

# kontakten



FOTO: GUNNAR ASK

## Sista verkstaden i Kista grejar prototyperna

14-15



FOTO: ECKE KÜLLER

Sivert  
stuvar om  
utvecklingen

5-8



FOTO: KAMERAREPORTAGE

Mobildoktorn  
tror på 3G

22-23

nr  
5 december  
2002

# 21

USA-analytiker mötte Ericsson	3
Affärsplan klar för System	4
Belöningssystem gynnar alla	10-11
IT-verksamhet till salu	16

WANT TO FIND THE KEY TO FAST AND SUCCESSFUL  
BLUETOOTH™ IMPLEMENTATION?

# LOCK-ON TO BLUETOOTH SOLUTIONS FROM ST

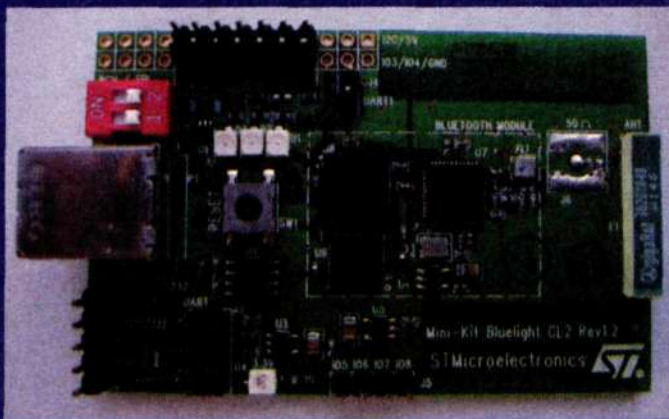
Key to your success in Bluetooth Wireless Technology is the availability of competitive, high performance solutions. ST addresses this need with both single chip and 2-chip solutions.

The single chip STLC2400, designed on an advanced 0.18µ CMOS process with superior RF characteristics, combines a radio front-end with complex digital circuitry.

The 2 chip solution consists of :

- STLC2150, a state of the art CMOS class 2 radio, extendable to class 1, using the ST PA STB7710
- STLC2410, a full function baseband, offering high flexibility through software programmability and its various interfaces.

The STLC2400 and STLC2410 are based on Ericsson technology, guaranteeing proven interoperability and world class performance. ST's relationship with EBT also provides customers with efficient qualification services for their end product. This together with our application engineering support is the key to fast time to market.



## STLC2400 Single Chip

- Fully integrated Bluetooth system
- Embedded RF, Baseband, ROM, RAM, MCU and peripherals
- RFCMOS8 process adapted for single chip
- Small size and high volume product

## STLC2410 Baseband

- Full function base-band
- Integrated ARM7TDMI
- 64 Kbytes internal SRAM
- 4 Kbytes internal boot ROM
- External Flash on EMI bus

## STLC2150 Radio

- Fully integrated single chip
- Transceiver with no external RF components
- on-chip VCO with self calibration
- Power Class 2 and 3

## STLC2450 Evaluation Board

- USB, RS232, SPI, I<sup>2</sup>C
- PCM, JTAG, GPIO
- Including software stack up to HCI
- HOST side software

For more information on the full range of ST wireless products,  
contact your ST sales representative, or go to [www.st.com](http://www.st.com)



Helping lead the way

"BLUETOOTH" is a trademark owned by Telefonaktiebolaget L M Ericsson, Sweden.

# Två stororder på nät drift

Med två nya stora kontrakt på att driva nät åt operatörer befäster Ericsson sin marknadsledande ställning inom nät drift och telekom-tjänster. Affären med australiska Hutchison är den hittills mest omfattande uppgörelsen i branschen.

Det har blivit allt vanligare att operatörer outsourcar sina nät. Ericsson har fått fler än 35 kontrakt, vilket är mer än någon annan konkurrent. Genom att lägga ut driften av näten kan operatörerna spara mycket pengar, samtidigt som de kan öka intäkterna genom att koncentrera sig på att utveckla tjänster åt konsumenterna.

Kontraktet med Hutchison löper över sju år och omfattar utbyggnad och daglig drift av operatörens CDMA- och WCDMA-nät samt plattformen för att utveckla tjänster. Hutchison fortsätter att äga nätet och ansvara för övergripande strategier, exempelvis när det gäller beslut om inköp av utrustning.

– De tekniska utmaningarna inom 3G krävde ett nytt sätt att arbeta med tjänster. Vi har redan ett

starkt samarbete med Ericsson, så det var logiskt att utveckla det, säger Kevin Russell, ansvarig för Hutchisons verksamhet i Australien.

Omkring 240 anställda på Hutchison inom områdena IT och teknik kommer att flytta över till Ericsson för att förstärka den grupp inom företaget som jobbar gentemot operatören.

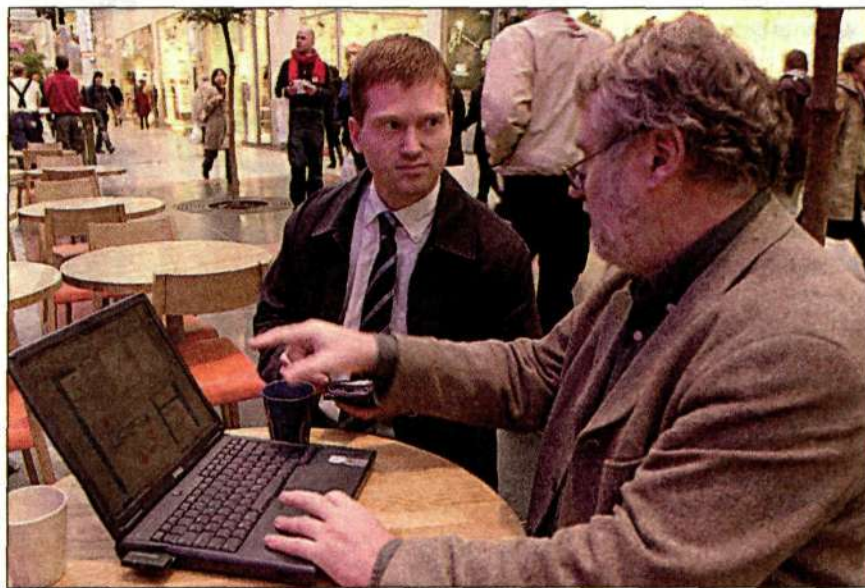
– Ericssons unika kunskap och erfarenhet av att genomdriva och integrera telekomutrustning i alla större mobilstandarder visar på vår styrka att hantera utrustning från andra leverantörer, säger vd och koncernchef Kurt Hellström.

Det andra stora kontraktet som Ericsson fick förra veckan var med Brasil Telecom. Den treåriga uppgörelsen innebär drift av operatörens fasta nät i regionen Rio Grande do Sul i södra delen av Brasilien.

Ericsson har redan tagit över flera hundra anställda och ansvaret för att sköta den dagliga driften och underhållet av nätet.

HENRIK NYGÅRD

henrik.nygard@lme.ericsson.se



Marcus Junthé, till vänster, och professor Björn Pehrson kopplar upp sig på det trådlösa kommunikationsnätet i Kista galleria.

FOTO: ECKE KÜLLER

## Hotspot i Kista galleria

När nya Kista galleria, Skandinavien största shoppinggalleria under tak, öppnades den 29 november invigdes samtidigt ett trådlöst kommunikationsnät, WLAN, som täcker stora delar av shoppingcentret. Utrustningen till detta WLAN är levererat av Ericsson Enterprise AB.

– Förutom att leverera accesspunkter, det vill säga basstationerna, har vi deltagit i planeringen av nätet och givit teknisk support, berättar Marcus Junthé, som varit ansvarig för Ericsson Enterprises del i projektet.

Bakom WLAN:et i Kista galleria står StockholmOpen, ett forskningsprojekt som drivs av Tekniska Högskolan, KTH, i samarbete med Stokab och Svenska Bostäder.

– Det intressanta med StockholmOpen är att

vem som helst ska kunna sätta upp så kallade hotspots på offentliga platser. StockholmOpen ska också var öppet i den bemärkelsen att det inte ska vara någon enskild tjänsteleverantör som har monopol på nätet utan att alla får koppla in sig på StockholmOpen och slutkunden väljer den leverantör man vill ha, förklarar Björn Pehrson, professor i Telecommunication Systems vid KTH.

Kista Galleria är 50 500 kvadratmeter stort och inrymmer bland annat 140 butiker, 22 restauranger och en biograf med elva salonger.

GUNILLA TAMM

gunilla.tamm@lme.ericsson.se

Mer info:

© stockholmOpen.net

## Fullt hus i New York

Ett nedbantat företag med en klart utmejslad strategi och starkt ställning på marknaden. Det var den bild av Ericsson som presenterades vid förra veckans stora analytikerträff i New York.

Det var fler än 150 analytiker och mediarepresentanter som kom för att få sin bild av koncernen uppdaterad av Ericssonledningen. Till dem som fortfarande undrar när 3G kommer igång hade Kurt Hellström ett klart budskap:

– 3G startar nu, om ni bara vill se det! Utifrån hur fördelningen mellan olika standarder ser ut i världen idag kan man dra slutsatsen att cirka 80 procent av framtidens 3G-nät blir WCDMA-nät och 20 procent CDMA2000.



Kurt Hellström

Sten Fornell redogjorde för koncernens finansiella ställning efter tredje kvartalet, men gav också en tillbakablick på marknadsutvecklingen och den stora svacka som marknaden nu befinner sig i.

– I år tror vi på en nedgång i marknaden med totalt 20 procent, men nu ser nedgångstakten ut att ha minskat. Vi tror att vi får se början till en stabilisering under 2003 med en minskning mellan noll och tio procent.

Därpå försäkrade Sten Fornell auditoriet om att Ericsson efter nyemissionen är väl rustad för en sådan utveckling. Med alla idag förutsebara poster inräknade kommer koncernen om ett år att fortfarande ha mer än 40 miljarder i tillgängligt kapital. Siffran kan bli högre genom avyttring av ytterligare icke-kärnverksamhet och minskning av kundfinansieringen.

När det gällde utvecklingen för Sony Ericsson på mobiltelefonsidan och behovet av kapitaltillskott där, medgav Sten Fornell att Ericsson kommer att skjuta till en del pengar i början av nästa år. Han ville dock inte precisera hur mycket.

Ericssons uttalade ambition att bli en av de tre stora spelarna inom CDMA intresserade givetvis den amerikanska åhörarskaran. Det ifrågasattes hur koncernen skulle kunna klara det målet genom egen tillväxt, om det inte krävdes uppköp av någon konkurrent för att uppnå detta. Kurt Hellström pekade då på att det finns många goda tillväxtpotentialer utanför USA, där de amerikanska konkurrenterna är starkast, men att det inte heller kan uteslutas att Ericsson kan växa med hjälp av uppköp eller samarbeten.

LARS-GÖRAN HEDIN

lars-goran.hedin@lme.ericsson.se

## Han ska slimsa IS/IT

Björn Olsson, nu chef för affärsområdet Transmission & Transport Networks (BTTN), har utsetts till Chief Information Officer (CIO). Han kommer att leda den pågående effektiviseringen av Ericssons IS/IT-verksamheter. Där ingår också den omfattande outsourcingen av anställda inom detta område.

Sivert Bergman tar över som chef för BTTN. Han har fram till nu varit ansvarig för Product Development & Technology inom affärsområdet. Jan Uddenfeldt övertar Sivert Bergmans roll som chef för Operational Development inom koncernfunktionen Technology.

## 3G-videosamtal i Finland

Ericsson spelade en av huvudrollerna när vd:n för den finländske operatören DNA, Ari Tolonen, och styrelseordföranden för Suomen 3G, Pertti Laiho, genomförde det första 3G-videosamtalet i Finland i förra veckan.

Nätet är levererat av Ericsson, byggt av Suomen 3G och undehålls av DNA. Samtalet beskrivs av samtliga parter som mycket lyckat.



Systems affärsplan går ut på att få kunderna nöjda och att vara bättre och mer effektiva än konkurrenterna. "Det räcker inte att bara skära i utgifterna, nu måste vi ta marknadsandelar. Vi ska stärka vår ledning inom GSM och EDGE och slå konkurrenterna på fingrarna," säger Bert Nordberg.

FOTO: PELLE HALLERT

# Nöjd kund betalar

Nöjda kunder är grundförutsättningen för att affärsenheten System ska kunna hjälpa Ericsson att uppnå sina mål. Därför är detta en av huvudpunkterna i Systems affärsplan för nästa år, berättar Bert Nordberg, chef för affärsenheten.

– Hur nöjd en kund är kan i vissa fall mätas i hur fort han betalar. Är kunderna inte nöjda riskerar vi att de drar ut på betalningen, och då vi får problem med kassaflödet.

Systems nya affärsplan går i huvudsak ut på att ha den mest kostnadseffektiva verksamheten i hela branschen och samtidigt de nöjdaste kunderna. Idag räcker det inte att vara ledande på tekniken, tekniskt ledarskap måste kombineras med kostnadseffektivitet och större lyhördhet för kundernas behov. Bert Nordberg sticker ut hakan ordentligt när han beskriver hur System ska nå större framgångar. Nu handlar det om att vinna eller försvinna – och Ericsson ska definitivt vinna.

– Det räcker inte att bara skära i utgifterna, nu måste vi ta marknadsandelar. Vi ska stärka vår ledning inom GSM och EDGE och slå konkurrenterna på fingrarna.

Men det är inte bara GSM och EDGE som är hög-prioriterade områden.

– Vi ska vara först med WCDMA och ha kommersiella och stabila system. Vi ska ligga i framkant med bredbandsaccess. Här är det viktigt att vi visar kunderna att vi inte sviker de fasta näten. Inom

segmentet för PDC och TDMA måste vi säkerställa att vi behåller lönsamheten även i slutet av produktcykeln, säger Bert Nordberg.

Oavsett marknadsutvecklingen lovar Bert Nordberg att System ska öka sina marknadsandelar inom alla segment under nästa år.

– Vi kommer att bygga en specialanpassad produktportfölj för GSM i syfte att vinna den starka tillväxt som finns i många utvecklingsländer. Där ska vi sälja billiga "kom-igång-lösningar" som möjliggör en enkel utbyggnad i takt med att behovet ökar. Vi satsar även på att ha en ännu större marknadsandel i dessa länder.

Säljorganisationen måste också bli effektivare om System ska kunna ta marknadsandelar. I svåra tider är det lätt att tappa modet och sätta sig med armarna i kors och vänta på att kunderna ska komma tillbaka.

Men Bert Nordberg hävdar att det nu är viktigare än någonsin att aktivt bearbeta kunderna, eftersom

marknaden inte vänder förrän kunderna börjar investera igen.

– Vi bedriver idag mer riktade kampanjer inom specifika områden. Den intensiva säljverksamheten är nu överordnad affärsledning, för om man inte säljer något har man ju inget att utöva affärsledning på.

System har även ett riktat projekt för att säkerställa kortare betalningstider, snabbare leveranser och färre inventarier.

– Där har vi redan sett positiva resultat, vilket givetvis kommer att påverka kassaflödet i rätt riktning.

Trots att det varit en otroligt tuff tid sedan affärsenheten skapades för mindre än ett halvår sedan, så är Bert Nordberg tacksam över att de svåra tiderna har tvingat fram effektivare arbetssätt.

– Som jag ser det så är många av våra kunder på väg in i omklädningsrummet för halvtidsvila nu. Men vi är på väg ut på planen, redo för att spela andra halvlek. De neddragningar vi har gjort har, som tur är, gjort oss till ett bättre och mer kraftfullt företag än vi var tidigare. Vi har vänt på många stenar i den här processen och lyckats skapa en alltigenom kompetent och kostnadseffektiv organisation. Därför tror jag att vår affärsplan är realistisk. Vi har fantastiska förutsättningar att växa oss riktigt starka nu.

SARA MORGE

sara.morge@lme.ericsson.se

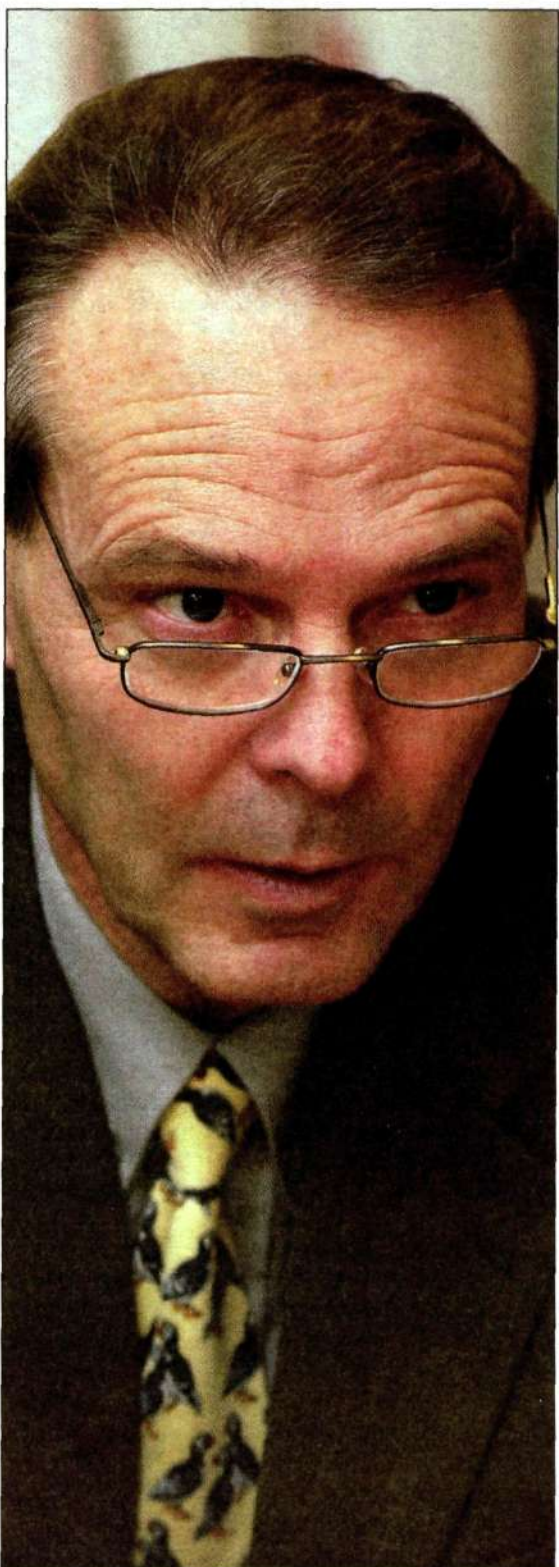
Mer information om BSYS affärsplan finns på:

bsys.ericsson.se/strategies

Den extrema tillväxtboomen är över. En ny era är här. Telekombranschen har tagit steget in i en mogen marknad. Ericsson måste anpassa sig och har valt att drastiskt skära ned på utvecklingskostnaderna och koncentrera verksamheten till färre platser. Det har varit, och är fortfarande, en svår men fruktsam resa.

Kontakten inleder nu en artikelserie om den nya trimmade forsknings- och utvecklingsverksamheten. Del ett handlar om själva koncentrationsstrategin och dess effekter på verksamheten.

# Mindre utveckling krävs när marknaden mognar



**I år har Ericsson fattat beslut** om att antalet forsknings- och utvecklingscenter ska mer än halveras. Nästa år ska nya besparingar göras och verksamheten koncentreras ytterligare. Då kommer Ericsson att ha utvecklingsverksamhet på omkring 25 platser. Vissa center läggs ned helt, andra säljs ut, eller outsourcas.

Enligt Sivert Bergman, som är koncernansvarig för FoU-koncentrationen, är det inga panikåtgärder vi ser, i stället handlar det om ett genomtänkt strategiskt beslut som ska leda till ett än mer konkurrenskraftigt företag.

**Att skära ned på utveckling, är inte det att säga av den gren man sitter på?**

– Vi var helt enkelt för många kockar tidigare. Men det är förstås inte hela sanningen. Anledningen till att vi kan göra så pass drastiska nedskärningar i vår utvecklingsverksamhet är att vi nu är på väg in i en mer mogen marknad. Telekom är inte samma tillväxtbransch längre, våra konkurrenter har också förstått det och de agerar precis som vi. De flesta produkterna har passerat sin utvecklings-topp och även om vi givetvis har kommit en bra bit på väg med nyutvecklingen av 4G, så kan vi inte dra på för fullt förrän 3G etablerat sig på marknaden.

– Under 1990-talet utvecklade vi många nya system parallellt, vi började från början med allt. Nu när vi går in i en ny fas ser vi allt mer av funktionstillväxt, vidareutveckling och underhåll.

**Varför säljer Ericsson ut vissa center och lägger ner andra helt och hållet?**

– De center vi har sålt ut håller huvudsakligen på med vidareutveckling och underhåll men har samtidigt kompetens som vi inte har råd att vara utan. Däremot är vi osäkra på hur stor beläggningen kommer att vara i framtiden. När det gäller mogna produkter är det bättre att dela vidareutveckling med konkurrenterna. Så har bilbranschen gjort länge. Genom att utvecklingen ligger externt, kan våra konkurrenter vara med och dela utvecklingskostnaderna, och på så vis kan centren bära sig även om vårt behov minskar.

Ericssons drastiska minskning av utvecklingsbudgeten sker inte i panik, utan är ett genomtänkt strategiskt beslut som ska leda till ett än mer konkurrenskraftigt företag, säger Sivert Bergman, ansvarig för FoU-koncentrationen.

**När är det slut med neddragningarna?**

– Det vet vi fortfarande inte. Sanningen är att marknaden hittills har minskat fortare än vi kunnat ana. Det är viktigt att vi hela tiden anpassar vår utvecklingsverksamhet i takt med marknadens behov.

**Det finns en kritik mot att koncentrationsprocessen inte går tillräckligt fort. Är ledningen inte handlingskraftig nog?**

– Både ja och nej. Vi ser förstås också det problemet, tid är ju pengar i en väldigt konkret mening här. Kanske borde vi vara ännu tuffare för att skynka på processen. Men samtidigt får det inte bli "fort men fel". Vi måste hela tiden säkra att våra åtaganden mot kunderna inte blir lidande. Dessutom finns det otroligt mycket viktig kompetens som vi måste hinna ta tillvara när vi stänger ner center och flyttar verksamheter. Ibland har vi tagit sådana risker och stängt ner fort, men det gäller att välja sina tillfällen.

**När Ericsson mer än halverar sin forsknings- och utvecklingsverksamhet, då kan väl inte alla aspekter vara positiva?**

– Självklart inte, det vore ett hån mot våra medarbetare att säga så. Mycket av den kompetens som vi har investerat så mycket i går nu förlorad. Tyvärr skapas också en konkurrens mellan centren, alla kämpar för sin överlevnad och det påverkar värdefulla relationer negativt. Oron bland personalen är ett annat stort bekymmer. Men jag kan inte låta bli att förundras över den lojalitet som finns i det här företaget. När besluten om nedläggning väl har kommit är striden över. Ingen har gjort något för att medvetet sabotera överföringen till andra center, och personalen har jobbat in i det sista med att hjälpa till att lösa uppgiften, trots att de själva blir arbetslösa.

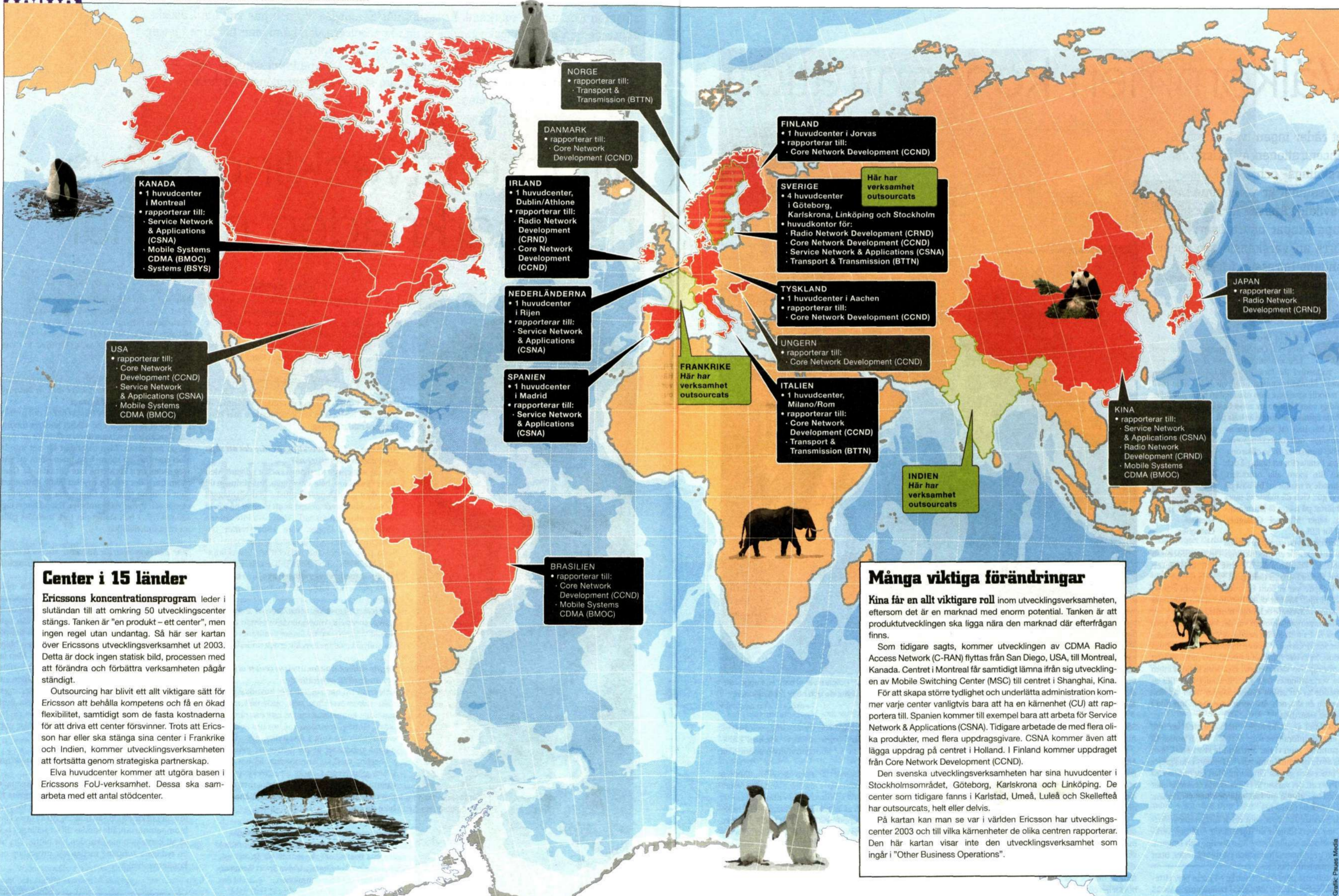
**Har du sett några positiva effekter av neddragningarna än?**

– Ja, definitivt. Vi har minskat våra kostnader enormt utan att det har påverkat tidplanerna för våra projekt negativt. Vi får betydligt mer för varje investerad krona idag än tidigare. Att all utveckling inom samma område samlas till ett ställe gör också att kontakten med kunden blir bättre. Det blir en tydligare koppling mellan vår utveckling och kundernas behov.

SARA MORGE

sara.morge@lme.ericsson.se

ERICSSON KONCENTRERAR SIN UTVECKLINGSVERKSAMHET



**Center i 15 länder**

Ericssons koncentrationsprogram leder i slutändan till att omkring 50 utvecklingscenter stängs. Tanken är "en produkt - ett center", men ingen regel utan undantag. Så här ser kartan över Ericssons utvecklingsverksamhet ut 2003. Detta är dock ingen statisk bild, processen med att förändra och förbättra verksamheten pågår ständigt.

Outsourcing har blivit ett allt viktigare sätt för Ericsson att behålla kompetens och få en ökad flexibilitet, samtidigt som de fasta kostnaderna för att driva ett center försvinner. Trots att Ericsson har eller ska stänga sina center i Frankrike och Indien, kommer utvecklingsverksamheten att fortsätta genom strategiska partnerskap.

Elva huvudcenter kommer att utgöra basen i Ericssons FoU-verksamhet. Dessa ska samarbeta med ett antal stödcenter.

**Många viktiga förändringar**

Kina får en allt viktigare roll inom utvecklingsverksamheten, eftersom det är en marknad med enorm potential. Tanken är att produktutvecklingen ska ligga nära den marknad där efterfrågan finns.

Som tidigare sagts, kommer utvecklingen av CDMA Radio Access Network (C-RAN) flyttas från San Diego, USA, till Montreal, Kanada. Centret i Montreal får samtidigt lämna ifrån sig utvecklingen av Mobile Switching Center (MSC) till centret i Shanghai, Kina.

För att skapa större tydlighet och underlätta administration kommer varje center vanligtvis bara att ha en kärnhet (CU) att rapportera till. Spanien kommer till exempel bara att arbeta för Service Network & Applications (CSNA). Tidigare arbetade de med flera olika produkter, med flera uppdragsgivare. CSNA kommer även att lägga uppdrag på centret i Holland. I Finland kommer uppdraget från Core Network Development (CCND).

Den svenska utvecklingsverksamheten har sina huvudcenter i Stockholmsområdet, Göteborg, Karlskrona och Linköping. De center som tidigare fanns i Karlstad, Umeå, Luleå och Skellefteå har outsourcats, helt eller delvis.

På kartan kan man se var i världen Ericsson har utvecklingscenter 2003 och till vilka kärnheter de olika centren rapporterar. Den här kartan visar inte den utvecklingsverksamhet som ingår i "Other Business Operations".

# Välkommen koncentration

Det råder ingen tvekan om att koncentrationen av Ericssons forsknings- och utvecklingsverksamhet är välkommen och livsviktig. Ansvar från ax till limpa skapar bättre överblick, större ansvarskänsla och sätter kundens intressen i första rummet.



Ericsson Systems Expertise (EEI) i Athlone och Dublin i Irland blev i och med koncentrationen ett av Ericssons huvudcenter för forskning och utveckling. Koncernens koncentrationsstrategi var helt i linje med det renodlingsarbete som man redan hade påbörjat. Så tidigt som i början av 2000 bestämde EEI sig för att bara ägna sig åt det de är bäst på.

– Vi har haft ett lapptäcke av forsknings- och utvecklingsverksamhet inom mer än 30 olika områden. I stället för att hålla på och fuska lite inom alla områden, beslutade vi oss för att bli bäst på det vi gör. Och då måste vi satsa helhjärtat på några få kärnområden, säger Michael Gallagher, chef för EEI.



Michael Gallagher

Det finns även en styrka i att ha hela ansvaret för en produktlinje. Det gör processen snabbare, kundkontakten bättre och överblicken större, tycker Michael Gallagher.

– Tidigare var vi bara en kugge i ett stort oöverskådligt hjul. Nu har vi ett helhetsansvar, vilket ger oss större inflytande och höjer motivationen.

Efter omorganisationen var det tre områden som föll på EEI:s lott: Radio Access & Control, Management Solutions och Wireline Software Supply & Integration. Men det finns en utbredd oro inom EEI att överföringen av den infrastruktur som behövs inom olika verksamheter inte går tillräckligt fort. EEI är beroende av att andra center släpper ifrån sig sina saker när de ska, och vice versa, något som inte alltid fungerar smärtfritt.

– Beslutet att koncentrera verksamheten var lätt, det är genomförandet som är svårt. Vi har rensat ut 2G-rummet, men vi har fortfarande svårt att få hem vissa av de nya möblerna. Alla håller hårt i sina grejer och processen går för långsamt. Men jag hoppas att alla inser att det varken är i de enskilda centrens eller företagets intresse att förlänga den här processen, säger Michael Gallagher.

En verksamhetsflytt som dock fungerade smärtfritt var överföringen av RANOS till Athlone. Verksamhetsdelar skulle flyttas från Sverige och Ungern. Flytten av infrastrukturen gick på tre månader, utan att leveranserna berördes.

– Kunderna påverkades aldrig. J-Phone blev jätteförvånade när de fick veta att vi hade flyttat RANOS till Irland, de hade inte märkt någonting, berättar



På kontoret i Athlone har koncentrationsarbetet kommit en bra bit på väg. "Tidigare var vi bara en kugge i ett stort oöverskådligt hjul. Nu har vi ett helhetsansvar, vilket ger oss större inflytande och höjer motivationen," säger Michael Gallagher, chef för EEI.

FOTO: PADRAIC DEWANNEY

Seamus Glynn, ansvarig för Management Solutions i Athlone.

Anledningen till att den flytten gick så smidigt var att alla inblandade parter insåg vikten av att snabba på flyttproceduren. Seamus Glynn hävdar att om alla accepterar det nödvändiga i de beslut som har fattats om att koncentrera utvecklingsverksamheten, så kan det gå så lätt.

– Alla blir i slutänden förlorare om var och en bara ser om sitt eget hus och krampaktigt håller fast vid sina olika verksamheter. Vi har försökt att hela tiden tänka att det som är bra för Ericsson också är bra för oss på EEI, även om det kan påverka oss negativt på kort sikt.



Seamus Glynn

Trots nedskärningar och vissa svårigheter med att genomdriva förändringarna, anser Michael Gallagher att summan av koncentrationsprocessen är mycket positiv.

– EEI:s totala bidrag till Ericssons verksamhet har antagligen ökat, trots färre anställda. Vi har förvandlats från en relativt splittrad verksamhet till ett mer koncentrerat och affärsmässigt företag. Om vi misslyckas med vårt uppdrag, äventyrar vi hela produktlinjen för 3G. Även om det är något som kan hålla vissa av oss vakna på natten, så känns det som att vi står inför en spännande utmaning.



Ann-Louise Lax och Britt-Inger Karlsson är cross selling-ansvariga i Kumla. Genom att köpa komponenter från varandra har de och resten av de runt 40 tillverkningsenheterna i nätverket sparat hundratal miljoner kronor.

FOTO: SCOTT LAKEY

# Minskade lager för över en miljard

För att dra ner lagerkostnader och förbättra kassaflödet har kärnenheten Supply infört en process där tillverkningsenheter köper komponenter från varandras lager. Målet i år, att realisera lager för en miljard kronor, har man uppnått för länge sedan.

Projektet heter Inventory X-selling, (uttalas "cross-selling") och innebär försäljning av lager över organisations- och företagsgränser. Projektet initierades förra året med målet att snabbt reducera lagren av komponenter för att bidra till att förbättra kassaflödet.

För närvarande ingår ett 40-tal tillverkningsenheter runt om i världen i nätverket, både Ericsson-fabriker och underleverantörer.

Bakgrunden är att komponentlagren de senaste åren vuxit sig allt för stora till följd av den stora optimism som låg till grund för prognoserna i slutet av 1990-talet. När marknaden i stället plötsligt vek stod hela branschen med överfulla lager, med oerhörda lagerkostnader som följd.

Det är för att råda bot på denna situation cross selling-projektet startats. Det går ut på att tillverkningsenheterna i första hand ska köpa komponenter från varandra i stället för att köpa nya komponenter på marknaden.

Resultatet är över all förväntan. Målsättningen att minska Ericssons och underleverantörers lager med motsvarande en miljard kronor till årsskiftet har

nåtts med råge: Redan i oktober hade tillgångar värda 1,5 miljarder realiserats.

– Vinsten med att arbeta på det här viset är att kassaflödet förbättras, att kapital frigörs och att vi dessutom slipper skrota komponenter för att de blir för gamla. Jag bedömer att minst hälften av vad vi realiserat är ren vinst, säger Sonny Rosén, ansvarig för kontraktstillverkare och material inom inköpsorganisationen.

Projektet har dessutom varit mycket kostnads-effektivt.

– Förutom lönen till ett par personer har de enda kostnaderna varit för att köpa pc och att utveckla en hemsida plus några resor mellan Stockholm och Borås. Vem kan säga annat än att det är väl investerade pengar med tanke på hur mycket företaget tjänat, säger projektledaren Pär Nyberg vid fabriken i Borås

De tillverkningsenheter som ingår i nätverket rapporterar varje vecka värdet på aktuella köp- och säljtransaktioner. Samtidigt uppdateras lagernivåerna löpande på en intern hemsida där de olika fabriker-na kan undersöka vad som finns i de andras lager.

Britt-Inger Karlsson och Ann-Louise Lax är ansvariga för cross-selling i Kumla.

– Det blir alltid ett överskott av komponenter. En ändring i en kretskortslösning kan till exempel innebära att en komponent byts ut mot en annan. Då är det bra att snabbt kunna kolla i listan om någon har den komponenten, samtidigt som andra kan köpa vårt överskott, förklarar Britt-Inger Karlsson.

– Komponentbrist kan annars betyda produktionsstopp. Gävlefabriken och SCI i Skottland och Ungern samt Flextronics i Kina är några av dem som vi skickat komponenter till, säger Ann-Louise Lax.

Petra Sjögren, inköpare vid Katrineholmsfabriken, är också mycket nöjd med det nya och effektiva sättet att arbeta

– Vi har bland annat utvecklat verktyg där man kan se besparingspotentialen för varje order, beroende på hur den hanteras. Det gör effekterna av vårt jobb tydligt, säger Petra Sjögren.

Sättet att samutnyttja tillverkningsenheternas lager kommer att leva kvar åtminstone nästa år, och med stor sannolikhet även därefter.

– Lagren är fortfarande stora, och även efter att marknaden vänt upp kommer det att finnas behov att fortsätta jämna ut lagren mellan våra enheter och underleverantörer, säger Sonny Rosén.

SUE ANNE MOODY

LARS-MAGNUS KIHLLSTRÖM

lars-magnus.kihllstrom@lme.ericsson.se



Det blir ingen höjning av den fasta lönen för Kurt Hellström och de allra högsta cheferna nästa år. De får inte ens full ersättning om det inte går bra för företaget. För att cheferna ska nå sin mållön måste Ericsson gå med vinst, samtidigt som kassaflödet blir positivt.

# Rörlig lön för bättre resultat

**Chefslönernas fasta del** har legat stilla i år och kommer inte heller att höjas nästa år. Enligt Ericssons personaldirektör Britt Reigo beror det inte på den sviktande konjunkturen.

– Nej, vi ser långsiktigt på lönepolitiken och låter inte den påverkas av konjunktursvängningar. Anledningen till att vi inte höjer den fasta delen av chefslönerna för de allra flesta, är att våra fasta löner ligger bra till i förhållande till andra företag. När det gäller den rörliga delen däremot, finns det utrymme för justering. Vi vill justera balansen mellan fast och rörlig lön och väljer därför att bara höja den rörliga delen nästa år.

## UTDELNING

- Det blev inget STI-utfall första halvåret 2002.
- Omkring 55 200 anställda omfattades av något program med rörlig lön under 2001.
- Av dessa fick cirka 47 700 utdelning på sin rörliga lön.
- Den rörliga lön som Ericsson betalade ut under förra året utgjorde 4,1 procent av de totala lönekostnaderna.
- I år, 2002, har Ericsson delat ut nästan 54 miljoner optioner till drygt 12 700 anställda.
- Kurt Hellström tilldelades 400 000 optioner 2000, förra året minskade hans tilldelning till 150 000 optioner, vilket han även fick i år.

Chefer och nyckelpersoner inom Ericsson ingår i det globala Short Term Incentive (STI)-programmet. De har sin lön uppdelad i en fast och en rörlig del. Den fasta lönen är satt utifrån arbetsuppgifter, kompetens och egen prestation. Den rörliga delen däremot ska stå i relation till vilken utsträckning företaget och enheten uppnår sina mål. Skillnaden mellan de allra högsta cheferna och övriga chefer är att de förstnämnda har ännu högre krav på sig. För att dessa ska få ett enda öre utöver sin fasta lön, måste Ericsson nå upp till den uppsatta vinsttröskeln.

För Ericssonanställda i Sverige som inte ingår i något annat belöningsprogram, finns Broad Base Incentive (BBI). Programmet innebär att den anställda kan få som mest en extra månadslön i utdelning om alla mål överträffas. BBI-målen härleds från STI-målen och är minst lika svåra att uppnå.

Koncernens målområden för 2003 är vinst så snart som möjligt, samt förbättrat kassaflöde. De konkreta målen sätts av styrelsen innan årets slut. STI-målen som baseras på dessa är i huvudsak finansiella. Koncernmålen måste alla vara med och jobba mot, men sedan är det upp till enheterna att sätta ut delmål som ska leda till att koncernmålen uppnås.

### Britt Reigo, varför har Ericsson valt en modell med både fast och rörlig lön?

– Rörlig ersättning ger flexibilitet och sätter målen i första rummet. Vi vill lägga större vikt vid resultat när det gäller de anställdas ersättningar. I det långa per-

spektivet ska våra belöningsprogram leda till att Ericsson gör ett bra resultat, vilket i slutändan leder till att aktieägarna blir nöjda. Prestationsbaserad lön skapar en tydligare koppling mellan den egna ersättningen och företagets prestation. Dessutom handlar det om att vi ska kunna behålla och locka till oss de allra bästa utan att dra på oss för höga fasta lönekostnader, som kan vara betungande i svåra tider. Går det däremot bra för Ericsson har vi också råd att betala ut högre ersättningar.

### Varför kallar inte Ericsson den rörliga lönedelen för bonus?

– Den rörliga delen är ingen bonus, eftersom ordet bonus uppfattas som något oväntat, utöver det vanliga. Den fasta lönen plus halva utfallet av den rörliga delen ska ses som mållönen, det cheferna kan räkna med om målen uppfylls. Målen sätts så att det krävs en mycket bra prestation för att de ska kunna uppfyllas. Om målen till och med överträffas, handlar det om en prestation utöver förväntan och då är det rimligt att en sådan prestation leder till en ersättning som överstiger mållönen.

### Hur ligger Ericssons löner i förhållande till andra företag?

– Vår policy när det gäller de högsta cheferna, är att den fasta delen av lönen ska ligga på medianen för vad motsvarande chefer tjänar inom andra företag i det land man är anställd. Den rörliga delen av lönen

ska ge en möjlighet att komma upp till en total ersättning som är mycket attraktiv på marknaden om det går över förväntan för företaget. För att lönen ska vara konkurrenskraftig krävs att halva den rörliga ersättningen utfaller.

– När det gäller övriga chefer och anställda gäller att lönerna ska vara konkurrenskraftiga i det land man är anställd. Varje land sätter upp sin egen lönepolicy som bygger på vad som krävs för att locka rätt kompetens i just det landet.

### Finns det inte en risk att målen sätts så lågt att Ericsson måste punga ut med en massa extrapengar, trots att företaget inte gör tillräcklig vinst?

– Jag kan ju börja med att klargöra att målen för 2002 knappast är för enkla att uppnå. Målen för första halvåret uppnåddes inte och därför fick de högsta cheferna bara ut sin baslön. Om målen för andra halvåret uppnås eller ej återstår att se, men de är minst lika tuffa. När det gäller de allra högsta cheferna är det styrelsen som sätter deras löner och mål. Deras mål för 2002 är satta som helårsmål och även de är mycket svåra att uppnå. Enheternas mål måste baseras på de koncernmål som styrelsen sätter. Om marknaden vänder, kan målen skäras och vice versa, men målen sätts alltid så att det krävs en mycket god insats för att de ska nås, utan att för den delen vara orimliga.

SARA MORGE

sara.morge@lme.ericsson.se



"I det långa perspektivet ska våra belöningsprogram leda till att Ericsson gör ett bra resultat, vilket i slutändan leder till att aktieägarna blir nöjda. Prestationsbaserad lön skapar en tydligare koppling mellan den egna ersättningen och företagets prestation," säger Ericssons personaldirektör Britt Reigo.

FOTO: GUNNAR ASK

# Optioner bra belöning för nyckelpersoner

Ericsson och dess ägare anser att optioner är ett viktigt belöningsystem för anställda. Därför inleddes nyligen utdelningen av en ny omgång optioner. Optionsprogrammet omfattar alla enheter inom företaget och det är upp till varje enhetschef att besluta vilka medarbetare som ska belönas.

Marcus Sheard, ansvarig för belöningsystem på Ericsson, förklarar fördelarna med optioner.

– Det här är ett sätt för den närmsta chefen att säga till en anställd "Jag tror på dig och jag vill att du är med och bidrar till företagets framgångar framöver". Trots att det är tuffa tider just nu, säger han.

Kulturen inom Ericsson har länge varit kollektiv-

belöning. Detta utgör fortfarande en viktig grund, men optioner ses numera som ett bra komplement för att belöna högt presterande anställda.

En option är ett värdepapper som ger innehavaren rätten att köpa en aktie till ett visst pris inom en viss tid, den så kallade löptiden. Ericssons optionsprogram innebär att den anställda får ett antal optioner med en löptid på sju år. Optionsinnehavaren äger rätt att lösa in sina optioner, det vill säga köpa aktier till ett förutbestämt pris, inom löptiden så länge han eller hon är anställd i Ericssonkoncernen.

För fyra år sedan delade Ericsson ut personaloptioner för första gången, då endast till de högsta cheferna.

Under bolagsstämman förra året röstade Ericssons aktieägare för att optioner skulle användas som belöningsystem under 2001 och 2002. Optionerna som delas ut under november utgör den sista delen i programmet. Alla enheter inom Ericsson omfattas av programmet och det är upp till varje enhetschef att besluta vilka medarbetare som ska tilldelas optioner. I tidigare fall har detta inneburit omkring 15 till 20 procent av de anställda.



Marcus Sheard är ansvarig för belöningsystem på Ericsson. Han ser optioner som ett sätt att belöna högpresterande anställda.

De chefer som delar ut optioner ska bedöma de anställda efter tre kriterier. I första hand är det de som presterat ett extraordinärt resultat som belönas. Det kan alltså vara säljare som arbetar deltid, men

## FINANSIELLA BEGREPP

**Aktie:** En aktie är en ägarandel i ett aktiebolag. Att äga aktier i ett bolag ger dels rösträtt på bolagets stämma, dels rätt till utdelning.

**Option:** En option är ett värdepapper som ger innehavaren rättigheten att köpa en aktie till ett visst pris (lösenpriset) inom en viss tid (löptiden).

**Ericssons personaloptionsprogram:** Den anställda får ett antal aktier med en löptid på sju år. Optionsinnehavaren äger rätt att lösa in sina optioner, det vill säga köpa aktier till ett förutbestämt pris, inom löptiden så länge han eller hon är anställd i Ericssonkoncernen.

**Optionslösen:** När optionsinnehavaren utnyttjar sin rätt att köpa det underliggande värdepappret.

### Läs mer på Inside:

inside.ericsson.se/human\_resources/stock\_option\_plans.html

### Fler finansiella termer:

se.docs.yahoo.com/info/finans/glossary.html

som säljer väldigt mycket. Det andra kriteriet gäller yrkespotential, en bedömning av hur långt personen kan avancera inom företaget. Detta är svårare att mäta, eftersom resultatet kommer att visa sig på längre sikt. Det tredje kriteriet gäller för företaget avgörande kompetens. Denna kompetens varierar över tiden, beroende på vad som är Ericssons kärn-

verksamhet. I dagsläget skulle det exempelvis kunna vara utveckling av 3G-system eller kompetens som gäller drift av nät. I år fördelas 54 miljoner optioner till drygt 12 700 anställda.

Många kanske undrar om den närmsta chefen verkligen alltid vet vilka som presterar bäst.

– En fördel med programmet är ju att nyckelper-

soner identifieras, vilket ställer krav på att varje chef verkligen måste hålla reda på vem som presterar vad och vilka som har potential att utvecklas på ett bra sätt. Naturligtvis är varje anställd en kandidat.

– Värdet på optionerna i sig kan ju utvecklas åt olika håll, beroende på hur aktiekursen utvecklas. Kursen i sin tur är ju kopplad till bolagets resultat. Men den som tilldelas optioner ska absolut se det som ett positivt budskap.

### Men vad ger optionsprogrammet för signaler till dem som blir utan?

– Det betyder inte att du inte presterar bra. Det betyder bara att du inte presterar bland de allra bästa. Fördelen med programmet är ju att alla anställda får en ny chans varje ny omgång. Fortsätt arbeta hårt är mitt råd. Alla kan bli bäst om de vill, uppmanar Marcus Sheard.

ULRIKA NYBÄCK

ulrika.nyback@lme.ericsson.se

# Dubais egna IT-oas

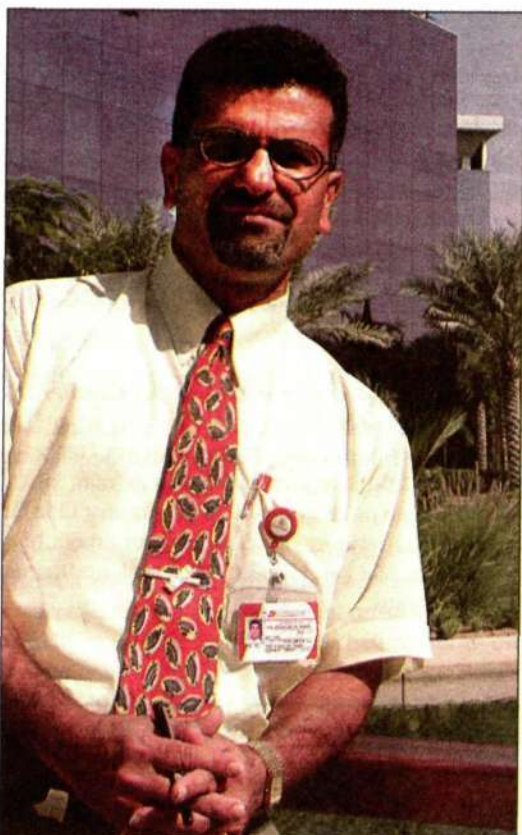
Dubai håller på att bli en knutpunkt för Internet, media och finanssektorn i Mellanöstern. På bara ett par år har man skapat ett av världens största IT-campus – och mer är på väg.

Många länder känner sig kallade att skapa sitt eget Silicon Valley, men få har egentligen lyckats. Det lilla emiratet Dubai i Förenade Arabemiraten har dock kommit en god bit på väg.

Efter några sökningar på Dubai-anknutna hem-sidor blir man fullständigt bländad av alla stora planer och projekt som är på gång i området. Dubai Internet City, Dubai Media City, Dubai Financial City, och ovanpå det en rad gigantiska byggprojekt med inriktning på turism.

Det intressanta är att projekten faktiskt genomförs, och det i en svindlande hastighet.

– När jag kom hit för tre år sedan var det bara öken



Ett av världens största IT-campus växer. Mahmood Eskandari är marknadschef för Dubai Internet City.

här ute, säger Mats Paulson, chef för Sony Ericsson i Mellanöstern och Afrika. För två och ett halvt år sedan började de bygga och nu har vi suttit här i ett halvår.

## Stora satsningar

Hittills är Dubai Internet City dimensionerad för 15 000 arbetsplatser.

– Men om fem år har vi byggt ihop Internet City med Dubai Media City och en anläggning som ska bli Mellanösterns Hollywood och då kommer 100 000 människor att arbeta och bo här, säger Mahmood Eskandari, marknadschef för Dubai Internet City.

Att landet klarar satsningar i den här storleksordningen har förstås med ekonomi att göra. Förenade Arabemiraten är ett av världens rikaste länder, med olja som sin huvudsakliga inkomstkälla.

– Men det är i huvudemiraten Abu Dhabi oljan finns, säger Mahmood Eskandari. Visserligen delar Abu Dhabi med sig, men i Dubai har ledningen bestämt sig för att inte bli beroende av oljan. Det är bara tio procent av Dubais ekonomi som vilar på oljeinkomsterna, resten kommer från handel och turism.

Pengar räcker dock inte för att skapa välbärande och goda affärer.

– Det är många faktorer som talar till Dubais fördel, säger Mahmood Eskandari. Vi ligger bra till, i mitten av stora tillväxtmarknader som Indien, Indiska subkontinenten, de forna Sovjetstaterna och Nordafrika.

– Dessutom har vi haft politisk stabilitet i över tjugo år, vilket är viktigt i Mellanöstern. Och så hade vi råd att vara snabbt ute och planera för framtiden. Och framtiden har redan börjat flytta till Dubai. I Dubai Internet City huserar i dag 800 IT-företag, de flesta små eller mellanstora.

– Men även de stora har flyttat hit sina huvudkontor från till exempel Kairo eller Beirut, eller också har de startat ett helt nytt regionkontor. Vi har Dell, Canon, Oracle, Microsoft, Lucent, Cisco, ja allihop är här eller på väg, säger Mahmood Eskandari belåtet.

Siemens, Cisco och Lucent var med och byggde IT-byn.

– För Ciscos del är detta deras största systembygge bortsett från företagets eget interna, så vi har fantastisk support och får hela tiden prova deras nyaste lösningar, säger Mahmood Eskandari.

Normalt måste inflyttade företag ha en lokal "sponsor" i Dubai, som äger 51 procent av det lokala bolaget. Det slipper man i Dubai Internet City, som är utlyst till frihandelszon.

– Företagen behöver ingen sponsor och betalar ingen skatt, i alla fall inte i det här landet, säger Mahmood Eskandari. Vår ambition är att det ska ta maximalt tre veckor från ansökan till att kontoret kan vara igång.

I området kommer också juristfirmor, revisorer och personaluthyrningsfirmor att etablera sig som stödfunktioner till IT-företagen.

– Och givetvis förser vi våra kunder med bästa tänkbara IT-stöd. Vi är själva både operatörer och Internet-leverantörer i området och erbjuder två megabit och IP-telefoni över hela ländern.

## Ingen censur

En av Förenade Arabemiratens närmsta grannar är Saudiarabien, där nätcensuren är så hård att det som västerlänningar betraktar som normal politisk diskussion, som kvinnosaksartiklar, filtreras bort. Men



Dubai är på god väg att skapa sitt eget Silicon Valley och Mellanösterns svar på Hollywood, på ett och samma ställe.

## ANDRA IT-KLUSTER

Silicon Valley i Kalifornien, USA, Kista i Stockholm, Sverige och triangeln Bangalore-Chennai (Madras)-Hyderabad i Indien är ansamlingar av IT-relaterade företag som delvis vuxit fram av sig självt och därefter dragit till sig all fler likasinnade.

Dubai Internet City är det största exemplet på ett IT-campus som har byggts från grunden. Dubai knyckte i sin tur idén från Jordaniens IT-zon i Aqaba, som på grund av dålig ekonomi inte alls har utvecklats lika snabbt.

hittills har inte Dubai Internet City haft några grannkonflikter rörande yttrandefriheten.

– I vårt land går gränsen vid pornografi och känsligt religiöst material, säger Mahmood Eskandari. Men här i IT-byn har vi ingen censur. Vi har inte ens installerat utrustning för filtrering och det är vi själva som är operatörer.

Däremot uppmanar man alla sina kunder att låta bli att arbeta med pornografi och religiöst material.

– Skulle någon ändå göra det lär vi få reda på det och då tar vi en diskussion med den kunden, säger Mahmood Eskandari.

I Sony Ericssons ljusa och trendriktiga kontor i IT-byn arbetar 15 personer. Arbetsplatsen utgör huvudkontor för området Mellanöstern och Nordafrika som omfattar företagets marknader i 67 länder.

– Tidigare satt vi inne i centrala staden. Eftersom Internet City är en frihandelszon och vi slipper kostnaden för den lokala sponsorn kan vi räkna hem flytten på bara ett år, så det var en väl motiverad förändring, säger Mats Paulson.



Mats Paulson

Hittills tycker han att den största vinsten med att ha kontor i IT-byn är att de genomtänkta lokalerna och trevliga omgivningarna skapar arbetsglädje och att miljön känns helt rätt att bjuda in kunder till.

– Sedan är det ingen nackdel att vi har nära till en rad innehållsleverantörer. Det passar bra nu när Sony Ericsson så starkt har riktat in sig på att integrera ett attraktivt innehåll i mobiltelefonerna. Synergierna kommer säkert att bli ännu tydligare längre fram.

## Positiv stämning

En aspekt av Dubai Internet City som inte ska underskattas är själva stämningen, inte bara i IT-byn utan i hela landet. Det finns en framtidstro och en entusiasm som är så påtaglig att vem som helst dras med i känslan.

– Och allt som görs här är proffsigt genomfört, tillägger Mats Paulson. Allt från hästsport och golf till byggnadsverk och modern teknik – när emiratierna satsar på något blir de snabbt bland de bästa i världen på det.

MARGARETA JONILSON  
kontakten@lme.ericsson.se

## EU-kritik mot kinesisk 3G-standard

En EU-tjänsteman har nyligen gått ut och kritiserat att Kina vill införa 3G-standard TD-SCDMA. Enligt Franz Jessen, som arbetar för EU:s delegation i Peking, bör Kina lägga ned sina planer på att införa den standarden.

TD-SCDMA-tekniken har ett starkt stöd hos den kinesiska regeringen, som framför allt argumenterar för att det är den effektivaste tekniken i tätbefolkade städer.

Men Franz Jessen anser att ytterligare en standard skulle försinka 3G och att gemensamma standarder över hela världen både sänker kostnaderna och underlättar för alla resande konsumenter.

Han berömmar samtidigt Kinas telekomindustri för att den har tagit det försiktigt och tänkt efter mer än vad den europeiska branschen har gjort.

## Över 400 miljoner mobiltelefoner i år

Den totala mobiltelefonförsäljningen förväntas kliva över 400-miljonerstrecket i år. Detta mycket tack vare den kraftigt ökade försäljningen i Kina. Tredje kvartalet i år såldes 104,3 miljoner mobiler, det är 7,8 procent mer än samma kvartal förra året, enligt analysföretaget Gartner Dataquest.

– Det här är andra gången någonsin som det har sålts över 100 miljoner mobiltelefoner under årets tredje kvartal, säger Bryan Prohm på Gartner Dataquest.

Nokia ökade sin ledning ytterligare till 35,9 procent av den totala världsmarknaden och kunde även stoltsera med att ha klivit över 50-procentsstrecket i Väst-europa och EMEA-området. I Kina och USA var det i stället Motorola som stod för mer än hälften av försäljningen.

## EU investerar miljarder i 4G

EU kommer att bidra med uppemot 20 miljarder kronor till forskningsprojekt kring fjärde generationens mobiltelefoni. Ansökningstiden går ut i april nästa år, men enligt tidningen Ny Teknik är det redan klart att det är de stora telekomföretagen, med Ericsson, Nokia, Siemens och Alcatel i spetsen, som tar hem forskningsbidragen.

– För EU är det viktigt att få med stora bolag i 4G-projekten, eftersom de ger resultaten trovärdighet och ses som en garant för att någon tar hand om helheten, säger Karl-Einar Sjödin, svensk delegat i EU:s programkommitté för IT-forskning, till Ny Teknik.

För att försäkra sig om telekomjättarnas deltagande kommer pengarna främst att fördelas på några få riktigt stora projekt, eftersom storföretagen ogärna engagerar sig i en massa småprojekt.

## Höga förväntningar på MMS-intäkterna

MMS kan komma att inbringa över 76 miljarder kronor (8,3 miljarder dollar) om året, redan 2004. Det tror Juniper Research efter att ha intervjuat ett 40-tal höga chefer i branschen. Men förutsättningen är att operatörerna skyndar sig att bereda vägen för en massmarknad, med mobiler och nätverk.

– MMS är så mycket mer än att bara skicka bilder. Det öppnar dörren för en mängd olika informations- och underhållningstjänster, som kommer att generera dubbelt så mycket intäkter som vanliga person-till-person-meddelanden. MMS kan lyckas där wap misslyckades, säger Charles Lafage på Juniper Research till webbtidningen Cellular News.



Prototypverkstaden i Kista består av tre enheter. Hans Östling, till vänster, är ansvarig för mekanik, Magnus Laurell för elektronik och Carl-Johan Torstenson, till höger, är ansvarig för filterenheten.

FOTO: GUNNAR ASK

# Minifabrik med egna kunder

En fabrik i miniformat, där konstruktörer ofta tittar in för att föra en dialog med medarbetarna och se hur konstruktionsförslagen förverkligas. Denna minifabrik, som är Ericssons enda kompletta prototypverkstad, finns i Kista och servar kunder både inom och utanför koncernen med bland annat prototyper, modeller och mindre serier.

Prototypverkstaden, som organisatoriskt tillhör kärnenheten Supply, består av tre enheter: mekanik, elektronik och filter. Varje enhet har ungefär 20 medarbetare.

– Vi fungerar som en självständig enhet genom att vi har eget inköp, egen projektledning och egna leverantörer. Vårt arbetssätt skiljer sig också delvis från det sätt man arbetar på i Ericssons fabriker, berättar Carl-Johan Torstenson, ansvarig för filterenheten.

– Vi har ett mycket nära samarbete med konstruktörerna och ser oss som en serviceinstans åt olika designavdelningar, förklarar han.

– Flexibilitet och snabbhet är viktiga hörnstenar för alla uppdrag här i prototypverkstaden. Här går det snabbt att ändra tillverkningen allt eftersom kon-

struktionen ändras och förbättras, säger Magnus Laurell, som är ansvarig för elektronikdelen i prototypverkstaden.

En viktig del av prototypverkstadens uppdrag är att utgöra den första instansen för NPI, New Product Implementation.

– NPI innebär att vi startar industrialiseringen av nya produkter här för att den sedan ska fortsätta i den "normala" NPI-produktionen, säger Carl-Johan Torstenson och förklarar:

– Där fortsätter man arbetet med att anpassa produkten så den kan tillverkas i större volymer. Efter det flyttas tillverkningen eventuellt till en extern tillverkare, till exempel Flextronics, där den bereder plats för nästa produktgeneration i den egna tillverkningen.

Samtidigt nämner han utrustning för så kallad co-siting som ett annat viktigt område. Det handlar om filter- och combiner-produkter som gör det möjligt att använda en och samma site för både 2G- och 3G-basstationer. Det är viktig utrustning nu när 3G-systemen håller på att installeras.

– Här finns Ericssons enda kompletta mekaniska verkstad. Vi bearbetar plåt och även lite plast, berättar Hans Östling, som är ansvarig för denna del av prototypverkstaden.

– I vår maskinpark finns bland annat höghastighetsfräsar, svetsar, trådnistar och bockmaskiner, säger han och pekar ut de olika maskinerna. Här går det snabbt att införa de mekaniska ändringar som konstruktörerna vill ha gjorda. Ritningarna kommer för det mesta som en datafil men det händer ibland att någon konstruktör får en idé under lunchrasten och kommer med en ritning på servetten.

– Att det finns en prototypverkstad i närheten av konstruktörerna gör det möjligt för dem att snabbt kontrollera ritningar och konstruktionsidéer. Den möjligheten tror jag stimulerar kreativiteten för konstruktörerna och gör det också möjligt för dem att snabbt rätta eventuella tankegodor, säger Urban Fagerstedt, chef för kärnenheten Radio Network Development.

Vid ett arbetsbord på filterenheten sitter Mathias

Nordin och Klas-Rune Sundberg och diskuterar olika mätvärden på en bildskärm. Mathias Nordin är filterkonstruktör och Klas-Rune Sundberg arbetar bland annat med trimning, provning och beredning.

– Jag går regelbundet hit till verkstaden för att kolla hur min konstruktion fungerar och för att göra förbättringar. Närheten till verkstaden är en förutsättning för att jag ska kunna göra ett bra jobb. De som arbetar här kan produkterna och ger värdefulla synpunkter, säger Mathias Nordin.

Han är en av många interna kunder som minifabriken i Kista har. Exempel på annan verksamhet är producerbarhetsanalyser och att ta fram elektriska prototyper, modeller och "mock-ups", attrapper, samt att ta fram test- och produktionsutrustning. Ibland kan det även gälla mindre serieproduktion.

– Vi klarar allt som en vanlig fabrik gör och lite till – men inte i så stora volymer, sammanfattar Magnus Laurell.

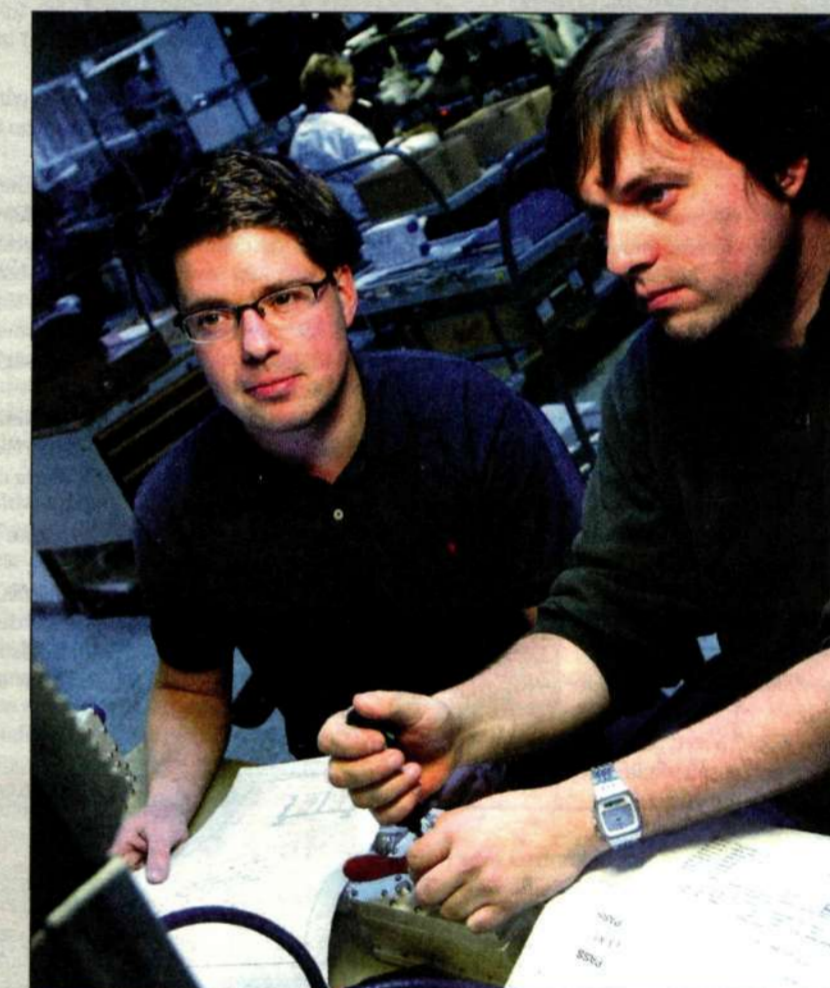
GUNILLA TAMM

gunilla.tamm@lme.ericsson.se

rsa.ericsson.se:8282/inside/factory/  
prototypverkstad



I modell- och prototypverkstaden för elektronik finns bland annat Mydata SMD-maskiner, som monterar komponenter. Maya Öhlin är operatör.



Mathias Nordin är filterkonstruktör och har kommit in i prototypverkstaden för att kolla ett filtertest. Här diskuterar han med Klas-Rune Sundberg, som bland annat arbetar med trimning, provning och beredning.



I den kompletta mekaniska verkstaden går det snabbt att göra de förändringar som konstruktörerna vill genomföra. Ove Berg jobbar vid en NC-fräs.

# Insourcing ett steg till outsourcing

Cirka 700 medarbetare inom området för informationssystem och informationsteknik samlas i bolagen EPAC och EGIS. Processen är en del i företagets globala effektiviseringsprogram inom området för IS/IT.

Det så kallade insourcing-projektet inleddes i augusti, då de ansvariga inom personalenheterna fick i uppdrag att identifiera samtliga medarbetare som arbetar 30 procent eller mer inom IS/IT. Processen är kontroversiell eftersom Ericsson siktar på att outsourca verksamheten inom IS/IT. Många oroar sig för att förlora jobbet, men avsikten är att placera dem hos arbetsgivare som har IS/IT som sin kärnverksamhet.

– Sådana här förändringar kan upplevas som skrämmande och framtiden är oviss, men vi kan inte säga så mycket just nu eftersom vi förhandlar med potentiella partners, säger Mattias Forsbäck, personalansvarig för Global IS/IT.



Mattias Forsbäck

Han är dock övertygad om att samlingsprocessen skulle ägt rum även om en outsourcing inte varit aktuell.

– Vi genomför detta för att få kontroll över resurserna. Vi får en tydligare bild av kostnaderna och kan därmed styra dem bättre.

Medarbetarna samlas i två bolag: EPAC, för de med kompetens inom informationssystem, respektive EGIS, för informationsteknik. Det finns projektledare från EPAC och EGIS i marknadsenheterna, dessa tar hand om den insourcing som äger rum utanför Sverige.

Anders Stenström sköter insourcing till EPAC. Bolaget har coacher som välkomnar nya medarbetare och gör dem bekanta med rutinerna. Dessa är chefer som arbetat i bolaget under en tid och de ser till att medarbetarna får rätt uppgifter. Anders Stenström säger att personalen börjar finna sig tillrätta i det nya bolaget.

– Jag tror att det öppnar möjligheter för dem när

de får arbeta tillsammans med kolleger som har samma typ av kompetens.

Anders Stenström står i nära kontakt med Roger Karlsson som har motsvarande uppdrag inom EGIS. Enligt Roger Karlsson ska IT-driften inom Ericsson fortsätta som vanligt under processen med insourcing.

I Sverige har cirka 130 personer gått över till EGIS och utanför Sverige har 320 registrerats som tillhörande bolaget.

– Vi har haft introduktionsmöten för medarbetarna och vi informerar dem även på vår hemsida (internal-itservices.ericsson.se). Alla nya medarbetare har välkomnats och fått instruktioner av sina nya chefer. Det har faktiskt till och med gått smidigare än jag vågade hoppas, säger Roger Karlsson.

– Kommunikationen till facken och medarbetarna har varit bland det viktigaste för oss. Det får inte finnas några oklarheter, säger Anders Stenström.

Även EPAC erbjuder information på sin hemsida (arena.ericsson.se).

I Sverige kan medarbetarna flyttas, men i resten av världen stannar de tills vidare där de är idag. Anders Karlsson, chef för EPAC i marknadsområdet Europa, Mellanöstern och Afrika, förklarar att insourcingen äger rum "virtuellt".



Doug Lockwood ser fram emot att jobba på ett företag vars kärnverksamhet är IS/IT, men han kommer att sakna Ericsson.

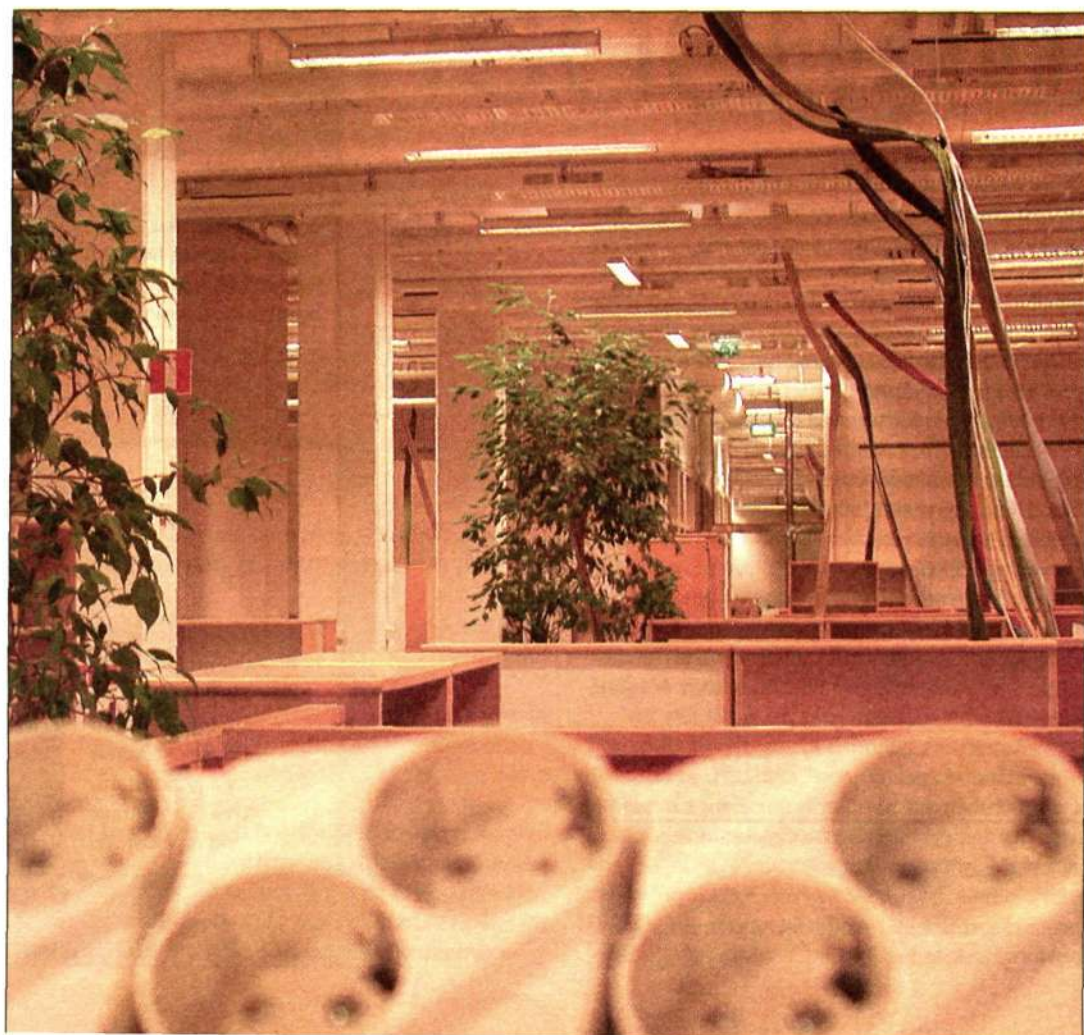
– Våra medarbetare är serviceinriktade och vill göra nytta lokalt snarare än att se sig själva som en del av Ericssons IS/IT-organisation. Men vi förklarar fördelarna med att ha en samlad organisation för IS/IT där medarbetarna kan utvecklas mer tillsammans med kolleger med liknande kompetens. När outsourcingen är genomförd kan Ericsson koncentrera sig på kärnverksamheten snarare än på hur man ska lösa frågor inom IS/IT, säger Anders Karlsson.

Doug Lockwood, ansvarig för EPAC:s insourcing i Nord- och Sydamerika, håller med:

– Outsourcing kommer att gagna Ericsson när det gäller service inom IS/IT. Som extern leverantör skulle jag vara mån om att ge bästa möjliga stöd. Det kommer att kännas märkligt att efter elva år inte ha Ericsson skrivet på min bricka, men jag ser fram emot att arbeta i ett bolag som är helt inriktat på IS/IT.

DODI AXELSON

dodi.axelson@ime.ericsson.se



Nu står det tomt där EPAC satt förut. EPAC finns numera i ett annat hus vid Telefonplan i Stockholm samt på ett antal andra orter i Sverige och i övriga världen.

# Teknikmöte med delad framtidssyn

– Vi har haft ett givande besök här i Kista med erfarenhetsutbyte, framtidsutsikter och tekniska diskussioner, säger Peter van Wijngaarden från Vodafone Libertel i Nederländerna. Han är en av 20 deltagare på ett teknikmöte som Ericsson arrangerar i Sverige varje år i november. I år hölls det för femte gången.

– Hemma i Nederländerna har vi teknikmöten, så kallade Technical Review Meetings, med Vodafone varannan månad. En gång om året kommer vi till Sverige och då ser programmet annorlunda ut, säger Johan de Jonge på Ericsson i Nederländerna, där han är teknisk chef i kundorganisationen för Vodafone Libertel i Nederländerna.

Han berättar att det finns tre syften med besöket i Sverige. Det ger Ericsson tillfälle att presentera och demonstrera den senaste utvecklingen och de nya te produkterna. Vodafone kan framföra sina förslag direkt till produktutvecklingsenheterna. Det tredje och inte minst viktiga är att värda och förbättra relationerna med Vodafone Libertel.

Michel Lenoir, som är ansvarig för en grupp som arbetar med konstruktion på högnivåspråk, deltog i Kista-mötet för fjärde gången.

– Under de här dagarna har vi fått ett bredare perspektiv på framtiden än vad de vanliga träffarna ger. Speciellt intressant tycker jag det var att lyssna på vad Ericsson Consumer Lab hade att berätta. Det var information som är nyttig för oss tekniker, säger han.

Även Leo Verstraeten, som leder en grupp som arbetar med strategi och support för Network Development, är nöjd med mötet i Kista.

– De diskussioner som vi hade om strategi var bra, det är viktigt att veta att Ericsson och Vodafone båda går i rätt riktning. I de mindre arbetsgrupper som vi hade blev det intressanta diskussioner där vi kunde gå in på tekniska detaljer. Här fick vi också träffa Ericssonmedarbetare med specialkunskap, förklarar han.

– Telekommarknaden har det tufft nu och jag tror att det är nödvändigt att Ericsson och Vodafone tillsammans jobbar på att komma igenom den svåra tiden. Jag tror att det finns en positiv framtid som inte är alltför långt bort, säger Peter van Wijngaarden, ansvarig för Network Development. Han menar att Vodafones lansering av Vodafone Live med MMS är ett gott tecken och att dessa tjänster kan öka trafiken i näten. Vodafone Live lanserades för några veckor sedan i Holland och intresset har varit mycket stort. När väl trafiken i näten börjar öka behövs mer kapacitet och det öppnar vägen för 3G.



Johan de Jonge från Ericsson i Nederländerna visar sin telefon med portalen Vodafone Live för Peter van Wijngaarden, Michel Lenoir och Leo Verstraeten, alla från Vodafone i Nederländerna.

FOTO: ECKE KÜLLER

## VODAFONE

I mars 1995 fick dåvarande Libertel, nuvarande Vodafone, sin GSM-licens och ett halvår senare togs nätet i drift. Idag har det 3,2 miljoner abonnenter och är Nederländernas näst största GSM-system.

Ericsson är huvudleverantör till Vodafone i Nederländerna och har, förutom infrastrukturen till GSM-systemet, levererat utrustning för GPRS. Just nu pågår leveranser och installation av WCDMA-utrustning från Ericsson.

Teknikträffen i Kista är ett bra exempel på det långvariga och nära samarbetet mellan Vodafone och Ericsson. Eller som Michel Lenoir sammanfattar det:

– Vi behöver er och ni behöver oss.

GUNILLA TAMM

gunilla.tamm@ime.ericsson.se

# if

you need to deliver a better product while lowering costs

# then

take advantage of business rule technology through the partnership between ILOG and Ericsson



Changing the rules of business™

To see how ILOG is already at work in Ericsson products visit <http://ericsson.ilog.com> or contact us at [ericsson@ilog.com](mailto:ericsson@ilog.com)

©2002 ILOG, Inc. All rights reserved. ILOG and the ILOG logotype are registered trademarks. All other brand, product, and company names are trademarks of their respective owners.

*Har du skickat in ditt bidrag än?*

**Ericsson Entrepreneur 2003**

<http://inn.ericsson.se>

Make your idea fly!

**COMPETITION**

Ericsson Entrepreneur 2003

# Servicechefen siktar på kraftig tillväxt

Services Growth Program – verktyget för att öka försäljningen av servicetjänster inom Ericsson – har drivits inom Marknadsenheten för Norden och Baltikum, NOBA, sedan i somras. Ericssons Norgechef Tor Frydenberg är ansvarig för programmet och tror på en kraftig försäljningsökning de kommande åren.

I dag inser förhoppningsvis vartenda säljlag inom NOBA att försäljningen av servicetjänster är lika viktigt som att sälja system för att säkra Ericssons framtid. Men för att verkligen lyckas skapa tillväxt inom serviceområdet krävs det att de kundansvariga (KAM) och säljlagen förses med rätt kunskap och goda argument.

– Ett argument som alla kunder förstår är att vi kan både driva och underhålla deras nät billigare än de själva. Helt enkelt därför att vi gör det i större skala, det vill säga åt flera operatörer samtidigt, säger Tor Frydenberg och fortsätter:

– Den senaste månaden har vi slutit tre stora support-avtal inom NOBA. Samtliga avtal har ingåtts i samband med stora systemkontrakt vilket ger oss goda referenser att bygga vidare vårt serviceerbjudande på. Nu måste vi göra Services till ett eget affärserbjudande och sälja det som en tjänst i konkurrens med andra servicebolag på marknaden, säger han.

## Bra projekt på gång

Tor Frydenberg rapporterar till en styrgrupp bestående av representanter från Global Services, enhets-

chefen Steinar Tveit och personal inom affärsutveckling och linjeorganisationen NOBA Services, samt några av de kundansvariga inom enheten. Gruppens strategi är lika enkel som självklar.

– Vi ska satsa mer inom områden som systemintegration, nätoptimering och nät drift. Där kan vi i dagsläget göra mycket mera i förhållande till de affärsmöjligheter som finns. Samtidigt ska vi öka våra aktiviteter där vi redan är etablerade, exempelvis inom kundsupport, nät support och hårdvaruservice.

## Tror på kraftig tillväxt

Så kallade "tigerlag", bestående av säljare och personal från Global Services, har tillsatts för vart och ett av ovanstående områden. Deras uppgift är att identifiera affärsmöjligheter och därefter anpassa serviceerbjudanden efter dessa. Enligt Tor Frydenberg är flera intressanta projekt på gång och han tror på en kraftig servicetillväxt inom NOBA.

– Vi ska öka serviceförsäljningen rejält de kommande åren. Målet är att etablera oss bland de främsta inom koncernen på det här området, vilket vi också tycker är en rimlig målsättning.

JENZ NILSSON

jenz.nilsson@ime.ericsson.se

## Rätt säljstöd till frontlinjen viktigt

Marie Lönn är säljansvarig för servicetjänster mot Telias fastnätbolag Skanova i Sverige. Hon har märkt en positiv attitydförändring hos kunderna när det gäller viljan att betala för service och support.

– Affärsmöjligheterna är stora, men vi som träffar kunderna behöver ett bra säljstöd, säger hon.

Marie Lönn har sedan 1996 haft säljansvaret för Services mot flera olika svenska Ericssonkunder. Det är hon som, ansikte mot ansikte med kunderna, ska övertyga dem om att Ericsson både kan driva och underhålla deras nät billigare och bättre än vad de själva klarar av.

– Det är en utmaning, framför allt när det gäller produktnära tjänster som support och installationer. Sådana saker har ju kunden gjort själv i alla tider. Oftast blir det en lång diskussion med kunderna som handlar om att få dem att förstå mervärdet av att köpa en tjänst, säger hon.



Marie Lönn

Fast hon märker att många kunder trots allt har börjat inse att det finns ett värde i de servicetjänster som Ericsson erbjuder och att dessa tjänster inte är gratis.

– Jag är övertygad om att det finns möjligheter till riktigt stora affärer för oss, framför allt inom serviceområden där Ericsson tidigare inte har varit så känt.

Men för att dessa affärsmöjligheter ska kunna förverkligas behöver många säljare av servicetjänster ett bättre säljstöd.

– Vi måste jobba mycket mera med prissättningen. Det finns standardlistor att följa, men de ger bara en indikation. Även om det är svårt att sätta ett pris på humankapital så måste det stämma i förhållande till värdet för kunden, säger hon och fortsätter:

– Kan vi få bättre hjälp med detta så kan jag tillbringa betydligt mera tid ute hos kunden där jag gör mest nytta.

JENZ NILSSON



Ericsson bygger 3G-nät för fullt i Sverige och de övriga nordiska länderna står på tur. Här pågår installation av operatören 3:s UMTS-basstationer på ett hotelltak i Stockholm. Services Growth Program lanserades nyligen inom marknadsområdet och leder förhoppningsvis till fler nät supports- och drifts-kontrakt för Ericsson framöver.

FOTO: TOMMY JOHANSSON

## Operatören som vill röra om i grytan

Ericssons 3G-kund Hi3G kallar sig numera 3. Det nya varumärket ska få fart på försäljningen av mobiltjänster och mobiler, bland annat i Norden. Med världsoveroperatören Hutchison som störste ägare är 3 en spännande utmanare till de etablerade operatörerna inom NOBA. Bolaget är inte heller främmande för att lägga ut sin nät drift på leverantörer som Ericsson.

Hi3G kommer även fortsättningsvis att vara det juridiska namnet på mobiloperatören. Men det är 3 som ska attrahera abonnenter med mobiltjänster och andra UMTS-relaterade produkter. Därmed har bolaget tagit ytterligare ett steg i den offensiva 3G-satsning som inleddes när Hi3G tog klivet in på den svenska telekommunikationsmarknaden för drygt två år sedan.

– Vi är en renodlad 3G-operatör och koncentrerar oss på mobila multimediatjänster. Målet är att göra det lätt för våra kunder att använda bilder i mobilen. Det kan gälla bilder från olika mediebolag, säger Niclas Lilja, informationschef på 3 i Sverige.

Företaget har under två års tid byggt upp en UMTS-verksamhet från grunden med finansiellt stöd av de båda storägarna Investor och Hutchison. Varumärket 3 finns i dag i nio olika länder över hela världen. Samtliga lokalbolag använder sig av en gemensam IT-plattform som Hutchison har utvecklat.

– Själva skulle vi aldrig haft råd att bygga en sådan IT-funktionalitet här i Norden. Detsamma gäller varumärkessatsningen och mobiltelefonsavtal. Det är Hutchison som står även för dessa satsningar, säger Niclas Lilja.

## Nöjda med Ericsson

I Norden har bolaget UMTS-licenser i Sverige och i Danmark. I Sverige är Ericsson 3G-leverantör till deras nät i storstadsregionerna Malmö, Göteborg och Stockholm. De är nöjda med hur Ericsson har skött nätbygget hittills.

– Det har gått väldigt bra och vi har i dag 3G-täckning i storstadsområdena. Parallellt med detta bygger vi i Sverige också ett landsortsnät. Orosmolnet för oss är att processen för att få bygglov för att sätta upp 3G-master är så tidsödande, säger han

JENZ NILSSON

Hi3G ansökte nyligen, liksom Orange och Vodafone har gjort före dem, om förändrade licensvillkor för 3G-utbyggnad i Sverige.

– Vi bedömer det helt enkelt som omöjligt att ha 3G-täckning i hela Sverige före slutet av nästa år, just för att bygglovsprocessen tar längre tid än vad vi har beräknat, säger han och fortsätter:

– Vi vill inte pressa fram någonting förrän vi har stabiliserat våra processer och utvecklat våra tjänster. Det handlar ju trots allt om att leva upp till kundernas förväntningar.

## Lansering i vår

Bolaget arbetar för närvarande tillsammans med ett antal företag inom mobiltjänstutveckling och testar olika tjänster som snart ska lanseras brett inom Norden.

– I vår kommer vi att börja sälja både mobiltelefoner och tjänster i de områden där vi har 3G-täckning. Tanken är att vi därefter ska släppa nya mobiltjänster i takt med att vårt nät växer.

Bolaget är inte främmande för att så småningom lägga ut driften av sitt 3G-nät på leverantörer som Ericsson.

– Vi söker samarbete så mycket det går. När det gäller att låta någon annan driva våra nät så är det intressant på lite längre sikt. I ett startläge vill vi däremot ha full kontroll över de egna tillgångarna.

I ett första skede inriktar sig 3 på Sverige och Danmark men är inte främmande för en snar etablering i något av de andra nordiska länderna.

– Förhandlingar pågår, men ännu är inget klart, säger Niclas Lilja och tillägger att 3 hoppas kunna skapa lite turbulens på den nordiska 3G-marknaden.

– I den här regionen finns ett antal operatörer som av tradition har en stark ställning på marknaden. Nu kommer vi och Orange in och rör om i grytan, vilket borde glädja konsumenterna. På sikt kan det leda till att priset på enkla mobiltjänster, exempelvis vanliga samtal, kan komma att utsättas för en viss press, säger han



Niclas Lilja, informationschef hos operatören 3 i Sverige, är nöjd med hur Ericsson har skött byggandet av deras 3G-nät i Sverige. När processerna och näten har stabiliserats är 3 inte främmande för att låta leverantörer som Ericsson även sköta nät driften.

Penna för manuell inmatning av data. Även antenn för satellitöverföring.

Inbyggd mobiltelefon och kamera för tvåvägs videokommunikation. Handsfree.

Länk till hemdatorns ekonomiprogram för kontroll av månadens räkningar, betalningar och kommande utgifter. Ljudsignal varnar vid övertrassering.

Lås- och larmfunktion kopplad till bil, hem, sommarstuga och båt. Larmar vidare till polis, brandkår och vaktbolag.

Röststyrd agenda håller ordning på möten, deadlines, viktiga datum och klockslag. Automatisk uppringning och ursäkt när du är för sen.

Betalkortsfunktion direktlänkad till bank, finansbolag och kreditinstitut. Kommunicerar med hemdator.

Uppkoppling till internet. Musik, radio och tv-sändningar via nätet.

GPS navigator som programmeras efter din smak och dina önskemål på närliggande restauranger, biografier, caféer m m. Worldwide.

Sensor som läser av ditt fingeravtryck. Identitetsfunktion giltig som ID, pass, körkort och patientbricka.



## BlueLabs och Flextronics – framtidens produktutveckling.

BlueLabs, en av landets ledande högteknologikonsulter, har blivit en del av Flextronics Design. Resultatet är en ännu vassare utvecklingspartner för svensk industri. Målstyrd kreativitet, design, tillverkning och logistik finns nu under samma tak.

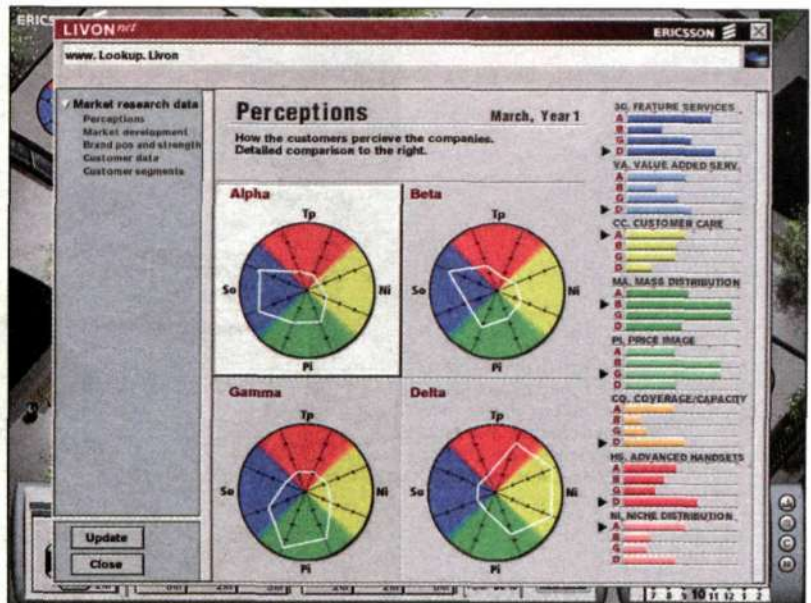
Produkten på bilden existerar inte – ännu. Men det beror egentligen bara på att ingen bett oss sätta igång. Tekniken och kompetensen finns. Vår starka sida är att frigöra kraften i goda idéer och förverkliga dem inom givna ramar för både tid och pengar. De flesta innovationer kan faktiskt planeras och idéarbete måste struktureras om projektplanerna ska hålla.

Därför är kreativitet i vår värld mer än banbrytande design och kloka funktioner. Med Flextronics samlade resurser kan vi erbjuda nya lösningar för utveckla, tillverkning och logistik. Vi har större resurser och mer erfarenhet än de allra flesta. Och synergierna kommer våra uppdragsgivare tillgodo. Hela vägen från innovation till serietillverkning.

Flextronics Design är specialister på produktutveckling för teknikföretag runt om i världen. Vi är mer än 1 500 experter inom projektledning, elektronik, formgivning, mekanisk konstruktion, mjukvara och testmetoder. Flextronics Design är en del av Flextronics International Ltd, med 95 000 anställda och verksamhet i 29 länder.

Göteborg, Karlskrona, Linköping, Luleå, Malmö, Pajala, Stockholm och Västerås.  
Tel 08-470 20 00. [www.flextronics.com](http://www.flextronics.com)

**FLEXTRONICS**  
Design



Market Reality är en simulering, en virtuell marknadsplats, som laddas med data från verkligheten. Ett billigt och bra sätt att testa marknadsstrategier.

# Samarbete ger kunskap om kundens kunder

Telia och Ericsson Consumer Lab har tecknat ett treårigt samarbetsavtal som ger båda parter fördjupad kunskap om konsumenternas beteenden och önskemål. Avtalet omfattar bland annat marknadssimuleringen Market Reality och modeller för segmentering av kunderna.

– Vi har haft ett bra samarbete under en lång period, men det har inte funnits något formellt avtal. Det här avtalet är ett tecken på att vi gör rätt saker och att vi är erkända som en strategisk affärspartner, säger Henrik Pålsson, chef för Ericsson Consumer & Enterprise Lab.



Henrik Pålsson

Consumer Lab är en enhet inom Ericsson som samlar och analyserar data om slutanvändarna av tjänster och produkter inom telekomsektorn. Med både kvantitativa och kvalitativa metoder samlas data in från marknader i hela världen. Kunskapen används bland annat internt som riktningsskåp för Ericssons produktutveckling och externt som värdefull konsulttjänst i samarbete med operatörer.

– Våra operatörskunder väntar sig att Ericsson vet vad slutanvändarna vill ha. Det är ett krav på oss, i egenskap av internationell spelare, att känna kundens kunder, säger Henrik Pålsson.

För att målgrupper och samarbetspartners ska kunna ta till sig informationen har Consumer Lab utvecklat en datasimulering i form av en virtuell marknadsplats som kallas Market Reality. Simuleringen bygger på verklig data och kan laddas med information från den marknad som kunden önskar. Det hjälper interna och externa målgrupper att arbeta med kundfokus.

– Deltagarna spelar mot varandra i datanätverk och målet är att dominera marknaden för mobila tjänster. Telia har en variant av Market Reality som bygger på data från Norden, säger Henrik Pålsson.

Bernt Åkerström, ansvarig för Business Intelligence och stort framsteg och poängter att såväl Telia som Ericsson kan erbjuda varandra kunskap som de inte kan få var och en på sitt håll.

– Vi har en djup kunskap om vår marknad som Ericsson inte kan få genom egna undersökningar. Consumer Lab kan ge oss modeller och internationella



Bernt Åkerström

jämförelser som vi inte kan skaffa själva. Det här är verkligt partnerskap, säger Bernt Åkerström.

– Market Reality och vår gemensamma förädling av kunskap är basen i samarbetet. Vi kommer att använda simuleringen både när det gäller den privata marknadssidan och den del av vår verksamhet som är riktad till företag, fortsätter han.

Henrik Pålsson konstaterar att djup kunskap om slutanvändarnas önskemål är avgörande för den som vill lyckas på marknaden.

– Hittills har operatörerna konkurrerat med täckning, kapacitet och pris. I framtiden är det rätt tjänsteutbud som gäller – Consumer Lab har de pusselbitar som kunderna behöver.

JESPER MOTT

jesper.mott@lme.ericsson.se

## ERICSSON CONSUMER & ENTERPRISE LAB

Ericsson Consumer & Enterprise Lab leds av en styrgrupp med representanter från affärsenheterna Systems och Global Services, kärnenheten Service Networks and Applications samt Ericsson Research och Ericsson Enterprise.

Verksamheten är indelad i tre enheter:

- Consumer Lab Research and Consulting sköter

undersökningarna och säljer tjänster inom marknadsresearch via Ericssons säljorganisation

- Consumer Advisory Group tillgodoser Ericssons interna behov av produkt- och tjänsteutveckling
- Enterprise Lab är en enhet som samlar kunskap om affärsmänskan som användare för att bättre förstå behoven ute hos företagen.





Sven Lindmark tror att området mobil datakommunikation är ett område med stor tillväxtpotential. "Marknaden växer ju med omkring 40 procent per år," exemplifierar han. Men när man blickar tillbaka på området kan man upptäcka flera fallgropar som kan undvikas. Att tala för mycket om nästa tekniksteg, exempelvis 3G eller 4G, innan det är här, är en sådan fara, enligt honom.

FOTO:  
ANNA REHNBERG/KAMERAREPORTAGE

# "Snacka inte ihjäl 3G"

Det går att snacka ihjäl en marknad med stor potential. "Om man redan nu talar för mycket om hur häftigt 4G kommer bli, så finns en risk att intresset för 3G-marknaden dör." Det säger Sven Lindmark som är doktor i mobilt Internet. Han disputerade nyligen med sin avhandling – en historisk analys av området mobil datakommunikation.

Sven Lindmark hävdar att ett av skälen till att GPRS och andra 2,5-tjänster inte blivit en lika stor framgångssaga som väntat, är att telekomleverantörerna talat för mycket och för tidigt om hur bra 3G kommer att bli.

– Det finns en uppenbar fara i att för tidigt slå på trumman för nästa steg. Redan för ett par år sedan talade alla om hur många häftiga tjänster det skulle finnas när 3G-näten var utbyggda. Det kan ge förödande effekter på en gryende marknad. Risken är stor att både operatörer och konsumenter väntar på nästa steg, i stället för att använda de tjänster som finns idag eller utveckla fler nya tjänster för den existerande tekniken, sammanfattar han.

Avhandlingen är en historisk analys av området mobil datakommunikation och skrevs på institutionen för Industriell organisation och ekonomi, på Chalmers Tekniska Högskola i Göteborg. Idag arbetar Sven Lindmark med ett par olika projekt inom Chalmers. Ett av dem innebär ett samarbete med Ericsson, där man undersöker marknaden för mobila Internet-tjänster och försöker identifiera barriärer inom området.

Trots att Sven Lindmark i sina slutsatser riktar en del skarp kritik mot både telekomleverantörer och operatörer, så tror han att marknaden mobil data-

kommunikation har en stor tillväxtpotential även framöver. Men för att marknaden ska ta fart på allvar krävs förändringar i flera led. Bland annat måste telekomleverantörer och operatörer bli bättre på att marknadsföra den teknik som redan finns. Fler intressanta tjänster måste utvecklas för både 2,5G- och 3G-näten. Även distributionsleden är i behov av förbättring, ett exempel är att kompetensen hos personalen som arbetar med att sälja mobiltelefoner och handdatorer måste öka. En annan tanke är att mobiltelefoner kanske ska säljas även av andra återförsäljare, som inte säljer liknande elektronikvaror idag.

## Marknaden måste byggas från grunden

Den som läser Sven Lindmarks avhandling blir snabbt påmind om att det tar ganska lång tid för ett nytt teknikområde att växa fram. En ny marknad måste byggas upp från grunden. Allt måste finnas på plats samtidigt: näten, terminalerna, distributionsleden och grunden för ett behov hos användarna. Många exempel på lyckade satsningar inom mobilt Internet kommer från Asien och framför allt Japan. Men Sven Lindmark pekar även på ett svenskt exempel:

– I Sverige valde man på 1970-talet att lansera det

enkla mobilsystemet MTD, före lanseringen av NMT. På så sätt skapades ett behov hos konsumenterna och distributionsleden utvecklades redan innan den förbättrade versionen av tekniken fanns på plats. Det är ett bra exempel på vikten av att tidigt lansera enkla tjänster.

Han har också en del tankar om konsumenternas beteende och vad som ligger till grund för så kallade "killer applications" (mobiltjänster som blir stora försäljningsframgångar).

## Ett stort steg

– Tekniksprången får inte vara för stora för användaren. För den som aldrig skickat ett SMS är steget stort att gå in och boka tågresan på sin mobil. Tjänsterna ska vara enkla att använda och både nyttoaspekten och nöjesaspekten är viktiga. Och så får tjänsterna ju inte vara för dyra.

Sven Lindmarks dröm framöver är att fortsätta forska inom området mobil datakommunikation, och kanske även titta närmare på hur arbetet med standarder skulle kunna förbättras.

– Jag har känt att det finns ett ganska stort sug efter mer kunskap inom dessa områden, säger han.

ULRIKA NYBÄCK  
ulrika.nyback@ime.ericsson.se

**Fotnot:** Sven Lindmarks avhandling heter "Evolution of Techno-Economic systems: An investigation of the Evolution of Mobile Communications". Den kostar 300 kronor och kan beställas från:

svelin@mot.chalmers.se

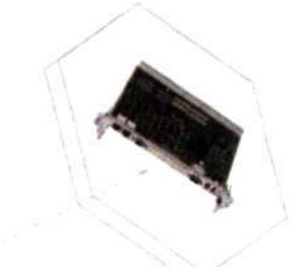
Packing high performance and versatility on a 6U CompactPCI® single slot CPU board

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.



WE ARE EXHIBITING:

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

For more information, please visit  
[www.sbs.com](http://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

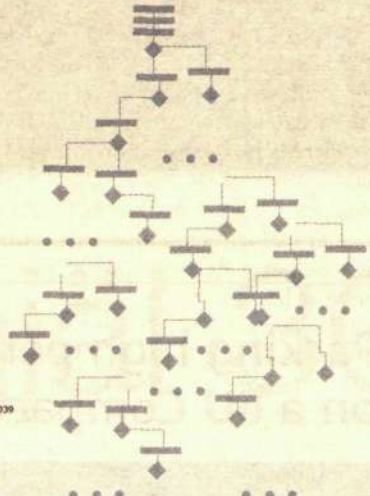
Tel +49 821 5034 0  
Fax +49 821 5034 119  
sales@sbs-europe.com



Sophisticated network processors designed around a simple principle.  
No engineer can afford to waste development time.

To help you reduce development time, Agere Systems, a leader in advanced integrated circuit solutions, brings you the PayloadPlus® family of network processors. As an integral part of our complete fiber-to-fabric networking solutions, PayloadPlus uses a high-level programming model to simplify software development as well as a common-device architecture that enables hardware scalability.

With Agere's Functional Programming Language (FPL) you can perform high-speed packet classification processing without iterative microcode development and hand optimisations.

AGERE SYSTEMS FPL	VS.	COMPETITIVE "C"/ MICROCODE PROGRAMMING
<pre> -ATM_IP_Ext_ACL: 0x0:4 // LLC/SNAP Header Present   LLC_SNAP_IP_Ext_ACL(); -ATM_IP_Ext_ACL: 0xA:4 // VC-MUX   curr_len = Get_curr_Length()   fSetGlobal(LLHL,\$curr_len)   IP_Ext_ACL(); -ATM_IP_Ext_ACL: 0xF:4 // VC-MUX   Forward_CPU(ISO_IS_15); -ATM_IP_Ext_ACL: BITS:4   Discard_PDU(ATM_UNKNOWN_PROTOCOL); </pre>		<pre> _EXPORT_VECTOR_S: CALL ALL_PACKETS,%GRO CHPN LLC_SNAP_HEADER,%HD37 JNZ DISCARD_BAD_SNAP CHPL LLC_SNAP_HEADER,%HD37 JNZ DISCARD_BAD_SNAP CHPN LLC_SNAP_OST,%HD38 JNZ DISCARD_BAD_SNAP ;LLC header validated ;if the protocol IPv4 CHPL PID_IP_DATAGRAM,%HD38 JZ ATM_SNAP_IP ; ;if the protocol MPLS CHPL PID_MPLS_DATAGRAM,%HD38 JZ ATM_SNAP_MPLS ; ;if the protocol IPv6 CHPL PID_IPV6_DATAGRAM,%HD38 JZ ATM_SNAP_IPV6 ; ;not considered protocol JMP EJECT_UNKNOWN_PROTOCOL DISCARD_BAD_SNAP: ;should it be counted separately? JMP DISCARD ATM_SNAP_EXT: ;all subsequent stages that header starts in the HD39 MOVL %R0,%HD39 ; send to the next stage SEND JVEC </pre> 
<p>FPL is</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Easy to learn, programme, debug and maintain</li> <li>• Reusable across the entire PayloadPlus family of network processors</li> <li>• Compact, typically 10-20 times fewer lines of code</li> </ul>		

Our PayloadPlus device architecture spans the broadest range of multiservice applications and performance levels.

- Patented pattern-matching processor simplifies multiprotocol traffic classification
- Dedicated "C" programmable processors perform traffic management, policing, modification and statistics collection
- Intuitive application partitioning by function eliminates trial-and-error performance analysis

Reduce your development time with PayloadPlus network processors.  
Visit [www.agere.com/enterprise\\_metro\\_access](http://www.agere.com/enterprise_metro_access)  
or call 46 (0)8 594 607 00 in Sweden; 44 (0)1344 865-900 in UK.



# TSP – ett företag i företaget

Ericssons Telecom ServerPlatform, TSP, har efter några års utveckling utsetts till att vara basen för alla kontrollservrar inom Ericssons system.

– Vi hade redan från början rätt ambitionsnivå och har nu efter några steg en förstklassig plattform att bygga produkter på, säger Michael Arnsten från produktledningen.

TSP har sedan prototypstadiet 1997 utvecklats till att nå driftprestanda som knappast överträffas av någon annan, möjligen då Ericssons egen AXE-plattform, som den hämtat idéer från. TSP, som redan nått sin fjärde generation, betjänar idag cirka 30 miljoner abonnenter runt om i världens mobilsystem. Oftast i form av en HLR, Home Location Register, databaser för mobiloperatörens abonnenter, för TDMA och CDMA. På senare tid också som Service Capability Servers för extratjänster, eller som noder för betalning och behörighet – såväl för 2G-nät som 3G-nät och IP-nät.

– Att vi på så kort tid lyckats ta fram en rad bra produkter beror till stor del på att vi från början gjorde rätt val mellan egenutvecklat och inköpt i plattformen, säger Michael Arnsten. En helt egenutvecklad plattform blir för långsam och dyr att ta fram för denna typ av applikation, en helt inköpt blir å andra sidan svår att få lönsam och kan lätt leda till att man bygger in sig i en position där man blir beroende av en leverantör.

I TSP köper man in färdig teknik, hårdvara och mjukvara, både utifrån och inom Ericsson, och kombinerar den med egenutvecklade komponenter. Denna kombination innebär att man alltid kan följa den allmänna tekniska utvecklingen och ligga i yttersta framkanten.

## Tack till Kanada

– Tack vare detta fungerar vi som ett litet företag i företaget, där vi med relativt liten budget kan köra

korta projekt och arbeta i tvärfunktionella grupper, förklarar Michael Arnsten.

Bo Andrén, chef för TSP:s produktledning, vill också tacka personalen på lokalbolaget i Montreal, LMC, som fungerat som drivkraften vid utvecklandet av de första TSP-produkterna. När de nu lämnar över ansvaret till Älvsjö, för att själva ta sig an nya uppgifter, (bland annat MMS) kan de se tillbaka på ett mycket gott jobb när de med orädd optimism attackerade och besegrade den svåra amerikanska marknaden.

Utan att dyka för djupt ner i historien kan det sägas att kanadensarna snabbt förstod att nyckeln till den amerikanska marknaden var att man använde öppna system och teknik som ingav förtroende. Med fin känsla för vad som var rätt teknikval på den öppna marknaden kunde man snabbt ta fram en fungerande prototyp av en HLR med öppen teknik för en ledande kund, AT&T Wireless. Sedan var isen bruten. Tillsammans med de svenska teleexperterna skapade kanadensarna en svårlagen kombination.

## Snart fem nior

– De mätningar som kontinuerligt görs av systemens prestanda, ISP, i form av driftsäkerhet visar att TSP nu är uppe i det som brukar kallas fem nior, det vill säga 99,999 procents drift utan avbrott. Det motsvarar cirka fem minuters avbrott, planerade plus oplanerade, på ett år, säger Michael Arnsten.

Det är mycket bra och motsvarar det som ibland kallas Telecom Grade.

En annan styrka med TSP är dess höga skalbarhet. Den gör det möjligt att bygga både små och medelstora system och tillåter nätoperatörerna att bygga ut i den takt de vill. TSP är ett kluster av löst hopkopplade processorer. För att åstadkomma skalbarheten och robustheten är den egna TSP-databasen fördelad på processorerna vilket gör att varken enstaka hård- eller mjukvarufel får systemet att stanna.

Den senaste TSP-versionen, 4.0, har haft tyngdpunkt på drift och underhåll och IP-signalering. I nästa, 5.0, ligger tonvikten på metoder och hjälpmedel och att få ner installationstider och förbättra användarvänligheten. TSP-konceptet vidgas också med 4.0 och 5.0 för att göra det möjligt för befintliga UNIX-tillämpningar att också använda TSP utan stora anpassningskostnader.

LARS CEDERQUIST

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

För varje version av serverplattformen TSP sätts ribban högre när det gäller produkter och arbetssätt. Här har några av TSP-medarbetarna samlats kring den senaste versionen, TSP 4.0. Medsols: Michael Arnsten, Michel Sundin, Hans Meisner, Ulf Markström och Magnus Engberg.

FOTO: ECKE KÜLLER



Bo Andrén

## Basstationer för snabbare lansering

Det blir allt viktigare för operatörerna att snabbt kunna lansera nya nät och tjänster. Det kräver lösningar med få basstationer och enkel hantering. Ericssons GSM-basstationer 2106 och 2206 (utom- och inomhus) har flera tekniska fördelar som stöder detta.

En nyckel är den dubbla sändar/mottagarenheten, dTRU i en enhet, som på ett unikt sätt förbättrar länkbudgeten. Operatören kan starta sitt nät med färre siter som ger full täckning tack vare förbättrad (3dB) sändareffekt på nerlänken och ökad känslighet och förstärkare (TMA) på upplänken.

En annan sak som stöder snabb lansering är att Power Supply-enheterna (PSU), som hanterar omvandlingen från växelström till likström, är integrerade i skåpet och inte behöver installeras för sig.

En tredje faktor är att 2Xo6 är lätt att konfigurera. Den programmerbara CXU-n (Configuration and Switch Unit) gör att det bara tar minuter att konfigurera siten på önskat sätt och slippa den mänskliga faktorn. ASU (Antenna Sharing Unit) gör det enkelt att låta GSM och TDMA dela på en site (co-siting) utan besvärliga uppkopplingar. ASU-n är dessutom inbyggd i kabinettet. Och DXU (Distribution and Switching Unit) kan få rätt mjukvara för konfigurationen genom att man byter ett flash card, minneskort. Det tar annars timmar att ladda ner mjukvaran till siten.

## Lär datorerna spela levande musik

### Varför låter inte datorns musik

lika levande som när människan spelar ett instrument? Den frågan har professor Johan Sundberg, doktor Anders Friberg och doktor Roberto Bresin med flera på Kungliga Tekniska Högskolan



Människan avviker från partituret för att skapa liv i musiken. Det gör inte datorn – ännu.

i Stockholm ställt sig och försökt besvara genom att ta fram en grammatik som visar hur människan avviker från det skrivna partituret för att skapa liv i musiken. I mitten av november presenterade de sina tankar i Electrum i Kista.

Något väsentligt fattas i datorns musik, bland annat timingen – det vill säga tempo, tidsintervall, tonlängd och betoning. Eftersom maskinen inte förstår vad den spelar kan den inte gruppera toner som hör ihop, med mikropausar och tempoändringar. Analysen visade också hur man med staccato och legato och andra knep kan skapa olika stämningar, till exempel lycka, vemod, ömhet med mera. Mycket av det som musikern använder för att göra musik av noter liknar det vi använder när vi gör tal av text.

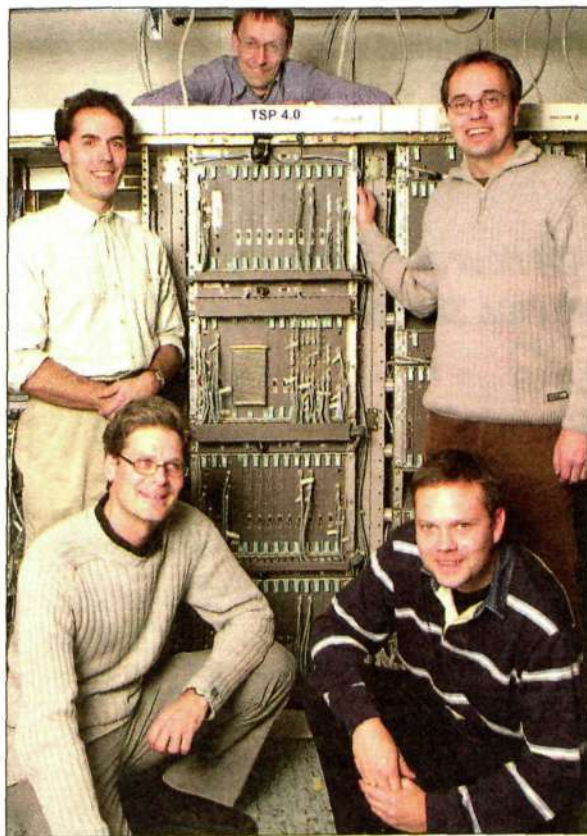
Hur kan nu dessa rön komma mobiltekniken till godo? Jo, eftersom mobilen är världens mest sålda synt (men ännu ej använd som sådan) kan man börja med att skapa mer uttrycksfulla ringsignaler, som låter olika, beroende på om den som ringer är på gott humör eller irriterad.

[www.speech.kth.se/music/performance](http://www.speech.kth.se/music/performance)

tips

**Gratis utbildning över Internet.** Ericsson University erbjuder fler än 250 nätbaserade kurser gratis fram till sista december. Du kan gå kurserna hemifrån om du vill. Det enda du behöver är en Internet-uppkoppling och ett e-postkonto. Du hittar all information på:

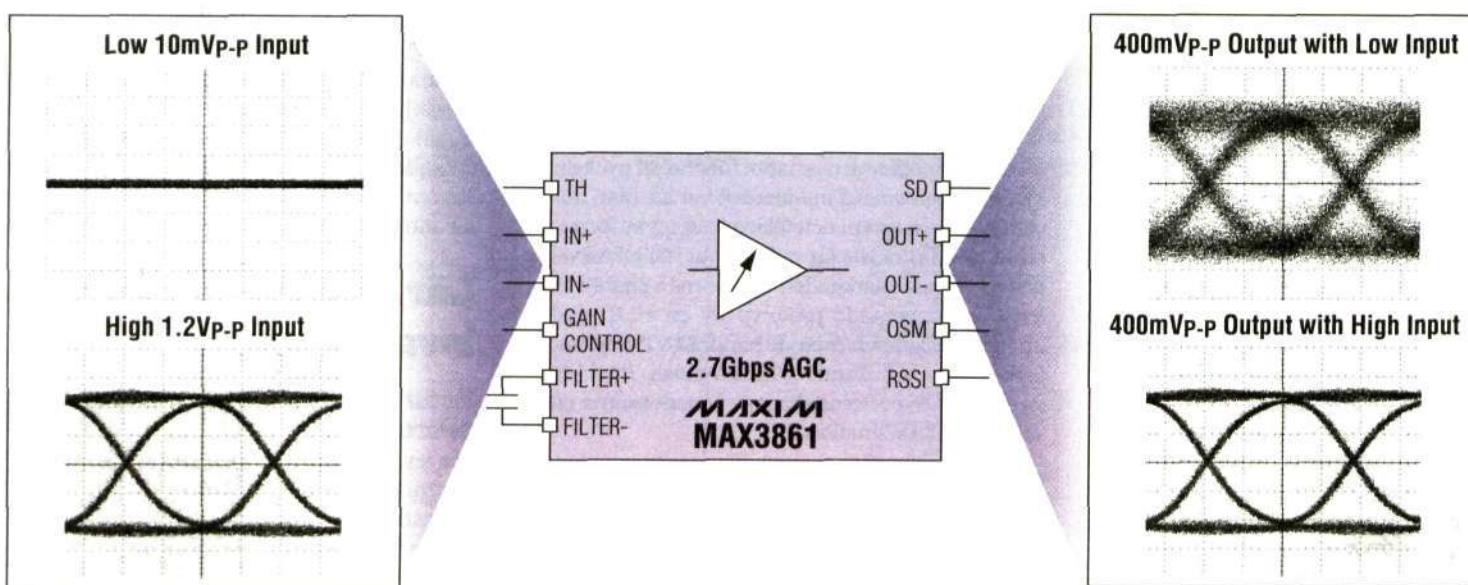
[university.ericsson.se/netbased/smartforce.asp](http://university.ericsson.se/netbased/smartforce.asp)



# WORLD'S FIRST +3.3V, 2.7Gbps AMPLIFIER WITH AUTOMATIC GAIN CONTROL

**AGC Amplifier Linearly Amplifies/Attenuates the  
Input Signal to a Fixed Output Voltage Swing**

The MAX3861 is a low-power amplifier with automatic gain control (AGC), specifically designed for WDM transmission systems using optical amplifiers. It operates up to 2.7Gbps with a single +3.3V supply. Both the input and output are on-chip terminated to match 50Ω lines. The device also provides the function of a received-signal-strength indicator (RSSI) and a signal detect (SD) indicator with a programmable threshold. The MAX3861 is the ideal choice for OC-48/SDH-STM-16 and long reach optical receivers.



4x4mm<sup>2</sup>  
QFN-EP  
PACKAGE

- ◆ Single +3.3V Power Supply
- ◆ 72mA Supply Current
- ◆ 3.4GHz Small-Signal Bandwidth
- ◆ 0.26mVRMS Maximum Input-Referred Noise

- ◆ 0.2dB Output Voltage Variation
- ◆ 46dB Dynamic Range
- ◆ Signal Detect and RSSI Outputs
- ◆ External Output Amplitude Control Option

1k PRICE<sup>†</sup>  
\$17.55

†1000-up recommended resale, FOB USA. Price provided is for design guidance and is 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 Fiber 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](http://www.maxim-ic.com)

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



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

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



Janne Peisa, Martin Stümpert och Johan Torsner prisas av Jan Uddenfeldt och Kurt Hellström.

FOTO: ANDERS ANJOU

## Många patent gav pris

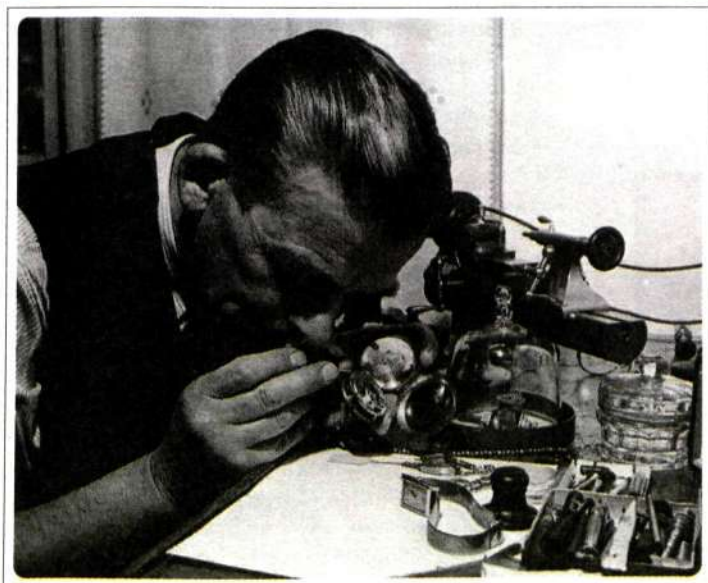
**3G stod i centrum** när tre uppfinningsrika Ericssonanställda åkte till Stockholm för att få pris av Kurt Hellström. För första gången var Finland representerat bland pristagarna. Janne Peisa och Johan Torsner tog stolt emot pris för sina många patent inom 3G Radio Network Controller-området. Martin Stümpert från Tyskland belönades för sina många patenterade uppfinningar inom WCDMA.

– Det är bland annat tack vare dessa uppfinnare som Ericsson nu har en av världens bästa 3G-portföljer, sade Tage Lövgren, ansvarig för enheten IPR & Licensing. Han satt i juryn tillsammans med Jan Uddenfeldt, Torbjörn Nilsson och Måns Ekelöf.

TONYA LILBURN

tonya.lilburn@lme.ericsson.se

### ur arkivet



En tillfredsställande fritid är nog så viktig för att trivas på jobbet. Våren 1946 undersökte Kontakten vad Ericssonanställda gjorde på sin fritid. Instrumentmakare Albin Essing meddelade att han allra helst lagade klockor "av alla de slag."

## Samhällsinsatser belönade

Den internationella branschtidningen Telecom Network ger årets Telecom Marketing Award i kategorin Community Relations till Ericsson Responde. Företag av alla storlekar inom hela IT- och telekomvärlden tävlade om utmärkelsen, som delades ut i sammanlagt 15 kategorier. Priset i kategorin Community Relations ges till det bästa "företagsledda initiativ som avser att stödja mångfacetterade och hållbara projekt som förbättrar livskvaliteten och ökar möjligheterna i samhället".



Nickolaos Varsakis och Christos Verelis genomförde Greklands första 3G-samtal.

## 3G nu även i Grekland

Det första kommersiella UMTS-samtalet i sydöstra Europa har skett i Grekland. Den grekiske transport- och telekomministern Christos Verelis fullföljde ett 3G-samtal med Nickolaos Varsakis, vd för operatören Stet Hellas. Teknisk personal från Ericsson närvarade eftersom samtalet skedde över Ericssons UMTS-testsystem. Dessutom förevisades bland annat videosamtal och webbsurfande.

### på nya jobb

**Johan Lallerstedt** tar över som chef för marknadsenhet Nordafrika och lokalbolagschef i Egypten. Han var tidigare chef för Ericsson i Tunisien.

**Staffan Svensson** kommer utöver sina uppgifter som chef för Special Products på affärsenhet Global Services även att vara chef för affärsområde Mature Products inom affärsenhet Systems.

**Susanne Lithander** blir ny finanschef på affärsenhet Global Services. Hon var tidigare chef för Ericsson Test Environments.

**Victoria Strand** tar över ansvaret för Ericsson Test Environments. Hon var tidigare chef för affärsområde Mature Products på affärsenhet Systems.

# kontakten

KONCERNREDAKTÖR, ANSVARIG UTGIVARE

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



341 Trycksak 068

#### REDAKTIONSSEKRETERARE

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

#### NYHETSCHEF

Henrik Nygård, 08-719 18 01  
henrik.nygard@lme.ericsson.se

#### PRODUKTIONSANSVARIG 5MINUTES

Ulrika Nybäck, 08-719 34 91  
ulrika.nyback@lme.ericsson.se

#### TEKNIKREDAKTÖR

Lars Cederquist, 08-719 32 05  
lars.cederquist@lme.ericsson.se

#### OMVÄRLDSREDAKTÖR

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

#### REDAKTION

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

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

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

Jesper Mott, 08-719 70 32  
jesper.mott@lme.ericsson.se

Jenz Nilsson, 08-719 00 36  
jenz.nilsson@lme.ericsson.se

Gunilla Tamm, 08-757 20 38  
gunilla.tamm@lme.ericsson.se

#### REDAKTÖR ERICSSON RUNT

Elin 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.com/  
about/publications/kontakten

Anställdas adressändringar för  
tidningen görs till lönekontoret.

# Guldkänning i Gyllene Salen

Med sedvanlig pompa och tillbörlig ståt firades årets guldmedaljörer i Stockholms Stadshus den 22 november. Årets fest samlade 151 medarbetare med 30 år i koncernen.

– Det känns bra att min insats blir uppskattad och belönad, säger Jarmo Lilja, som arbetar med mekanisk konstruktion i Kista.

Guldmedaljfesten var den 59:e i ordningen och den 52:a att hållas i Stadshuset. Totalt har nu 9 918 medarbetare sällat sig till den hedervärda skaran trogna medarbetare som arbetat 30 år i företaget.

Jarmo Lilja började arbeta för Ericssons Signallablag 1970. Under ett par år på 1990-talet arbetade han för en underleverantör till Ericsson för att 1999 återvända till Ericsson.

– Det känns lite lustigt att några av mina kollegor är lika gamla som mina barn. Men det har jag inga problem med för de jag arbetar med är mycket duktiga. Jag vet att flera satsar på att göra karriär på Ericsson och känner att de har chans att utvecklas i företaget, säger Jarmo Lilja.

Märthi Johansson arbetar för Ericsson i Nynäs-hamn. Hon började redan 1965, men har varit barnledig ett antal år.

– Det är faktiskt andra gången jag är med på festen. Min man fick sin medalj för åtta år sedan och då tror jag det var runt 300 medaljörer, säger Märthi Johansson.

Efter medaljuddelningen i Gyllene Salen följde middag i Blå Hallen. Vd och koncernchef, Kurt Hellström höll högtidstal och Adolf Fredriks flickkör stod för underhållningen. Efter middagen avslutades kvällen med dans.

JESPER MOTT

jesper.mott@lme.ericsson.se



Jarmo Lilja var en av 151 guldmedaljörer som hedrades i Stockholms Stadshus. Med sig hade han hustrun Maja Hedlin.

FOTO: ECKE KÜLLER



krönika

LARS-GÖRAN HEDIN  
koncernredaktör

## Fem minuter i frysen

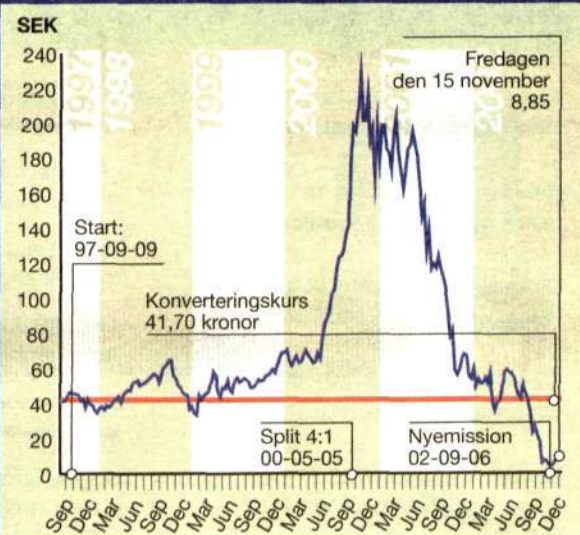
I ett och ett halvt års tid har jag och mina medarbetare på koncernredaktionen haft den oförställda glädjen att arbeta med ett helt nytt medium. Nyhetsprogrammet 5minutes har inneburit att vi fått arbeta med både det skrivna ordet och den rörliga bilden som kommunikativt uttrycksmedel. Bakom oss har vi 18 månader av intensiv kompetensutveckling och många roliga stunder vid klippbord och framför kameran. Gradvis har vi kommit till insikt om hur starkt tv-mediet kan vara för att förmedla budskap. Och – kanske allra viktigast för Ericssons del – dess oslagbara förmåga att göra ledningen synlig för de anställda. Kurt Hellström och alla de andra i koncernledningen, har fått en röst och ett ansikte för alla de medarbetare som använt 5minutes för att hålla sig uppdaterade om Ericsson.

Som komplement och "aptitretare" till de mer djupgående budskapen i Kontakten och den snabbare dagliga nyhetsförmedlingen via Inside, har tv-mediet mycket att erbjuda. Men tv har en stor nackdel: Det är ett dyrbart sätt att kommunicera på. I vårt fall har den höga kostnadsnivån inneburit att aptitretaren i själva verket varit nästan dubbelt så dyr som huvudrätten, Kontakten.

Med detta sagt hoppas jag att alla 5minutes-fans därute i koncernen ska ha förståelse för varför vi vid årsskiftet upphör med programmet. I dessa kärva tider måste alla vara med och spara pengar, därav detta svåra beslut. Jag är emellertid övertygad om att vi kommer tillbaka, om inte för så behöver vi nyheter i form av ljud och rörliga bilder den dag vi kan börja distribuera nyheter till 3G-terminaler. Som branschledare inom mobilkommunikation, måste Ericsson helt enkelt ligga i frontlinjen med den här tekniken.

Tills dess upprätthåller vi vår kompetens genom att producera video-intervjuer med ledningen lite mer sporadiskt, när starka behov föreligger. Intervjuerna kommer att publiceras på Inside. Och så gör vi tv i olika former åt en mängd uppdragsgivare inom koncernen. Vi sitter ju på ett fantastiskt klipparkiv med Ericssonbilder, så vi kan erbjuda alla som vill använda tv-mediet i sin interna eller externa kommunikation ett synnerligen kostnadseffektivt produktionsalternativ.

## aktien



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