Services som jobbar särskilt mycket med kundframgångar. Den redaktionella styrelsen är övertygad om att det fortfarande finns många att lokalisera.

– I allmänhet har fler än en enhet varit inblandad i varje affär, vilket ju betyder att flera enheter kan känna att de, så att säga, äger framgången. Men samarbetet har gått oerhört smidigt, betonar Jan Lindgren.

Första steget mot publicering av en berättelse tas via en blankett på portalen. Den redaktionella styrelsen utvärderar sedan bidragen. De ansvarar även för att all information är korrekt, relevant och aktuell.

Redan nu finns historier från de flesta enheter, men observanta läsare kan undra varför nyare teknik, exempelvis MMS, saknas. Det är egentligen helt logiskt, förklarar Jan Lindgren:

– Det kommer, men vi har inte tillräckligt mycket material ännu. Det räcker ju inte att Ericsson säljer, utan vi måste kunna bevisa att kunden varit framgångsrik. När det gäller MMS blir det särskilt tydligt att det i slutändan inte handlar om hur stor marknadsandel Ericsson har, utan hur kunderna klarar sig.

ELIN AHLÉN

elin.ahlden@lme.ericsson.se

*Det räcker inte
att Ericsson säljer,
utan vi måste
kunna bevisa
att kunden varit
framgångsrik*

Jan Lindgren

SUCCESS-SAJTEN

- Läs berättelserna om framgångsrika Ericsson-kunder på <http://success.ericsson.se>. Du kan söka på en mängd olika sätt, efter exempelvis enhet, applikation eller kund.
- För att publicera en historia klickar du på "Pro-

pose a Story" på webbsidan och fyller i informationen.

- Insända bidrag utvärderas efter nyhetsvärde, grad av utmaning för Ericsson och kunden, samt affärens lönsamhet.



Från GSM till MMS. Pålitliga lösningar och snabb reaktionstid är två anledningar till att Amena gärna använder Ericsson som leverantör, säger Javier Viviente från Amena.

FOTO: FERNANDO MORENO

De drömmer om en MMS-jul

Amena och Ericsson lanserade sin MMS-lösning i juni i år, men arbetet har bara börjat. Efter en uppvärmningsperiod med kampanjpriser börjar förberedelserna för att ta fullt pris för MMS-tjänsterna.

Ericssons MMS-lösning är nu helt integrerad i Amenas nätverk, vilket innebär att tjänsterna kan debiteras genom företagets betalsystem. De 15 cents, cirka 1,50 kronor, som kunder betalar idag för att skicka ett MMS är ett kampanjpris, som satts för att stimulera marknaden. Egentligen tycker Javier Viviente, ansvarig för utveckling av nya tjänster, att det priset ligger för nära priset för vanliga textmeddelanden.

– MMS är i grund och botten en utveckling av textmeddelanden, så vi vill göra övergången så smidig som möjligt för konsumenterna. Men när vi har utvärderat kampanjperioden kan det hända att vi justerar priserna, säger han.

Avtalet mellan Ericsson och Amena gäller inte bara tekniken för MMS, utan även tillgång till tjänster som utvecklats på Ericsson Mobility World. Ett ännu mer långtgående samarbete är på gång.

– Vi är alltid intresserade av att se vad mer Ericsson kan erbjuda inom detta område, och just nu håller vi på att sluta ett strategiskt avtal mellan Ericsson och vårt innovationscenter för utveckling av nya tjänster. Här kommer Ericsson Mobility World att få en stor roll, säger Javier Viviente.

Relevanta och användarvänliga tjänster är förstås nyckeln till att få MMS att slå bland konsumenterna. Att vara pionjär på en ny marknad kan vara tufft, men allt eftersom andra operatörer i landet följer efter med sina lanseringar börjar hjulen snurra snabbare.

– Som alltid när det gäller ny teknik är det viktigt att upplysa slutanvändarna, men också att lyssna på marknaden. Vi har haft en läroperiod, och nu börjar vi bli redo att ta nästa steg. Vi tror att julen 2002 blir en MMS-jul, säger Javier Viviente.

TONYA LILBURN



Javier Viviente och Maurizio de Dominicis är stolta över att samarbetet mellan deras företag lett fram till att Amena är först ut med MMS i Spanien. Snart får de hjälp av jultomten i marknadsföringen av tjänsterna.

Snabba ryck med ung operatör

Amena är en av Spaniens yngsta operatörer, men har redan visat framfötterna på marknaden. Med Ericssons hjälp har de inte bara lyckats med en rekordsnabb etablering, utan är även först ut på den spanska marknaden med MMS.

När Amena bestämde sig för att anlita Ericsson som leverantör för sin MMS-lösning var det bara en månad kvar till lansering. En tidsplan som kan få den mest luttrade projektledare att blekna, men för Maurizio de Dominicis, ansvarig för Amena-kontot, var det inga problem.

– När kunden valde oss för att leverera ett testsystem kände jag mig ganska säker på att vi skulle få kontraktet. Så jag började förbereda genom att lägga in beställningar på utrustning och annat, berättar han. Att investera pengar utan en order är minst sagt

riskabelt. Om affären inte blir av, måste utrustningen säljas tillbaka till den levererande affärsenheten, ofta med straffavgifter som följd. Men enligt Maurizio de Dominicis är den här typen av chansningar nödvändiga.

– Idag handlar affärer allt mer om att uppskatta riskerna mot det långsiktiga resultatet. Ofta måste man ta en risk för att få hem kontraktet. I det här fallet



Maurizio de Dominicis

kunde vi garantera en MMS-lansering före juli, och det ökade våra chanser betydligt.

Ericsson och Amenas förhållande har präglats av snabba uttullningar ända sedan början. Det första kontraktet mellan dem skrevs 1998 och gällde ett GSM-nätverk, en helhetslösning som gav den då nyfödde operatören möjlighet att koncentrera sig på att få organisationen på plats. Som nummer ett i GSM-världen var Ericsson det naturliga valet, menar Javier Viviente, som ansvarar för utveckling av nya tjänster på Amena:

– Det var ett väldigt ambitiöst projekt, och en stor uppgift för Ericsson. En stor del av radionätverket skulle levereras och sättas i drift, och vi lät dem ta hand om nästan allting – från att skaffa fram siter för basstationer till nätverksplanering och installation.

Nätverket rullades ut i tre faser. Först ordnades täckning för de största och viktigaste städerna, sedan mindre städer och motorvägar, och i november 2000 hade slutligen hela landet täckning.

På två år installerade Ericsson hela 3 000 basstationer. Maurizio de Dominicis minns det som en intensiv period.

– Det var ett enormt arbete. Hela organisationen var helt inriktad på att få klart projektet i tid, och vi jobbade dag som natt. När allt var klart kändes det som om vi hade slagit världsrekord.

Den lyckade uttullningen av GSM-nätverket satte inte på något sätt punkt för Ericsson och Amenas samarbete. Sedan dess har Amena beställt inte bara MMS-lösning utan även radiodelen av sitt 3G-nätverk från Ericsson, och de två

fortsätter att jobba nära varandra. Blandade projektgrupper och dagliga möten på alla nivåer i organisationerna har svetsat samman företagets anställda till en målinriktad arbetsgrupp.

– Våra band med Ericsson är mycket starka. Vi känner varandra och vet hur vi ska jobba ihop, och det är otroligt viktigt för att kunna göra bra affärer, säger Javier Viviente.

TONYA LILBURN
tonya.lilburn@lme.ericsson.se

ÅR	1998	1999	2000	2001	2002
	Januari, Amena bildas		Mars, Amena tilldelas en 3G-licens	Januari, 1,2 miljoner abonnenter	Juli, Amena lanserar MMS som första operatör i Spanien
		Januari, Amena erbjuder mobila telefonitjänster genom sitt nya nätverk i tio städer		Februari, Amena har fyra miljoner abonnenter	September, 6 miljoner abonnenter

Grafik: Pauss Media

Standarder samlas i Gävle

Att göra 3G-tillverkningen så kostnadseffektiv som möjligt är målet när utrustning för CDMA2000 nu börjar produceras på Ericssons anläggning i Gävle. Här tillverkas redan utrustning för WCDMA och japanska NTT DoCoMo:s variant av 3G.

Ericsson bygger sina produkter för de två 3G-systemen WCDMA och CDMA till stor del på gemensamma teknikplattformar. Det betyder att flera av de produkter som ingår i systemen tillverkas på samma sätt. Därför finns det kostnadsbesparingar att göra och det är också bakgrunden till att Gävlefabriken nu börjar producera BSC 11-20, vilket är kontrollenheten för basstationer till CDMA2000.

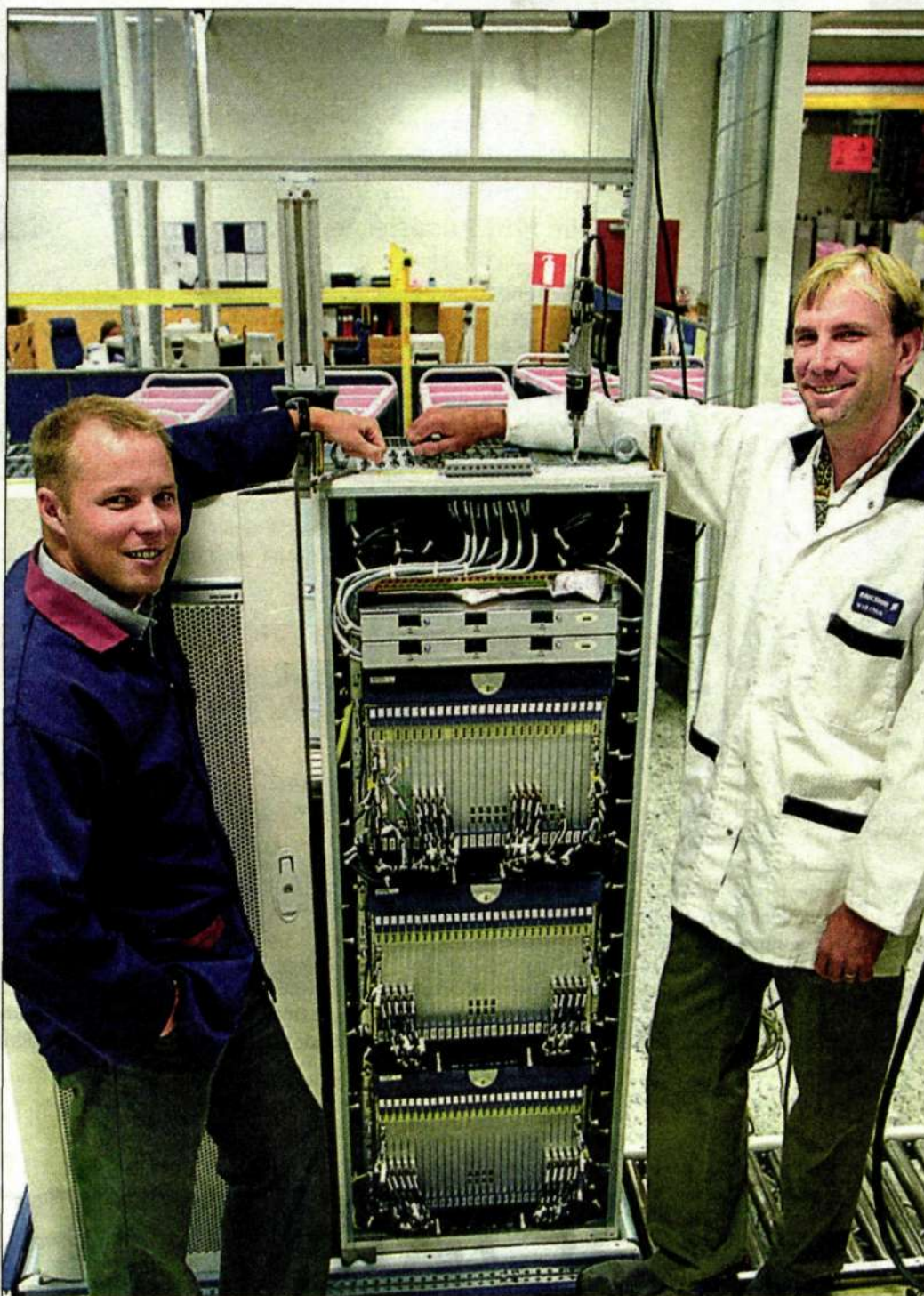
– Vi började tillverkningen i april och i maj fattades beslut om att föra över produktionen från USA till Gävle av effektivitetsskäl, berättar Todd Norman på Ericsson i San Diego, där han är ansvarig för NPI, New Product Introduction, alltså införandet av nya produkter.

Förutom Todd Norman har några nyckelpersoner som testtekniker, testutvecklare, produktionsutvecklare och inköpare från San Diego varit i Gävle för att föra över sin kunskap till kollegerna där.

Jonas Jonasson, som är projektledare vid produktionsenheten på Ericsson i Gävle, understryker att det är mycket som är gemensamt vad gäller tillverkningen av kontrollenheterna för basstationerna till WCDMA och CDMA.

– Mekaniken och byggsättet är desamma som för våra WCDMA-basstationer. Även kretskorten är gemensamma. Det betyder lägre kostnader för logistik och inköp. Projektet har gått bra och samarbetet med San Diego fungerar utmärkt. Vi har ett flexibelt arbetssätt här på produktionsanläggningen i Gävle och det ger oss resurser att tillverka olika produkter, säger han.

I och med tillverkningen av kontrollenheten för CDMA-basstationen torde Ericssons anläggning i Gävle vara den enda plats i världen som producerar utrustning för alla 3G-standarder.

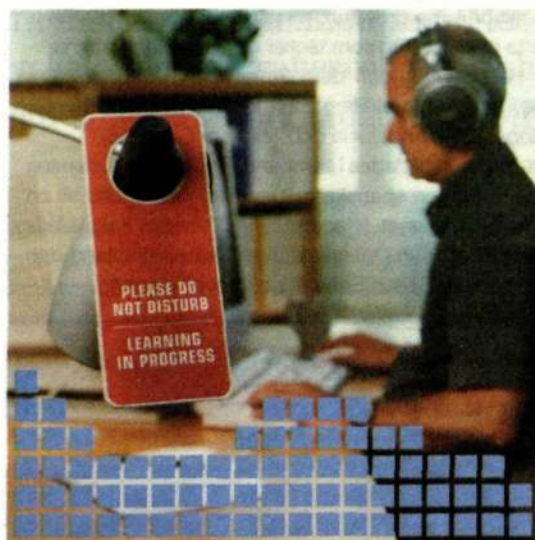


GUNILLA TAMM

gunilla.tamm@lme.ericsson.se

Jonas Jonasson, Gävle, tillsammans med Todd Norman, San Diego, vid kontrollenheten för CDMA-basstationen.

FOTO: J-BILD



Everyday Learning

When times are hard, financial realities may restrict your opportunities for attending certain courses, but don't let this spoil your desire to learn. You can learn at your workplace and you can learn on your own.

Ericsson University offers more than 250 free Net-based courses! The courses are available to all Ericsson employees via the Internet. This means you can take them at work or at home.

university.ericsson.se

ERICSSON 

När Ericsson nu minskar antalet utvecklingsprojekt vill den svenska staten ta tillvara kompetensen hos de anställda som varslas. På bilden ser vi utvecklingsverksamhet på ett labb i Kista.

FOTO: ALEXANDER FARNSWORTH



Staten tar tillvara IT-kompetens

Nyligen stod det klart att Ericsson ska minska antalet utvecklingsprojekt från 80 till färre än 40. Nu vill den svenska staten, genom ett antal IT-projekt, ta tillvara kompetensen hos de anställda som varslas. Jöran Hoff på Ericsson Business Innovation är positiv till projektet.

I maj, efter Ericssons varsel i Stockholm, inledde landshövdingen diskussioner med bland andra Ericsson, KTH, Vinnova (Verket för Innovations-system), fackliga representanter samt länsarbetsnämnden för att få fram en rad förslag på hur man skulle kunna ta tillvara den kompetens som friställs. Syftet med satsningen är att Sverige ska behålla sin ledande ställning som IT-nation. Detta ska ske genom att fånga upp några av de idéer som Ericsson valt att inte längre satsa på och stötta de anställda som varslas på olika sätt, exempelvis genom riskkapital och utbildningar. Budgeten för denna satsning är ännu inte helt fastslagen, men den kommer att omfatta omkring 100 miljoner kronor.

Jöran Hoff, ansvarig för Ericsson Business Innovation, har suttit med under diskussionerna med bland andra Vinnova. Han anser att det här är ett bra initiativ.

– Det här är positivt. Ericsson måste dock vara med och bedöma de olika projekten som drar igång. Om vi ska vara med och betala löner under en period så ska

det vara till projekt vi tror på och som har utvecklingspotential, men som vi själva inte haft resurser att satsa på under det rådande marknadsläget, säger han.

Magnus Madfors, ansvarig för forskningskontakter på Ericsson, kommer att delta i de fortsatta diskussionerna med Vinnova.

Verket har fått uppdraget att ta fram ett utvecklingsprogram för IT- och telekomsektorn. Förslaget gäller i första hand Stockholm, Luleå och Karlskrona, men arbete har redan inletts för att fånga upp anställda som friställs även i andra delar av landet. Intresset för det här projektet är väldigt stort, berättar Karl-Einar Sjödin, enhetschef för informations- och kommunikationsteknik på Vinnova.

– Det har ringt väldigt många människor som vill vara med på olika sätt i projektet, bland andra varsla-

de anställda på Ericsson som vill starta eget, men även de som vill vara med och utveckla projektet som sådant. Bara idag har jag talat med personer från både Göteborg och Östersund, så det här väcker intresse långt utanför Stockholm, säger han.



Karl-Einar Sjödin

Det var bara ett par dagar sedan regeringsbeslutet landade hos Vinnova. Men redan den 15 november ska verket ha tagit fram en plan som beskriver hur detta kan genomföras. Karl-Einar Sjödin hoppas att de första projekten kan dra igång redan före årsskiftet.

Men är det rätt att staten ska gå in med hjälpinsatser när privata företag går dåligt?

– Vi ser det här som en viktig insats för hela Sverige. När konjunkturen vänder uppåt igen vill vi ha kompetenta människor som fortfarande arbetar inom IT- och telekomsektorn. Detta kommer att ge tillväxt på sikt, betonar Karl-Einar Sjödin.

Det statliga verket Vinnova bildades för två år sedan för att finansiera olika typer av forsknings- och utvecklingsprojekt. De stöttar även nysatningar inom IT- och telekomsektorn.

ULRIKA NYBÄCK

ulrika.nyback@ime.ericsson.se



Jöran Hoff

The biggest drain on productivity is right under your nose

Develop better software faster with Telelogic Tau® Generation2!

Development Visualized · Productivity Realized

To learn more visit: www.telelogic.com/taug2_nordic

Telelogic - Strategic Supplier to Ericsson



Telelogic

www.telelogic.com

Optimala Oracle 9i-lösningar



Dell PowerEdge 6650

Oracle9i-certifierad konfiguration

- Två Intel MP Xeon processorer, 1,4GHz med 512KB L3 cache
- 2GB DDR PC200 minne
- Två 36GB SCSI hårddiskar (10 000RPM, Ultra3 LVD, 1"), RAID 1
- 24x EIDE CD-ROM
- 3,5" 1,44MB diskettstation
- Oracle 9i Certified konfiguration, Red Hat Linux
- Guldsupport, 3 års på-platsen-service, 4 timmars inställelse

Uppgradera till:

- Extern SCSI-lagring PowerVault 220S

Ring Team Ericsson för pris

Oracle9i-certifierade konfigurationer för Dell PowerEdge-serverar är optimala och kostnadseffektiva lösningar för implementering av en Oracle databas. Du kan välja att köra på en ensam servernod under Linux eller Microsoft Windows Advanced Server, eller i ett kluster med hög prestanda och tillgänglighet under Linux. Dells certifierade konfigurationer är integrerade, belastningstestade samt förinstallerade och innehåller produkter och tjänster som utvecklats för att göra Oracledatabasen "osårbar" samtidigt som den är enkel att driftsätta, konfigurera och administrera.

- ServerWorks Grand Champion High End (GCHE chipset med 400MHz Front Side Bus
- Stöd för fyra MP Xeon processorer med Netburst Microarkitektur, Hyperthreading och upp till 1MB L3 cache
- Stöd för minnesteknikerna chipkill spare bank och minnesspeglning
- Backplane, fem 1" hårddiskplatser (hot plug) Ultra 3 (delbar 2+3)
- Integrerad Ultra3 SCSI kontrollör (AIC-7892)
- SCSI-Kontrollör PERC 3/DC med 128MB minne, 32/64-Bit, Ultra3 LVD
- Åtta PCI-platser, varav sju PCI-X (hot plug)
- Två integrerade Broadcom NetXtreme Gigabit Ethernet nätverkskort
- Redundanta Hot Swap-diskar, kraftaggregat och fläktar

Den certifierade konfigurationen förutsätter följande:

- Minimum två processorer
- Minimum 2GB minne (1GB per processor rekommenderas)
- PERC3/DC RAID-kontrollör
- Minimum 2 hårddiskar (första två måste vara RAID 1 (det är där operativsystemet och Oracle databasen installeras) Kan konfigureras med upp till fem interna diskar (de återstående 3 in en RAID 5 konfiguration)
- Guldsupport
- Det externa SCSI-kabinettet rekommenderas om du har behov för mer utrymme för din Oracle-data.

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



Oracle9iCC

Fabriksinstallerad – PowerEdge 6650
"Drop-in-the box" – PowerEdge 6600 och PowerEdge 4600
Tillval SCSI-lagring: PowerVault 220S (diskkabinett)
Operativsystem: Red Hat Linux 2.1 Advanced Server,
Windows 2000 Advanced Server

Oracle 9i RAC CC (Real Application Cluster)

Fabriksinstallerad – PowerEdge 6650
"Drop-in-the box" 9i RAC CC – PowerEdge 6600, 2650, 1650
Lagring: Dell | EMC CX600, FC4700,-2
Operativsystem – Red Hat Linux 2.1 Advanced Server



Kraven höjs på kylning

Miniaturiseringen av elektroniken, med ständigt högre kapacitet på komponenter och chip, ställer allt högre krav på kylning av basstationer och annan utrustning. På Ericsson finns ett kompetenscenter som studerar olika metoder att leda bort värme från chip, som kan bli så heta att de har en effekt per ytenhet som motsvarar solens yta.

– Kylning med luft är fortfarande den klart vanligaste metoden och kommer säkert så förbli, eftersom den är enkel och billig, säger Mikael Arvidsson, chef för Ericssons avdelning för kylmetoder. Men det går inte att förbättra luftkylning med fläktar i all oändlighet, utan det kommer att krävas andra metoder, till exempel vätskekylning i olika former.

Trenden är alltså att den ständigt förbättrade elektroniken, där man packar allt fler transistorer på en liten yta, leder till att det alstras mera värme. Denna värme måste ledas bort, annars tar komponenten skada. Visserligen forskas det också på att skapa mer värmeståliga komponenter, men det löser inte hela problemet.

Björn Gudmundsson, Ericssons specialist inom området, visar på en lista över aktuella metoder som det forskas på inom branschen. Där finns metoder som täcker hela kedjan, från att kyla själva komponenten till att effektivt leda bort värmen ur kabinettet eller lokalen där basstationen står.

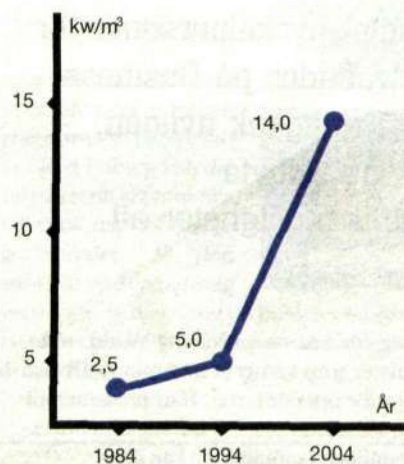
– Vi ser över av vad som finns och testar tekniken, men tar också fram egna lösningar, säger Björn Gudmundsson.

Leds bort i flera steg

Principen är alltså att värmen leds bort i flera steg. Den alstras i chipet, som är lödd med ben på ett kretskort. Sedan sprids värmen till kapseln som omger chipet och därifrån vidare till en metallplatta med kylflänsar som fläktas med luft ut i ett rum, eller ett skåp för utomhusbasstationer (som måste skyddas mot väder, vind och vandaler) och därifrån ut till luften utomhus. Varje steg i kedjan ger ungefär 20 grader.

Ericsson arbetar med hela kedjan. Man undersöker material och byggsätt för kapslar, optimala kylflänsar samt former av till exempel värmeväxling för att leda bort värmen. Huvudproblemet idag är kylningen av radioutrustning och då speciellt basstationer med effektförstärkare som punktvis kan bli extremt heta. Idag upptas drygt en tredjedel av ett basstationsstativ av kylanordningen i form av fläktar, kylkanaler med mera.

– Skulle vi gå över till vätskekylning skulle vi kunna minska kyldelen i sändaren till en sjundedel och den totala kylningsdelen till en tredjedel, säger Björn Gudmundsson. Dessutom skulle vi få en effektivare kylning, främst beroende på att vatten



Elektronikutvecklingen och nya byggsätt ger en ständigt ökad effekt per volymenhet. Här visas utvecklingen av AXE-skåp.

leder bort värme ungefär 3 000 gånger bättre än luft.

Slutet vätskesystem

Den lösning för vätskekylning som Ericsson har undersökt bygger på ett slutet system med kanaler i metallplattan, där vätskan pumpas runt och kyls ner i en kylare eller värmeväxlare. Förutsättningen är förstås att systemet verkligen är tätt, eftersom vatten och elektronik inte är någon bra kombination och man inom teleindustrin länge varit skeptisk till sådana lösningar.

Det kan därför verka märkligt att man även studerar varianter där man sprayar vätska direkt på komponenterna. Vätskan förångas och samlas upp och leds runt i ett slutet system. Det är närmare "roten till det onda" och blir effektivt.

Att konstruera basstationerna så att sändarna monteras närmare antennerna uppe i masterna är också intressant eftersom man spar effekt. Detta kräver nya kylmetoder, som både reducerar volym och vikt samt har mycket hög tillförlitlighet.

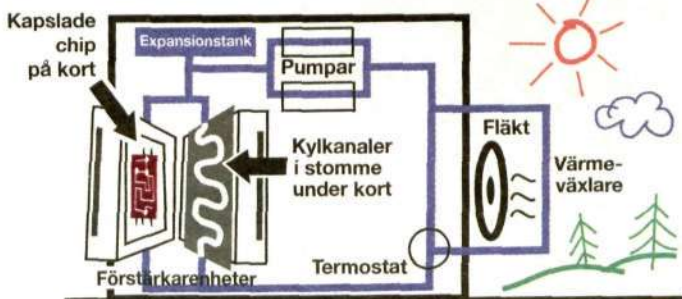
– Vi utvecklar metoder för detta ändamål, säger Björn Gudmundsson.

Det är många problem att brottas med på kylkompetenscentret. Det handlar inte bara om att hitta bästa kylningen, den måste också vara lönsam. Kylningen av en sändare bör inte dra mer energi än själva sändaren, till exempel. Luftkylda fläktar alstrar också höga bullernivåer.

– Vi arbetar med simuleringar, beräkningar och mätningar på alla nivåer, säger Mikael Arvidsson, och vi har både köpta och egenutvecklade verktyg samt laboratorier med klimat- och testkammare.

LARS CEDERQUIST

lars.cederquist@lme.ericsson.se



Vätskekylning i ett slutet system med kanaler i stommen under kretskorten blir betydligt effektivare än konventionell luftkylning med flänsar och fläktar.

ILLUSTRATION: KEROLD KLANG

Nytt testverktyg för WCDMA-nät

Ericsson har just lanserat sitt första WCDMA-testverktyg, som gör det möjligt för operatören att undersöka hur deras WCDMA-nät fungerar i drift. Med verktyget, som går under namnet TEMS Investigation WCDMA 1.0, kan operatören ur användarens perspektiv testa och övervaka nätet för att se var det finns ställen med dålig täckning. På så sätt kan man lösa problem med kvalitet samt optimera nätet. Med verktyget mäts både applikationens prestanda och radioförbindelsen, vilket gör att problem kan lösas på applikationsnivå.

TEMS Investigation är en del av Ericssons testportfölj TEMS, som även innehåller TEMS Cell Planner för att designa näten och TEMS Automatic för kontinuerlig övervakning av näten i drift.

I november kommer dessutom en ny version av TEMS Investigation GSM för optimering av GPRS.

www.ericsson.com/tems

"Det räcker inte med ringsignaler"

Östen Mäkitalo, från svenska Telia Mobil och en av mobiltelefonins pionjärer, gav i en föreläsning i början av oktober några råd om hur branschen ska få fart på 3G.

– Det räcker inte med att teknikfantasterna tar till sig nya tjänster, man måste överbrygga gapet till den stora massmarknaden. Det räcker inte med ringsignaler, vi måste hitta tjänster som verkligen ger människorna någon fördel. Man betalar inte för en mobiltjänst för att den är mobil, utan för att den är bättre än andra kanaler.



Östen Mäkitalo

Östen Mäkitalo jämförde med ISDN som aldrig blev någon succé i Sverige, men däremot i Tyskland. Detta eftersom AXE i Sverige redan erbjöd intelligenta tjänster. Samma sak med digital tv. Den erbjuder inte något mer än analog tv och har därför svårt att lyckas. Och Internet stod stilla ända tills www kom in i bilden. Då öppnades plötsligt en hel värld av kunskap. När kunderna väl ser nyttan tar de snabbt till sig en nyhet. Östen Mäkitalo ser GPRS som en inkörsport till 3G.

– Det finns redan terminaler och en hel rad GPRS-tjänster igång; tal, spel, MMS, e-post, positionering, videoklipp et cetera med ungefär 80 kbps eller mer när EDGE är på plats. Varför använder vi inte dessa redan nu? Det måste bero på dålig marknadsföring.

Insat

Sätt bäst före-datum på dina mail. Gammal e-post som inte längre är aktuell tar bara plats i brevlådan. Sätt därför, om möjligt, sista datum för de meddelanden du skickar. Det kan vara en inbjudan eller information som blir inaktuell efter ett visst datum. Om mottagaren öppnat meddelandet före utsatt sista datum och har det kvar efter den utsatta tiden, kommer det att ligga kvar i brevlådan men vara överstruket och gråmarkerat. Om mottagaren däremot inte öppnat det före sista datum, tas meddelandet automatiskt bort.

Så här gör du: Skriv ett nytt meddelande i Outlook. Innan du skickar det, klicka på "Options" och under rubriken "Delivery Options" kryssa i "Expires after" och fyll i datum och tid. På samma sätt kan man använda "Do not deliver before".

Om du förväntar dig ett svar och vill sätta en sista dag och tidpunkt för detta, klicka på flaggsymbolen innan du skickar. Det finns förslag på texter, men det går bra att skriva en egen. Mottagaren kommer vid utsatt datum att få upp en påminnelseruta i sin Outlook med din text.

Affärstillväxt överst på dagordningen i Bangkok

Affärsverksamheten stod i centrum då ett antal nyckelpersoner för Ericssons försäljning i Asien och Oceanien träffades på Business Growth Summit, som hölls under två dagar i Bangkok nyligen. Målet för seminariet var att inspirera, motivera, utbyta erfarenheter och öka kunskapen om Ericssons möjligheter att hjälpa kunderna till ökad tillväxt.

Ett av ledorden vid årets BMC, Business Management Conference, i Frankfurt i våras var business, affärer. Business growth, affärstillväxt, var också huvudämnet, vilket Ragnar Bäck, ansvarig för marknadsområdet Asien och Oceanien, betonade i sitt inledningsanförande vid seminariet i Bangkok.

De ämnen som stod på programmet handlade bland annat om att tillsammans med kunderna hitta nya vägar till lönsamhet och att utöka relationerna med kunderna. Ett annat ämne var hur Ericsson ska få aktuella affärsmöjligheter att resultera i skrivna kontrakt.

Under de två dagarna arrangerades olika fora, så kallade tracks, runt olika ämnen. En av rubrikerna var Mobile Voice and Data Traffic Growth där Kurt

Sillén, ansvarig för Ericsson Mobility World, redogjorde för tjänster som kan generera mer trafik och mer inkomster för operatörerna. Han presenterade också ett antal så kallade success stories, som bra exempel på hur trafiken i mobilnäten kan ökas.

Från Ericsson i Taiwan deltog Eva Fredriksson, kundansvarig för Far EasTone.

- Taiwan har världens högsta mobilpenetration och många abonnenter har flera SIM-kort och använder det kort som för tillfället ger mest för pengarna. Att öka den konventionella taltrafiken är därför kanske inte så intressant för en operatör som



Eva Fredriksson

Far EasTone. Däremot är det intressant att hitta lösningar för att öka användningen av nya tjänster via Mobilt Internet. Även kretskopplade tjänster är av intresse eftersom det gäller att få abonnenterna att använda sin mobil för annat än för vanligt tal, sade hon.

Deepak Mahajan från Ericsson i Indien tyckte att seminariet varit intressanta och lärorika:

- Det var givande att få en presentation av Ericssons koncept för totala lösningar i stället för presentationer av enskilda produkter. Presentationen kompletterades med många bra exempel och så kallade success stories. Genom att vara med på detta möte hade jag möjlighet att dra nytta av vad andra marknadsenheter gjort och samtidigt har jag breddat mitt nätverk.

Det var första gången som ett seminarium där huvudämnet var affärstillväxt ordnades. Planer finns att arrangera samma seminarium för marknadsområdena EMEA och Americas, senare i höst.

Business Growth Summit i Bangkok följdes av en endagskonferens för kundansvariga i Asien och Oceanien.

GUNILLA TAMM

gunilla.tamm@lme.ericsson.se

Packing high performance and versatility on a 6U CompactPCI® single slot CPU board

Integrated low power GHz processor speed and dual Gigabit Ethernet Channels



Optimize your CompactPCI system solution with a feature rich CT8.

A new addition to the Gigaboards™ series of CPU boards, the CT8 is an all-in-one 6U single board computer supporting full hot swap and is capable of being used in a system or non-system slot. The CT8 provides a unique feature set, including a low voltage Pentium®III Processor-512K, up to 2GB SDRAM (133MHZ, ECC), two Gigabit Ethernet channels with 64-bit/66MHz on-board PCI bus and two PMC interfaces. An optional integrated Redundant System Slot (RSS) controller allows two system CPU boards to backup each other. Adhering to the PICMG 2.16 specification, the CT8 is ideal for high availability systems requiring full hot swap capability. The CT8 is designed for use in a broad range of applications such as wireless, voice over packet, enterprises devices, edge devices, medical systems, and high-performance test & measurement systems.

For more information, please visit

www.sbs.com

Globally positioned to serve the commercial, communication and government markets with locations in 5 countries.

SBS Technologies GmbH & Co.KG
Memminger Str. 14
86159 Augsburg

Tel +49 821 5034 0
Fax +49 821 5034 119
sales@sbs-europe.com

WE ARE EXHIBITING:

Electronica, Munich,
12-15 November, Hall A3.620

SPS/IPC/DRIVES, Nuremberg,
26-28 November, Hall 2-321



Ett rött MMS-paket med vita snören

MMS-telefonerna som årets julklapp – det är vad operatörerna önskar sig av tomten. Och Ericsson hjälper till att fylla julstrumporna.

Ericsson Mobility World har tillsammans med applikationsleverantören Zellsoft tagit fram ett MMS-julpaket. Det innehåller totalt 75 animerade julmotiv och tio ringsignaler, och fungerar på alla MMS-telefoner. Förhandlingar pågår just nu med ett 30-tal operatörer i hela världen, och en av Storbritanniens största har redan tackat ja.

– Kvaliteten på innehållet är extra viktig, eftersom det här blir många användares första möte med MMS, förklarar Jens Friberg, som är Ericssons försäljningsansvarige för paketet.

– Om första mötet blir både färgsprakande och känsloladdat så kommer konsumenten vilja få samma upplevelse igen och det var det vi eftersträvade när vi valde samarbetspartner.

Till skillnad från julklapparna fortsätter MMS-

paketen att komma även efter att adventsstjärnorna slocknat. Enligt Jens Friberg kan det bli paket till allt från Alla hjärtans dag till Schlagerfestivalen. Så den som hör en flerstämmig version av Bjällerklang på bussen i vinter eller får ett Gyllene skor-MMS senare i vår kan ana varifrån det kommer.

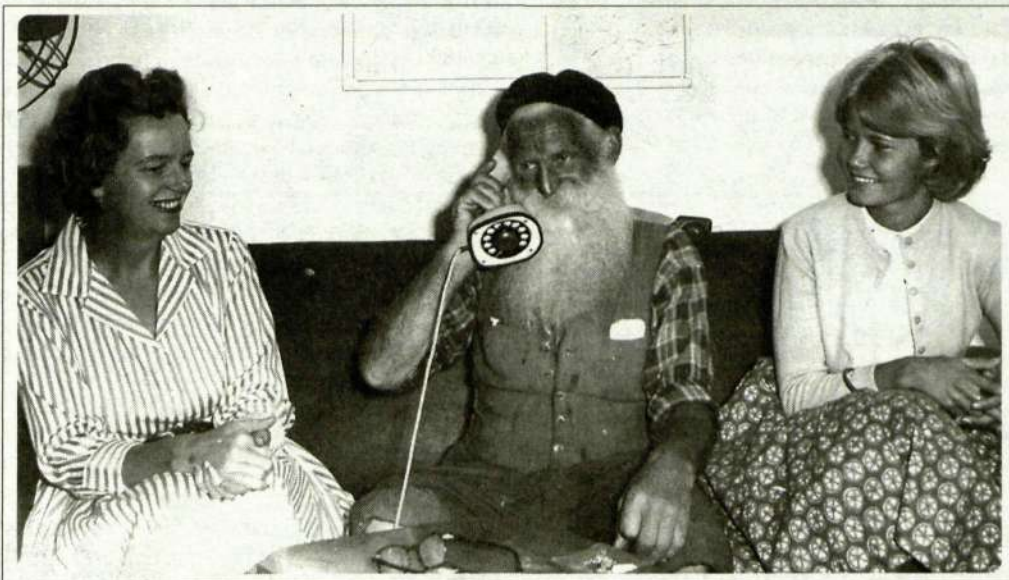


ELIN AHLÉN

elin.ahlden@lme.ericsson.se

csna.ericsson.se/Ins_PUIAP/Pa_3pp/xmas.asp

ur arkivet



Stålfarfar var ute på cykeltur vintern 1959 och passade på att stanna till på LME för ett telefonsamtal och lite trevligt umgänge.

hallå där

Murielle Friedman, som nyligen börjat på Ericssons Kongokontor i Kinshasa.



Varför just den Demokratiska Republiken Kongo?

– När jag först läste om Kongo-kontoret i Kontakten för några år sedan började jag genast fundera på hur jag skulle kunna skaffa ett jobb här. Jag växte nämligen upp här, och mina föräldrar, som är missionärer, bor fortfarande kvar.

Vad gör du på Ericsson?

– Jag är ansvarig för marknadsföring och försäljning. Tack vare de kontakter som byggts upp här under de senaste två åren finns det bra affärsmöjligheter. Vi ansvarar inte bara för Kongo-Kinshasa, utan även Kongo-Brazzaville, Angola och Centralafrika. Vi arbetar hårt för att få in stamnät i de här områdena, det finns ett stort behov av infrastruktur.

Läget i Kongo har varit turbulent. Hur påverkar det ditt jobb?

– Vi märker inte av kriget i de östra delarna av landet särskilt mycket, men vi måste anpassa oss efter folks inställning. Efter år av diktatur och turbulens är de inte vana vid att kunna planera för mer än ett år i taget.

Så hur känns det att vara tillbaka efter 20 år?

– Jag är överlycklig. Jag kände mig direkt som hemma. Under mina 14 år på Ericsson har jag alltid drömt om att vara med och utveckla Afrika, och nu är jag det.

på nya jobb

Hans Karlsson blir ny lokalbolagschef på Filippinerna efter att ha ansvarat för kundrelationer och tjänster i marknadsenhet Mellanöstern samt som lokalbolagschef i Oman.

Håkan Österberg är ny chef för Ericsson Power Modules AB. Han arbetade tidigare som Senior Investment Manager på Ericsson Business Innovation AB.

Paolo Colella är ny chef för Services på Ericsson i Italien. Han var tidigare ansvarig för systemintegration.

utnämningar

Kenneth Svensson har utnämnts till expert inom området Multifunctional Sensor Systems.

kontakten

KONCERNREDAKTÖR, ANSVARIG UTGIVARE

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



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

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

LAYOUT OCH WEBBDESIGN
Paues Media, 08-665 73 80

EXTERNA ANNONSER
Display AB, 090-71 15 00

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

TRYCK
Nerikes Allehanda Tryck Örebro, 2002

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

KONTAKTEN PÅ WEBBEN
http://www.ericsson.se/
SE/kon_con/kontakten

Anställdas adressändringar för tidningen görs till lönekontoret.



Jan-Åke Kark och Kung Carl Gustaf tittar närmare på P800 under besöket på Ericsson i Karlskrona. Positionering och betalning för mobila tjänster samt MMS förevisades. FOTO: GIV AKT/TELECOM CITY

Kunglig koll på coola tjänster

Kung Carl XVI Gustaf löper knappast någon större risk att drabbas av SMS-tumme, men han är nog så intresserad av den allra senaste mobila tekniken ändå. Tillsammans med Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien besökte han Telecom City och Ericsson i Karlskrona.

I vanliga fall förlägger Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien, IVA, sina särskilda besök – så kallade Royal Technology Missions – utomlands, men i år valde man för första gången att stanna i Sverige, närmare bestämt i Blekinge. Där ville man studera hur Telecom City genom entreprenörskap, kompetensförsörjning och närhet till högskola har utvecklat regionen.

Telecom City i Karlskrona är ett framgångsrikt samarbete mellan Blekinge Tekniska Högskola, Karlskrona kommun och det lokala näringslivet. Ericsson var med redan i dess vagna, med Jan-Åke Kark, dåvarande chefen för Ericsson Software Technology AB, i spetsen. Nu ledde han IVA-gruppen.

– De hade väldigt specifika önskemål. De ville framförallt höra om hur samarbetet kring Telecom City fungerar och hur det gynnar oss. Och de ville inte bara lyssna, de ville testa också, berättar Anna Claesson, informationsansvarig på Ericsson AB Region Syd.

En Ericssonmedarbetare skickades därför helt sonika ut på E22 utanför Karlskrona och så fick

besökarna positionera honom. Kontrollsamtal bevisade att man faktiskt kunde se var personen befann sig i rätt ögonblick. Därefter fick delegaterna prova hur betalning för mobila tjänster går till, genom att köpa en biobiljett och debitera ett konto. Betalningen gjordes i realtid, alltså levererades tjänsten (biobiljetten) först efter att man bekräftat att det fanns tillräckligt mycket pengar på kontot.

– Tekniken var med oss och allt fungerade perfekt, säger Anna Claesson.

En kunglig ingenjörsvetenskapsakademi känner ju rimligen till den teknik som ligger bakom både positionering och MMS. Däremot fanns det annat de inte kände till. Exempelvis att Ericssons positionering utvecklas i Karlskrona och att Ericsson står för 42 procent av världens kommersiella positioneringssystem.

Delegationen var mycket nöjd med besöket och enligt uppgift var Kung Carl Gustaf mycket intresserad av P800.

ELIN AHLÉN

elin.ahlden@lme.ericsson.se



krönika

LARS-GÖRAN HEDIN
koncernredaktör

Mor spindels funderingar

Det är presskonferens på Ericssons högkvarter i Stockholm. Cafeterian är till brädden fylld av journalister, tv-team, fotografer och ett stort antal interna Ericssöner – mest kommunikatörer och andra närmast sörjande. På podiet Kurt Hellström, som presenterar kvartalsrapporten och svarar på frågor. På golvet – en oinbjuden gäst. Den enda som denna fredagsförmiddag förmår att tävla med Kurt Hellström om publikens intresse är en stor (fyra, fem centimeter), svart och lurvig spindel. Sakta och tillsynes oberörd av allt ståhej runtomkring, spatserar den tvärs igenom lokalen. Om man nu kan säga att en spindel spatserar.

Mina barn brukade lyssna på den fascinerande historien om Mor Spindel. Hon var en av många gudagestalter bland Nordamerikas indianer. En mycket klok och omtänksam figur, moder till allt liv här på jorden och alla goda tankars urmoder. Jag kunde inte låta bli att tänka på henne när jag stod där på presskonferensen. För trots att de siffror som Kurt presenterade var dystra och framtidssiktorna fortsatt osäkra, var det inte någon domedagsstämning i auditoriet. På de frågor som ställdes kändes det nästan som om herrar och damer journalister/analytiker riktigt letade efter nya positiva tecken att lägga till dem som våra bröder i Finland presenterat dagen innan. Den förhållandevis goda stämningen och frånvaron av konfrontativa frågor kunde – så kände jag det – inte bara förklaras med att Ericssons relationer till pressen onekligen är på bättringsvägen. Det måste vara något mer.

Så är det då någon som är förvånad över att vidskepligheten grep tag i mig denna fredag eftermiddag och att jag därför så här sänder en tacksamhetens tanke till Mor Spindel? För att hon med sin närvaro markerade att det berömda ljuset i tunneln fortfarande finns där, även om en och annan krök på vägen dit gör att man inte direkt blir bländad av det. Och så är jag ju naturligtvis tacksam för att den prominenta gästen klarade sig alla de tjugotalet metrarna tvärs igenom lokalen utan att någon trampade på henne. För vad som händer om man trampar på en spindel, det vet ju alla!

aktien



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