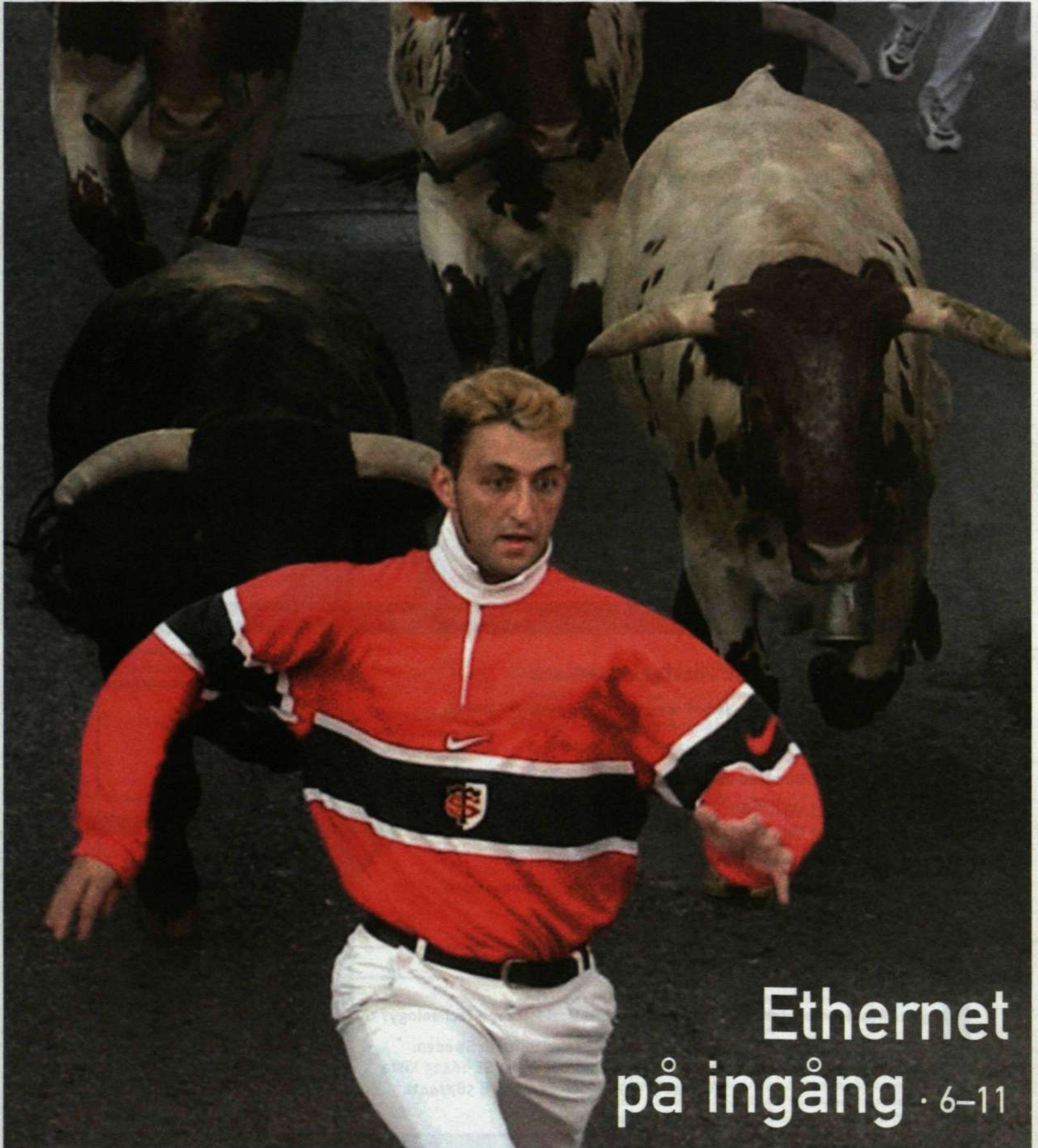


KONTAKTEN

TIDNINGEN FÖR MEDARBETARE
INOM ERICSSONKONCERNEN

7.2004

▽ Foto: Juanjo Martin/Pressens Bild



Ethernet
på ingång · 6-11

Looking for complete camera solutions optimized for cell phone integration?

Focus on ST's SmOP Technology

ST is a trusted ultra high volume supplier of camera modules and video processors to the mobile communications market with over 10 Million camera modules shipped to the sector in 2003, with much more forecast for 2004.

ST offers best in class image quality performance and new offerings like a fully integrated VGA (1/6" optical format) resolution camera, with the pixel array and all necessary video processing algorithms on the same silicon substrate. This low cost product will enable customers to offer imaging features across a wider range of handsets.

ST's imaging products for the mobile communications market include a unique 2 IC package approach which saves 7 wires compared to the YUV parallel interface - particularly attractive for designers of 'clam shell' like handsets.

ST's products roadmap includes key resolutions from VGA (640x480) through SVGA (800x600 pixels) to 1.0M (1152x864 pixels) while our scalable family of packaging solutions will offer the best combination of optical performance and size. And, of course, ST as one of the worlds leading video processor suppliers, is playing a key role in the MIPI initiative.

THE ST ADVANTAGE

- Product offering for 2004 to include VGA, VGA SOC(System On Chip), SVGA and 1.0M pixel sensors, along with supporting integrated JPEG encoders to control video bandwidth to host processor
- Fully vertically integrated ultra high volume manufacturing capability
- Proven supply track record to mobile industry
- State of the art in house silicon processes
- Low power architectures for larger sensor arrays
- Flexible and scalable package architecture
- Hardware socket attach to enable automated manufacturing processes
- Best in class low light performance
- High speed serial sensor/video processor or sensor/application processor link

Adding Video is a Snap With ST's Small Optical Package Technology

VS6524 SOC VGA Digital Camera

- Complete VGA image sensor and processor system in SmOP2.0: 6.5 x 6.5 x 5.0mm
- High quality optics, F2.8 lens 50° HFOV
- On-board full video processing pipe
- Limited scaling to support local viewfinder modes
- Industry standard ITU Rec656 output
- 10 μ W standby power consumption
- Native support for cell phone ref clock frequencies: 13/19.2/26 MHz



Want more information on ST's Small Optical Package Technology? Go to www.st.com

Or contact the ST sales office in Sweden:
Borgarfjordsgatan 13, - Box 1904, SE-16425 Kista
Tel. +46 8 58774400 - Fax. +46 8 58774411



Helping lead the way

KONTAKTEN

chefredaktör

Sara Morge, 08-719 23 57
sara.xx.morge@ericsson.com

ansvarig utgivare

Henry Sténson, 08-719 40 44
henry.stenson@ericsson.com

adress

Telefonaktiebolaget LM Ericsson,
KJ/LME/1
164 83 Stockholm

fax 08-681 27 10

e-post kontakten@ericsson.com

områdesredaktörer

affärsenheter

Nicholas Claude, 070-608 86 65
nicholas.xx.claude@ericsson.com

utvecklingsenheter

Lars Cederquist, 08-719 32 05
lars.xx.cederquist@ericsson.com

marknadsenheter

Henrik Nygård, 08-719 18 01
henrik.xx.nygard@ericsson.com

nyhetschef

Elin Ahlden, 08-719 69 43
elin.xx.ahlden@ericsson.com

skribenter i detta nummer

Malin Björting, 070-393 25 22
malin.xm.bjorling@ericsson.com

Jonas Blomqvist, 08-719 34 91
jonas.xo.blomqvist@ericsson.com

Lars Cederquist, 08-719 32 05
lars.xx.cederquist@ericsson.com

Johan-Gabriel Fritz
kontakten@ericsson.com

Peter Gotschalk
kontakten@ericsson.com

Karin Hanson, 08-719 61 41
karin.xk.hanson@ericsson.com

John Maxwell Hobbs
john.xx.hobbes@ericsson.com

Jesper Mott, 08-719 70 32
jesper.xx.mott@ericsson.com

Jenz Nilsson, 08-719 00 36
jenz.xx.nilsson@ericsson.com

Gunilla Tamm, 08-757 20 38
gunilla.xx.tamm@ericsson.com

layout och webbdesign

Paues Media, 08-665 73 80

tryck

NA Tryck AB
Örebro, 2004

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

kontakten på webben

http://internal.ericsson.com/page/hub_inside/news/magazines/kontakten/index.html

adressändring

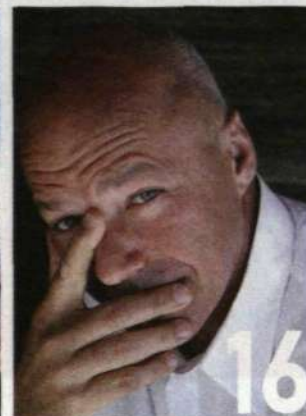
Anställdas adressändringar för tidningen görs till lönekontoret. E-post: pa.service.desk@ericsson.com



Persons on temporary assignment in Sweden may receive Kontakt, the English-language version of Kontakten. To do so, submit your name, address and the termination date of your assignment in Sweden to contact@pressdata.se if you change addresses while in Sweden, kindly send us your new (and your old) address.

I detta nummer

aktuellt · Global Mangement Conference	5
special · Public Ethernet	6-11
Tyskland ur svenska ögon	12-13
rakt på sak · Angel Ruiz	16-17
ericsson runt	19
Effektivare säljprocesser	20-21
sedan sist	22-23
Med smak för det internationella	24



spalten

Henry Sténson
informationsdirektör
och ansvarig utgivare

Insikter leder fram till mål

Så är vi då plötsligt i juli igen. Och dessvärre verkar vädergudarna inte ha begripit att det är dags för semesterväder – åtminstone inte över Sverige. Många av er andra struntar förmodligen i detta eftersom er ledighet startar vid någon annan tidpunkt. Men för oss som lever i det långa mörkret halva året, är sommarens ljus och solens strålar räddningen för själen.

Vårens händelser avslutades med årets GMC. En konferens som gick i strategins och genomförandets tecken. Att kunna kombinera dessa två är nyckeln till vår fortsatta resa. Från GMC-delegaterna förväntas nu budskapet föras vidare så att hela koncernen successivt får ta del av inriktningen och – kanske ännu viktigare – hur vi ska ta oss dit. För strategin ska leda oss till den position vi vill ha. Alla jobbar nu inte med allt, men vi har alla möjlighet att kunna veta var vår del av företaget passar ihop med de andra. Så se till att du också får del av informationen från GMC! Kontakten lovar sedan att löpande bidra genom att lyfta fram delstrategier och sätta in dem i sin helhet.

En viktig diskussion under GMC gällde ledarskap och värderingar. Ett område där vi verkligen måste vara tydliga. Alla ska få tillfälle att ta del i denna diskussion och kunna fundera på konsekvenserna. I slutet av sommaren kommer ett diskussionsmaterial att färdigställas och med hjälp av bland annat detta, ska vi fundera på vilka beteenden som ska göra att vi lever upp till vår vision för Ericsson. En vision som lyder "The prime driver in an all-communicating world".

Näväl, solen går inte upp över Ericsson för att det har hållits en ledarkonferens. Det behövs mer, mycket mer. Det behövs inspiration och engagemang. Det behövs insikt kring vad vi behöver vara och hur vi ska bete oss för att vi ska kunna nå våra mål. Alla anställda ska känna till visionen och strategierna för Ericssonkoncernen. Dessutom ska alla veta målen för sin del av företaget. För, som koncernchefen Carl-Henric Svanberg uttryckte det i sitt avslutningstal på GMC, vi har ett uppdrag: We are on a mission to reach true market leadership. •

Marknadens hetaste 3G kort. Nu till kampanjpris.

Du skickar mejl och surfar upp till 10 gånger
snabbare än med GPRS.



Fungerar i 26 länder
på 5 kontinenter.

Lika enkel att installera som att använda.
Några klick sedan är du igång.

How are you?

www.snabb.vodafone.se

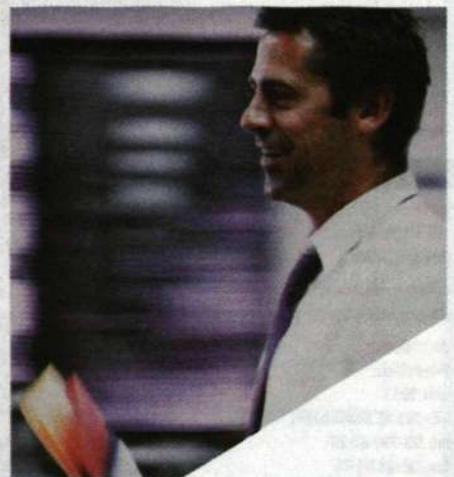


Stay on top of the intelligence behind the world's networks. SNDF 2004 Europe.

The premier event for the networking industry is coming. Join us 28–30 September for the **Smart Networks Developer Forum 2004 Europe** at the Sheraton Frankfurt Hotel and Towers at Rein-Main Airport. With three days of informative technical breakout sessions, in-depth seminars, and a hands-on Technology Lab with components and systems from Freescale Semiconductor and members of the Smart Networks Alliance, SNDF promises to be a great opportunity to learn, communicate and collaborate with the top suppliers in the networking and communications industry.

Registration starts soon!

For more information visit www.motorola.com/sndf



Freescale™ and the Freescale logo are trademarks of Freescale Semiconductor, Inc.
All other product or service names are the property of their respective owners.
© Freescale Semiconductor, Inc. 2004

Launched by Motorola
freescale
semiconductor

aktuellt: GMC

text: jenz nilsson, jenz.xx.nilsson@ericsson.com

foto: anna rehnberg



Årets GMC-möte präglades av interaktivitet – frågor och kommentarer bollades hela tiden mellan deltagarna. Här är det Bo Bergström, ansvarig för produktstrategier, som ställer en fråga till ledningen för affärsenheten Access.

GMC levde upp till sina budskap

Lead by example är ett av Carl-Henric Svanbergs viktigaste budskap till Ericssons chefer. Ett motto som också präglade årets Global Management Conference, GMC, på Djurö i Stockholms skärgård. I stället för en koncernchef som stod och pekade med hela handen var det deltagarna som hade huvudrollen.

Vädret på Djurö växlade men bestod sammanfattningvis av betydligt mer solsken än moln, vilket också är en bra summering av själva konferensen. För trots att Ericsson fortfarande står inför ett antal viktiga utmaningar är det ingenting mot vad som var fallet vid förra årets chefsmöte i Stenungsund.

– I fjol vid den här tiden visade Ericsson röda siffror på de flesta verksamhetsområden. I år har vi en bruttomarginal på 45 procent, rörelsemarginal på 16 procent och dessutom är vi skuldfria, sade Ericssons koncernchef i sitt inledningstal på GMC 2004.

Det var också det enda riktigt långa anförandet, förutom avslutningstalet, som Carl-Henric Svanberg höll dessa dagar. Och några fler återblickar på de senaste dystra åren blev det inte. I stället la han tyngdpunkten på det arbete som just nu pågår för att säkra den framtida tillväxten inom Ericsson. En delvis förändring av företagskulturen och ett nytänkande i företagets sätt att bedriva de dagliga

affärens har definierats som stöttepelaren i detta arbete.

– Alla här arbetar med Ericssons strategier dagligen och vi har kommit en mycket bra bit på väg i detta arbete, men kom ihåg en sak: utan en sund företagskultur fungerar ingen strategi i världen. Det jag kräver av er är fortsatt professionalism i ert dagliga arbete, respekt för era medarbetare och kunder och uthållighet med våra affärs mål.

Därefter lämnade Carl-Henric Svanberg över scenen till en lång rad ledare inom Ericsson. Alla med en enda uppgift på podiet: att berätta hur de uppfattar marknads läget och presentera vilka konkreta åtgärder de tänker vidta inom de egna organisationerna för att nå målen de närmaste åren. Flera chefer tog dessutom tillfället i akt att framföra vad just deras verksamhet behöver för stöd från övriga Ericsson för att lyckas med sina åtaganden.

Efter varje presentation sattes delegaterna i arbe-

te med att formulera frågor kring det aktuella ämnet. Frågor som omedelbart besvarades av berörda chefer från scenen. Hela konferensen byggde på interaktivitet där frågor och kommentarer bollades mellan deltagarna.

– Över 600 frågor har sammanlagt kommit in till den gemensamma frågelådan, vilket visar att det finns ett engagemang bland våra chefer inom koncernen just nu. Naturligtvis hann vi bara ställa en bråkdel av dessa frågor under GMC, men alla inlägg sparas och blir till stor nytta i det fortsatta arbetet, säger Hans Vestberg, chef för affärsenheten Global Services, som tillsammans med Ericssons informationschef Henry Sténson hade rollen som moderator under GMC.

De flesta chefer såg ut att trivas bra i ramp-ljuset, vilket säkert hänger ihop med de ambitiösa förberedelserna inför årets konferens. Ungefär 90 procent av delegaterna har under de senaste månaderna deltagit i förberedande workshops på olika platser i världen.

På dessa möten har grundläggande frågor och allmänna funderingar bland delegaterna vädrats och dokumenterats, vilka också la grunden till agendan för dessa Djurödagar. Det gjorde att årets GMC kunde ägnas åt de allra väsentligaste frågorna och besluten. Kontakten återkommer under sensommaren och hösten med artiklar och reportage som beskriver var Ericsson står idag, vart företaget är på väg och hur de olika affärsverksamheterna bidrar till att förverkliga koncernens mål.



Under IT-boomen var bredband ett närmast magiskt ord. Men grandiosa visioner och vaga affärsidéer har nu ersatts av ett annat scenario.

Nu växer efterfrågan igen och **Ericssons lösning för bredbandsaccess** heter Public Ethernet.

Smartare bredband



foto: wolfgang kumm/pressens bild

” Operatörerna kan femdubbla överförings- hastigheten och betala hälften av vad samma utbyggnad hade kostat med alternativa lösningar.

>> **Operatörernas växande behov** av kapacitet går idag hand i hand med krav på kostnadseffektivitet och flexibilitet. Karl Thedéen, chef för Wireline på affärsenheten Systems, förklarar att vi måste gå tillbaka ungefär fem år i tiden för att förstå det som händer idag.

1999 ökade trafiken i telenäten enormt. Mobiltelefonin växte, antalet Internet-abonnemang likaså. Det flesta anslutningarna gick över uppringningsmodem och de kretskopplade näten var konstant belastade. För att hjälpa operatörerna att hantera trafiken erbjöd Ericsson, och en lång rad andra leverantörer, bredbandslösningar som skulle tillgodose de enorma behoven.

– Vårt erbjudande för bredbandsaccess var en ATM-baserad



Karl Thedéen

produkt. Vi följde den traditionella tekniken och utvecklade en produkt som skulle mäta sig med de som erbjöds av en lång rad konkurrenter på marknaden. Produktutvecklingen var kostsam, men det vägdes upp av efterfrågan, säger Karl Thedéen.

Men sedan hände någonting. Intäkterna, som både tjänsteleverantörer och operatörer väntade sig, uteblev. Efterfrågan på utrustning stannade av och nedgången var ett faktum.

– Under de tuffa åren var vi tvungna att ifrågasätta vår strategi för bredbandsaccess. Det gällde för oss att vara innovativa och både tillgodose behovet av kapacitet och kraven på låga kostnader och flexibilitet. Men med rätt lösning kunde vi skaffa oss en plats längst fram i kön när taget började rulla igen.

Ericsson fann lösningen i Ethernet – en nätverksstandard som använts i årtal i lokala datanätverk. Ericssons idé gick ut på att använda Ethernet som

överföringsteknik i accessnätet och därmed skapade man en lösning som höjde kapaciteten samtidigt som den var billig och flexibel för operatörerna. Det var stor innovation utarbetad med små medel.

Genom att applicera Ethernet på ett nytt användningsområde kan Ericsson dra nytta av de skalfördelar som följer med en etablerad teknik. Det är dessutom möjligt att använda tekniken över såväl kopparledning som fiber och MINI-LINK.

– Jag kan sammanfatta fördelarna så här: Operatörerna kan femdubbla överföringshastigheten och betala hälften av vad samma utbyggnad hade kostat med alternativa lösningar, säger Karl Thedéen.

När Ericsson sedan lanserade Public Ethernet hakade operatörerna snabbt på. Sedan mitten av 2002 har företaget tecknat drygt 40 kommersiella kontrakt med lika många kunder. Nu finns det inte



Spel ökar efterfrågan på bredband

Möjligheten att spela data- och tv-spel i nätverk driver på den redan heta spelmarknaden. Med utbyggnaden av bredband når den nya nivåer. Terraplay, som säljer en nätverkslösning för online-spel, välkomnar en snabb bredbandsutbyggnad.

Det stockholmsbaserade företaget Terraplay har utvecklat GAS, Game Access Server, en intelligent router som möjliggör nätverksspel i realtid för många abonnenter samtidigt.

– GAS är generisk och kan hantera alla typer av spel för pc, PlayStation2 och Xbox, men också spel för mobiltelefoner, säger Stefan Vlachos, ansvarig för marknadsföring och affärsutveckling på Terraplay.

När det gäller PlayStation och Xbox är bredband en förutsättning för nätverksspelande. Med pc-spel är det möjligt att spela över traditionell telefonuppkoppling, men spelupplevelsen störs ofta av den relativt höga fördröjningen. Att abonnenten alltid är uppkopplad och slipper betala en kostnad per minut driver även spelutvecklarna av pc-spel, menar Stefan Vlachos.



Stefan Vlachos

– För folk som gillar att spela är det definitivt viktigt att bredbandsutbyggnaden tar fart igen. Att spela tv-spel är förknippat med att spela tillsammans med kompisar. Förr satt man ofta flera stycken och spelade med och mot varandra hemma i soffan. Det kan man göra fortfarande, men nu går det också att utmana vem som helst över nätet.

Stefan Vlachos tror också att Virtual Local Area Networks, som inte påverkas av antalet aktiva abonnenter, kan vara intressant för de mest inbitna spelarna.

– I vissa spel finns flera databärande funktioner som ökar interaktiviteten, exempelvis tal. Då kan bredband med best effort vara begränsande.

Terraplays kunder är spelutvecklare och den största kunden heter Sony Computer Entertainment. Kunderna har egna servrar och Terraplay säljer dem kapacitet att kunna hantera många användare samtidigt. Båda parter tjänar på att antalet hushåll med bredband ökar.

För några år sedan trodde man att även operatörerna skulle vara en direkt del i kedjan och att de skulle erbjuda sina abonnenter spel som var exklusivt utvecklade för dem. Så blev det inte och Stefan Vlachos förklarar varför:

– Det är dyrt att utveckla spel och bara 20 procent av dem når till slut ut till

hyllorna. Mellan 2 och 3 procent av spelen genererar 95 procent av utvecklarnas intäkter. Under sådana förutsättningar är det omöjligt att skapa spel exklusivt för en operatör. När ett spel blir en hit måste den finnas tillgänglig på en global marknad.

Men operatörerna är ändå indirekta vinnare nu när nätverksspelandet exploderar.

– I takt med att allt fler roliga tjänster blir tillgängliga, tjänar operatörerna pengar på att sälja nya bredbandsabonnemang, säger Stefan Vlachos.



Bredband en förutsättning för nätverksspelande när det gäller exempelvis PlayStation. Förr satt man ofta flera stycken och spelade med och mot varandra hemma i soffan – nu kan man utmana vem som helst över nätet.

foto: gunnar ask

längre några tveksamheter kring lösningens förtjänster och Ericssons förmåga som leverantör av lösningar för bredbandsaccess.

TeliaSonera är den största bredbandsleverantören i Sverige. Företaget tecknade nyligen ett ramavtal med Ericsson för Ethernet DSL Access, för att på ett kostnadseffektivt sätt bygga ut sitt bredbandsnät.

För närvarande har TeliaSonera 399 000 kunder i sitt nät i Sverige och 150 000 i Finland. Företaget levererar bredband både över fiber och DSL, där det senare utgör den klart största delen av TeliaSoneras infrastruktur.

Anders Enmark, chef för området Bredband/Internet inom nät- och produktion på TeliaSonera, berättar att operatören just nu arbetar med ett projekt som kallas Bredband 2004. Målet är att öka kapaciteten och förbereda nätet för kommande tjänster.

En annan utmaning är att öka den geografiska täckningen. Ericssons lösning Public Ethernet är en viktig byggsten i projektet.

– Genom att kombinera ADSL och Ethernet kan både slutkunderna och vi som operatör behålla den utrustning som redan finns installerad. Med ADSL 2+ krävs nya modem hos kunderna, men vi kan öka kapaciteten och uppströmshastigheten och ändå ha kvar vår tekniska plattform, säger Anders Enmark.

Public Ethernet är intressant både för operatörer med brett och smalt kundbehov eftersom den är en positiv investering oavsett om kunden vill nå 100 eller 100 000 abonnenter.

– Många av de största spelarna har redan omfat-

tande leverensavtal för bredbandsaccess, men när de ser vilka fördelar Public Ethernet innebär för de nya utmanarna växer intresset. Vår lösning kan hjälpa stora operatörer att reducera både investeringskostnader och driftkostnader, säger Karl Thedén.

Många operatörer använder nätet till att erbjuda annat än enbart anslutning till Internet. Tjänster som kabel-tv över bredband genom set-top-box, eller nätverksanslutningar för tv-spel som Xbox och PlayStation är några exempel.

Med Public Ethernet kan operatörerna skapa specifika anslutningar som har garanterad kapacitet mellan tjänsteleverantörer och abonnenter. Det innebär att de kan ta betalt på ett annat sätt än vad som är möjligt med anslutningar som har varierande kapacitet beroende på hur många av abonnenterna som är aktiva på nätet, så kallad best effort. Abon-



Anders Enmark

Fördel Ethernet

Det vanligaste sättet att förse hemmen med bredband är ADSL, Asymmetric Digital Subscriber Line. Där utnyttjas telenätets befintliga kopparledningar för att sända data på höga frekvenser parallellt med att de låga frekvenserna används för telefoni. I hemmet installeras en nätterminal (ADSL-modem) samtidigt som slutanvändarens närmaste telefonstation (accessnoden) uppgraderas med ADSL-utrustning. Varje DSLAM (DSL access multiplexor) tar där emot trafik från flera DSL-linjer (Ericssons kompakta DSLAM har 10 linjer) och skickar den sedan vidare ut i nätet. I accessnoden separeras datatrafiken till ett ATM-nät (Asynchronous Transfer Mode) ut mot Internet.

Public Ethernet handlar om att använda Ethernet i stället för ATM som bärare av dataöverföringen ut mot Internet. Ethernet har flera fördelar, främst ekonomiska. Det är världens mest utbredda standard för lokala datanät och speciellt lämpad för transport av data. Dess stora volymer garanterar låga priser.

Ethernet är hårt standardiserat och finns från 10 Mbps upp till 10 Gbps. Ethernet är alltid bakåtkompatibelt. Tekniskt har Ethernet också en del fördelar, exempelvis kan det sända paket med variabel längd från 32-1 500 bytes. Det är en mycket väl utprovad teknik för IP-tjänster och kan förenklat sägas vara bäraren av IP-trafik. Ett annat viktigt område som bäst löses med Ethernet är nya och multipla tjänster i nätet, det vill säga att provisionera.

Man talar om first mile och second mile i näten. First mile är sträckan för överföring från hemmet till accessnoden, second mile från accessnoden ut till Internet. Att byta från ATM till Ethernet i second mile skulle redan idag betyda mycket för operatören. Och ju högre bandbredd och ju mer avancerade tjänster desto större blir den ekonomiska skillnaden. Att införa Ethernet hela vägen skulle kraftigt förenkla hela nätet och de enskilda noderna. När alla användare börjar surfa i realtid på Internet måste både first mile och second mile bli kraftfullare och billigare för operatörerna. Second mile skulle behöva bli 20 gånger kraftfullare för att inte bilda en flaskhals. Då krävs en annan teknik än ATM för att det inte ska bli orimligt dyrt.

Tiden då folk bara skickade e-post och någon enstaka person använde de nya tjänsterna är förbi. Videotelefoni är bara en av flera nya tjänster som gör sitt intåg.

I första steget sker nu under året en trefaldig förbättring på first mile med längre räckvidd och högre kapacitet på upp- och nedlänk (ADSL2+), samt övergång till Gbit Ethernet med 20 gånger så hög kapacitet i second mile. I nästa steg blir det Ethernet hela vägen.

LARS CEDERQUIST
lars.xx.cederquist@ericsson.com

>> nenterna får häftigare tjänster i och med att kapaciteten är garanterad. Best effort-anslutningar kommer ändå att vara intressant för många abonnenter som endast utnyttjar tjänster med lägre kapacitetskrav.

Målsättningen med Public Ethernet är att Ericsson ska bli den ledande leverantören av IP-baserat bredband och att det ska bli en volymprodukt som tar över den position som Ericsson idag har inom smalband.

– Man ska komma ihåg att det är smalbandsaffären som ger oss förutsättningarna att bygga upp vårt erbjudande inom bredbandsaccess, säger Karl Thedéen.

Vad driver då på utvecklingen av bredband? Peter Linder, teknikansvarig för Wireline på affärsenheten Systems, väntar inte på någon killer application för bredbandsanvändare. Han använder elnätet som

exempel för att förklara hur man kan se bredbandsnätet.

– I det första elnätet kopplade man först på ljus. Efterhand har en ändlös mängd produkter pluggats in. Element, kylskåp, tvättmaskiner, hårtorkar och strykjärn. Listan kan bli hur lång som helst. På samma sätt kan man se bredbandsnätet. Det är redan idag möjligt att koppla in radio och tv-kanaler, videokonferenser, nätverksspel och mycket mer. Ingen vet var utvecklingen tar oss, säger Peter Linder.

Även mönstren i användandet av Internet ändras och bidrar till växande behov av kapacitet. Internet-radio och fildelingsprogram för musik och film skapar en konstant belastning i nätet.

Men att kraven på kapacitet ökar innebär inte att



Peter Linder

antalet anslutna abonnenter ökar i samma takt. Uppringningsmodem är fortfarande den mest utbredda formen av anslutning, med en utbyggnad som är mellan 30 och 40 procent större än den för bredband. Vad är det då som får användarna att vilja betala för att skaffa bredband?

– För vissa är det förstas inte tekniskt möjligt ännu. Andra tycker att kostnaden, som i Europa ligger på cirka 40 euro per månad för en ADSL-anslutning, är för hög, säger Peter Linder.

Han säger också att operatörerna måste vara beredda att sänka abonnemangskostnaden till mellan 20 och 25 euro per månad, för att skapa en massmarknad. Man får helt enkelt gå ner och hämta kunderna där de befinner sig för att få med dem på tåget.

Hög penetration har ett värde i sig. Företagen som utvecklar tjänster vill ha maximalt med kunder. De operatörer med flest abonnenter blir de som at-



foto: jan e carlsson/pressens bild

”Vad operatörerna behöver är en lösning som ger både hög kapacitet och rimliga kostnader.

traherar bäst partner för tjänsteutveckling och kan öka kundtillströmningen ytterligare.

Om man tittar på TeliaSonera, väljer de inte att bygga vidare på de delar i infrastrukturen som är ATM-baserat, eftersom det skulle innebära jämförelsevis högre kostnader.

– Man kan säga att vi med Ericssons lösning får mer bredband för pengarna. Kostnaden är naturligtvis oerhört viktigt eftersom vi måste vara konkurrenskraftiga. Med Ethernet DSL kan vi dessutom erbjuda nya funktioner, exempelvis virtuella lokala nät, och tack vare ny DSLAM-teknik blir det lättare att erbjuda broadcast-tjänster över IP, säger Anders Enmark.

Ericssons lösning är lätt att skala upp och fungerar bra vid både stora och små installationer, något som är intressant för TeliaSonera, som har många abonnenter ute på landsbygden.

Även om avtalet med Ericsson innebär ett strategiskt vägval för TeliaSonera tror Anders Enmark att ATM-tekniken kommer att leva länge till.

– Vi måste få någonting tillbaka på de investeringar vi gjort. ATM fungerar bra för många abonnenter. För oss gäller det att kombinera ny utrustning med äldre. Det viktiga för våra kunder är att de får prestanda som tillgodoser deras behov.

För några år sedan var det många som avfärdade DSL och pekade på andra lösningar för framtiden. Att hålla nere kostnaderna för utbyggnaden ansågs inte lika viktig, eftersom alla på marknaden räknade med stora intäkter på affärsmodeller som senare inte visat sig realistiska. Efter marknadens tillnyktring har behovet av kostnadseffektivitet och utvecklingen av DSL-tekniken ställt saker i ett annat läge.

– Det vore resursslöseri att inte utveckla DSL-tekniken och utnyttja det befintliga kopparnätet. I

framtiden tror jag att företagen blir allt viktigare kunder för oss när det gäller bredband över DSL. Utvecklingen gör att vi kan garantera de krav de har på säkerhet och hastighet i överföringstekniken, säger Anders Enmark.

Vad operatörerna behöver för att kunna fånga upp abonnenter i ett lägre prissegment, och samtidigt bygga ut bredbandsnäten, är en lösning som ger både hög kapacitet och rimliga kostnader. Med Ericssons Public Ethernet finner de en lösning.

Operatörerna kan på ett kostnadseffektivt sätt differentiera sina bredbandserbjudanden i en och samma infrastruktur. Abonnenterna kan välja anslutningar med garanterad kapacitet i olika prestanda- och prisnivåer.

– Dessutom öppnar Public Ethernet för en snabb och kostnadseffektiv utbyggnad på landsbygden där abonnentgrupperna är små, säger Peter Linder. •

Även om Ericsson är ett globalt företag med en global strategi finns det tydliga skillnader mellan olika länder. Att marknadsförhållandena varierar är självklart. Men att också Ericsson som arbetsplats kan vara en utmaning upptäcker medarbetare och chefer när de plötsligt bor och arbetar som utlandsstationerade i ett annat land.

I ett antal artiklar kommer Kontakten att titta på de olika förutsättningar som upplevs av medarbetare på olika marknader. Vårt första nedslag är Tyskland, sett ur svenska ögon.



Det är viktigt att vara den man är om man vill jobba i ett annat land. "Försök inte bli tysk," säger Stefan Gustavsson, "det är dömt att misslyckas."

Ta seden dit man kommer – på rätt sätt

– Det känns som att bli utslängd på djupt vatten och inte kunna simma, säger Peter Persson, som bor i Düsseldorf och är ansvarig för säljstöd på Ericsson i Tyskland.

Han minns hur det var 1991 när han flyttade från Ericsson i Sverige för att jobba i Tyskland. Egentligen hade han velat komma till Bryssel, men plötsligt var han i Tyskland och det utan några kunskaper i tyska. Då förstod han att han måste lära sig att simma igen.

– Man förstår ingenting. Man känner inte igen varorna i affärerna, man känner varken till politiken eller kulturen och man kan inte språket. Ingenting känns självklart, säger han när han tänker tillbaka på de tre första månaderna i sitt nya hemland.

Mycket snabbt insåg han att det gällde att vara öppen och lära sig allt nytt eftersom han ville något mer än bara acceptera sin situation.

När man flyttar utomlands och får nya spännande

karriärmöjligheter är det inte ovanligt att det blir för mycket på en gång. Arbetskamrater brukar göra sitt bästa för att utlänningar ska känna sig välkomna och att övergången till den nya arbetsplatsen ska bli så lätt som möjligt. Det är viktigt att ordna sitt privatliv samtidigt, annars får man ångra sig senare.

Stefan Gustavsson, som arbetar i Bonn och är global kundansvarig för Deutsche Telecom, håller med sin svenske kollega.

– Man måste lägga ned tid på sitt privatliv och lära känna kulturen i det nya landet redan från början. Det lönar sig i längden. När jag kom hit första gången 1994 antog jag att det var svårt att lära känna tyskarna, men det visade sig vara precis tvärtom. Familjen och jag fick snabbt många vänner i grannskapet och fick mycket hjälp med praktiska saker. Man måste komma ihåg att mycket beror på

en själv och den egna attityden. Om man uppträder reserverat uppfattar tyskarna det som att man vill vara i fred. Och de respekterar det, säger Stefan Gustavsson, som bott och arbetat för Ericsson i Tyskland i två omgångar. Andra gången han kom till Tyskland var 2003.

Att arbeta för ett tyskt företag är inte som att jobba i Sverige. Peter Persson har arbetat på Ericsson GmbH i flera positioner, från försäljningsingenjör till olika chefspositioner inom den tyska organisationen. På senare tid har det skett förändringar i takt med att både Ericsson och kunderna blivit allt mer internationella. För den som kommer från ett annat land tar det dock lite tid att vänja sig vid den tyska kontorstraditionen.

– Då, i början av 1990-talet var Ericsson i Tyskland väldigt formellt. Jag tänker på långa grå korridorer med stängda dörrar och att tilltala alla med efternamn. Som svensk var folk positivt inställda till mig och de var införstådda med att jag inte kände till de kulturella koder som gällde. Det jag lärde mig var att inte backa för det formella bara för att det skiljer sig

från det jag var van vid. Att använda någons efternamn här i Tyskland är inte alls så högrävande som det skulle vara i Sverige. Här gör man bara så, säger Peter Persson.

Stefan Gustavsson, som båda gångerna kommit till Tyskland i chefsställning, har samma uppfattning.

– Det är väldigt lätt att ta med sig sitt svenska synsätt och tillämpa det i den nya omgivningen, säger han. Men det fungerar inte. I stället är det bättre att inta en lyssnande position och speciellt om man är chef i Tyskland. Den tyska chefsstilen kan, för en svensk, tyckas väldigt auktoritär. Anställda ställer inga frågor och de förväntar sig att du som chef ska besluta. De kanske inte håller med, men av tradition är det mindre dialog än i Sverige. Om jag inte lever upp till min roll och inte fattar de förväntade besluten blir folk förvirrade, förklarar Stefan Gustavsson.

Han kommer ihåg att han var noga med att inte höja rösten under möten, eftersom det fick de andra att tystna. Alla runt bordet förväntade sig sedan att han skulle ta över mötet och det var svårt att få någon

ärlig respons från medarbetarna. Ingen vågade säga något som kunde uppfattas som minsta kritik av ledningen.

– Veckomöten med kaffe, kaka och diskussioner om den rådande strategin och dagliga händelser, fungerade inte i Tyskland. Det passade bättre att ha mindre mer intima gruppmöten, minns Stefan Gustavsson.

– Vid ett tillfälle lanserade vi en intern kampanj med slogan "Du får göra misstag". Vi försökte förmedla budskapet att det är bättre att göra någonting och göra fel än att inte göra någonting alls. Det viktiga är att lära sig av misstagen. Medarbetarna förstod helt enkelt inte vad ledningen försökte få fram, men det fick dem i alla fall att tänka i andra banor och det var en viktig förändring, förklarar han.

Varken Peter Persson eller Stefan Gustavsson har arbetat för några andra företag än Ericsson i Tyskland. De känner båda att Tyskland håller på att bli mer öppet. Speciellt gäller det för Ericsson, som bygger flera av sina värderingar på att just vara en internationell koncern.

– Respekt, professionalism och uthållighet har alltid varit ledstjärnan för allt vad Ericsson gör. Men det finns någonting som är Ericsson och någonting som är Tyskland, helt enkelt för att Sveriges och Tysklands historia och geografi är olika, säger Peter Persson.

Hans kollega håller med och understryker hur viktigt det är för den som vill jobba i ett annat land, att vara den man är.

– Försök inte spela någon annan än du är och försök inte bli tysk, det är dömt att misslyckas. Var du än är i världen vill folk känna ditt rätta jag för att kunna lita på dig. Tyskarna söker alltid efter långvarig bekantskap. Försök inte spela duktig i början. Ta tid på dig, lyssna och var dig själv, det kommer att löna sig, säger Stefan Gustavsson, som kände sig mycket hemma när han kom tillbaka till Tyskland efter fem år i Sverige.

Peter Persson, däremot, som tillbringat 13 givande år i Tyskland, letar nu efter en tjänst i Sverige. Familjen är redan på plats för att barnen ska lära känna sin bakgrund.



Peter Persson



Stefan Gustavsson

SWEDESE

Swedese Möbler AB
P.O. Box 166, Formvägen
SE-647 23 Vaggeryd
Sweden
Tel +46(0)39378700
Fax +46(0)39312244
www.swedese.se
info@swedese.se

Tree
Michael Young,
Katrín Peturardóttir

Gemini
Ole Rune

Sescha
Jeffrey Bennett

Linn
Henrik Schultz

Lamello
Yngve Ekström

Lamino
Yngve Ekström

Sescha
Jeffrey Bennett

Annino table
Thomas Sandell

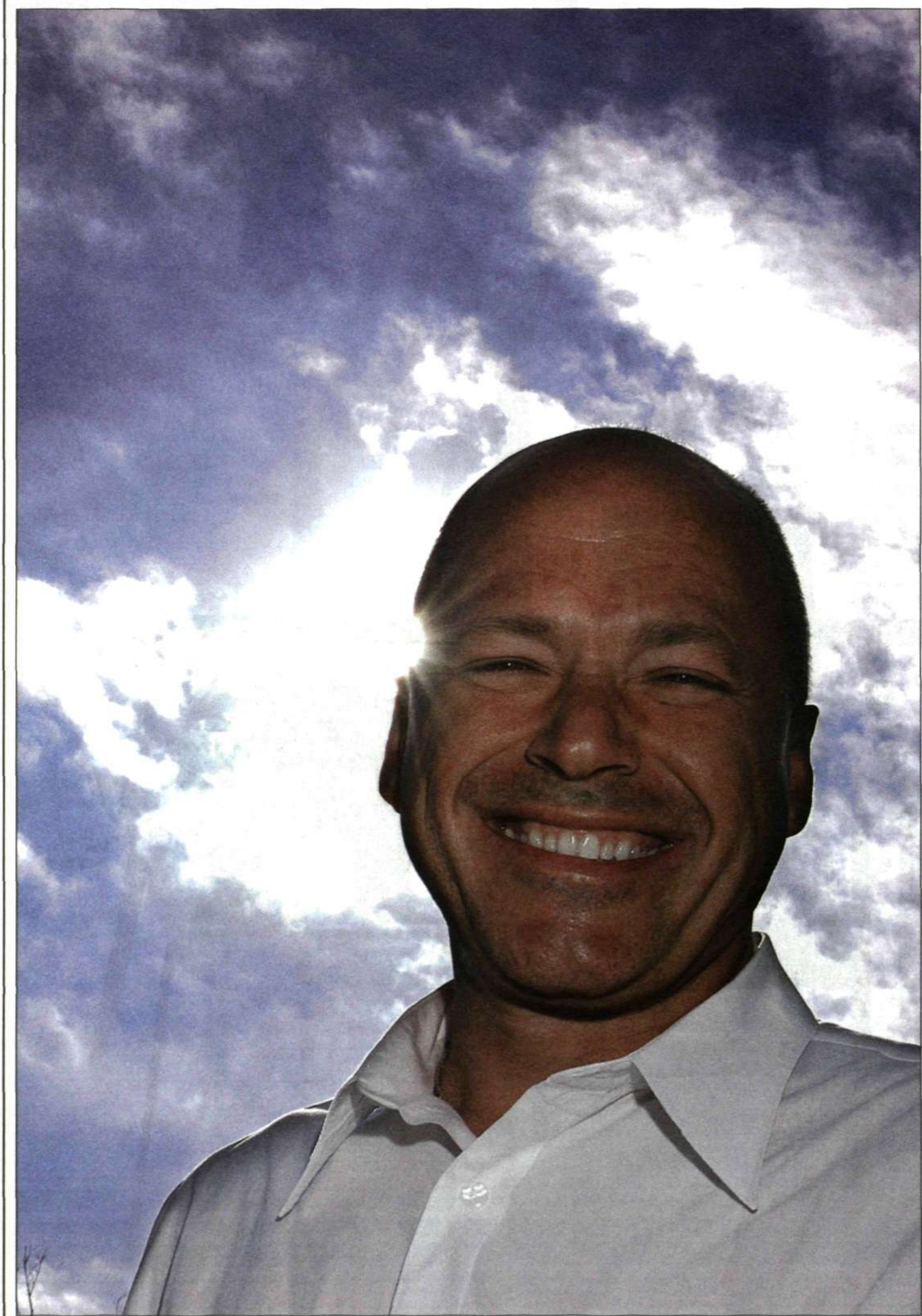
Linn
Henrik Schultz

Rodrigo
Mårten Claesson

Paperman
Torbjørn Andersen/Norway Sags



rakt på sak



Angel Ruiz

Dagordningen för Ericsson i Nordamerika är kravfylld: att öka marknaden för CDMA och fastnät, stärka ledningen inom GSM/EDGE, ta initiativet för 3G och att expandera tjänsteaffärerna ytterligare – och detta **med en tredjedel så många anställda** som för två år sedan.

Kontakten lyckades fånga Angel Ruiz, chef för marknadsenheten Nordamerika, på språng till ännu ett viktigt möte.

När tre gånger så många kunder ska tas om hand av endast en tredjedel av personalstyrkan jämfört med för två år sedan gäller det för Angel Ruiz att ta fram det bästa ur sina medarbetare och se till att kunderna får det som utlovats.

– Jag är inte det minsta orolig. Det här gänget har varit med om så otroligt mycket turbulens de senaste åren och fixat det med bravur. De har en väldig kämparanda och kunskap. Vi har också blivit bättre på att utnyttja Ericssons resurser utanför Nordamerika, så jag tror inte att våra kunder ens reflekterat över att vi inte är lika många anställda längre, säger Angel Ruiz.

De amerikanska operatörerna AT&T Wireless och Cingular går med stor sannolikhet ihop till ett företag inom en snar framtid. Är det bra eller dåligt för Ericsson?

– I och med att vi har omfattande affärer med båda innebär det på kort sikt att vi går miste om en del av våra planerade intäkter. Fast samgåendet öppnar också dörren till nya affärer. Bland annat hoppas vi kunna vara med när Cingular säljer en stor del av sitt GSM-nät på den amerikanska västkusten till T-Mobile. I och med att detta är ett Ericssonnät ser vi möjligheter att hjälpa T-mobile med överföringen av nätet från Cingular till T-Mobile.

Vad gör du och dina kolleger i det här läget för att övertyga denna nya jätteoperatör att fortsätta samarbetet med Ericsson?

– Vi har ett mångårigt samarbete med Cingular och relationerna mellan våra företag är mycket goda. Vår säljorganisation bearbetar dem hela tiden, men det räcker naturligtvis inte att bara prata. Vi måste fortsätta att prestera bra resultat, inte bara åt Cingular utan åt alla våra kunder i Nordamerika. Förhoppningsvis leder det till att vi får fortsätta som deras huvudleverantör.

Trots Ericssons stora finansiella problem de senaste åren har marknaden i Nordamerika gått väldigt bra. Men nu när Ericsson visar bra resultat igen stagnerar USA-marknaden. Varför?

– Faktum är att det fortfarande finns en stor till-

växtpotential för oss i Nordamerika. Anledningen till att vi gick så väldigt bra för något år sedan var den stora GSM-utbyggnaden i USA. Ericsson är leverantör till de flesta GSM-operatörer i landet och gjorde mycket bra affärer jämfört med många av våra konkurrenter. Nu är den största affärstillväxten för GSM över för den här gången, men vi växer inom andra områden i stället, till exempel tjänsteförsäljning och datanätverk, men också inom Enterprise.

Hur går det med tjänsteförsäljningen i Nordamerika?

– Vi har tre gånger så många kunder inom tjänstesektorn nu jämfört med för tre år sedan. Framförallt har vi haft stor framgång med Professional Services och har i dag dryga dussin MMS-relaterade kontrakt, både hosted och icke hosted. Potentialen för tjänster i Nordamerika är mycket stor och för oss gäller det att hela tiden göra kunderna uppmärksamma på våra erbjudande.

Men ett stort nätdriftskontrakt i Nordamerika saknas. Hur länge ska Ericsson vänta på ett sådant?

– Det är klart att ett Managed Services-kontrakt skulle vara en riktig milstolpe för oss och ett sådant kontrakt är inte särskilt avlägset. Fortsätter vi bara att driva på våra tjänsteaffärer på samma sätt som nu kommer det att lossna snart.

Ericssons marknadsandel för CDMA i USA har varit densamma länge nu. Hur ska ni göra för att det ska lossna på det området?

– De klassiska CDMA-leverantörerna i USA är ju Nortel och Lucent, de är tuffa konkurrenter men alls inte omöjliga. Vi tecknade nyligen ett kontrakt med RCC, Rural Communications Carrier, som är den största operatören i USA av data- och teletjänster på landsbygden. Till dem levererar vi både GSM och CDMA, och det finns stora möjligheter för oss att bygga på den affären med ytterligare CDMA-försäljning.

Ericsson har ju tydligt markerat att CDMA är ett

fakta: angel ruiz. 48

År på Ericsson: 14

Bor: Dallas, Texas, USA

Fritidsintressen: Fiske, åka motorcykel

Familj: Fru, två barn i tonåren

Utbildning: Fil kand, elingengjörsutbildning från University of Central Florida

Favoritartist: Billy Joel

Gjorde i lördags: Åkte motorcykel

område man kommer att fortsätta satsa på. Är det något som kunderna i Nordamerika över huvudtaget reflekterar över?

– Absolut, nu ifrågasätts inte våra ambitioner med CDMA längre, vilket betyder mycket när vi ger oss in i affärsförhandlingar med kunderna.

Affärerna inom fastnät i USA har varit näst intill obefintliga hittills, någon förändring på gång?

– Anledningen till att Ericsson inte har lyckats inom traditionellt fastnät hittills är att kostnaderna för att standardisera produkterna på den amerikanska marknaden ansetts vara för höga. Men med den nya IMS- (IP Multimedia Subsystem) baserade kärnstrukturen som är på frammarsch kan vi komma runt detta problem. Det räcker att vi får till ett eller två större IMS-kontrakt framöver för att Ericsson ska ta sig in på fastnätmarknaden i Nordamerika.

Vill du ställa frågor till Angel Ruiz?

Skicka dem till spotlight@ericsson.com senast 10/8. Ett urval av frågorna besvarar han i en videointervju som kommer att finnas på Inside.

Pappan vill
skicka henne till
internatskola...



Vi föreslår en vikbar returförpackning
i polypropylen med "just in time-
leverans" till skolstart...
...och garanterad returfrakt.

Nefab utvecklar kompletta förpackningslösningar
för hela logistikflöden. Vi erbjuder allt från design
och test till produktleveranser och logistikservice.
Målsättningen är att kombinera minimal totalkostnad
och miljöpåverkan med ett optimalt produktskydd.

Nefab har lång erfarenhet av kvalificerade förpack-
ningslösningar, med tonvikt på den globala telekom-
industrins in- och utgående flöden.

NEFAB

Kompletta förpackningslösningar

www.nefab.com

QIVALUE TECHNOLOGIES

**Linux-expertis när den är som
vassast!**

- Inbyggda System
- IT-infrastruktur
- Utbildning



Bredaste
Linuxkompetensen i
Sverige!

SuSE

Training Partner - alla SuSE Linuxkurser
Specialister på SuSE Linuxlösningar

Linux för Inbyggda System

ARM, MIPS, PPC, µBlaze, NIOS, x86, StrongARM m. fl.
3-dagars kurs Embedded Linux för utvecklare
HW/FPGA-lösningar



QIValue Technologies AB

Aniaraplatsen 2 · 191 47 Stockholm
Telefon: +46 8 35 25 80 · Fax: +46 8 623 05 17
E-mail: kontakt@qivalue.com · www.qivalue.com



Full fart på produktionen?

Gör de kloka investeringarna på Tekniska Mässan - tema
Verktysmaskiner & Robot den 19-23 oktober i Stockholm

Årets enklaste beslut! Planera in ditt besök på årets mässa, den 43:e
från starten. I år med allt från design och konstruktion till produktion
med smarta lösningar i varje steg. Möt representanter för över 1 200
företag från 35 länder.

Avdelningar 2004: Verktysmaskiner, Robotbaserad automation,
Industri teknik med Svetsforum, Framtiden, Forum för Produktutveckling
och SUM - Stockholms Underleverantörmässa.



Tekniska Mässan
med Verktysmaskiner & Robot 2004
19-23 oktober 2004

Ett arrangemang av:



Stockholmsmässan
Stockholm International Fairs

I samarbete med:

Svetskommissionen, SWIRA, SVMF, Ny Teknik,
IM - embedded technology

Läs mer på www.tekniskamassan.se



Världens utsikt. Det hade Trond Fidje, Charles Gelibet och Bo Henriksson när de besteg Kala Patthar.

foto: gambo

De vandrade till världens tak

Maj blev en ovanlig månad för Bo Henriksson, Trond Fidje och Charles Gelibet. Då bytte de jobbet med forskning och utveckling på Ericsson i Mont-real mot Mount Everest, en vandring upp till 5 364 meters höjd vid baslägret och sedan mot toppen Kala Patthar.

– Vi är med i samma chefsteam på jobbet, trivs bra tillsammans och är pigga på äventyr. Det är bakgrunden till att vi hösten 2003 började planera för den här utmaningen, berättar Bo Henriksson.

Till förberedelserna hörde såväl att läsa om Nepal och så kallad trekking som om intensiv fysisk träning. De tre gick i en grupp på tolv personer tillsammans med sherpas. Sherpas är bärare, men inte bara viktiga därför. De känner också till höghöjdsjukan och vet hur man klarar den. På 5 000 meter är syrehalten i luften 50 procent lägre, vilket gör vandringen rejält jobbig.

Varje dagsetapp började klockan åtta och slutade vid 17-tiden. På nätterna sov de i ett slags barack, eller tea house, där även maten lagades.

– Man hinner tänka mycket och reflektera på tillvaron under vandringen. Ibland när det kändes trögt stöttade och uppmuntrade vi varandra, säger Bo Henriksson.

Han tvekar inte om vad som varit den största upplevelsen.

– Det var fantastiskt att vara så nära världens tak. Att ha klarat den fysiska utmaningen kändes bra. Att gå upp på toppen Kala Patthar på 5 550 meter var en upplevelse och utsikten var fantastisk, säger han och tillägger:

– Kanske blir det nya äventyr för oss tre om ett par år.

GUNILLA TAMM

gunilla.xx.tamm@ericsson.com



En drottning, en kung och en president talas vid.

Sloveniens president fick kungligt besök

Kung Carl XVI Gustaf och drottning Silvia besökte Slovenien och president Janez Drnovsek i mitten av juni och hade då sällskap av en delegation från det svenska näringslivet, däribland Ragnar Bäck, chef för marknadsenheten

för Centraleuropa, Mellanöstern och Afrika. Som vanligt i sådana sammanhang var det fina middagar – en där kungen stod som värd. Per Skyttvall, chef för Ericsson i Slovenien, var bjuden till tillställningen.

Ericsson bäst i klassen

IR Magazine's Awards utser varje år de företag som är bäst på att sköta kontakter med sina investerare. Utmärkelser delas ut i flera klasser och anses fint i branschen. Ericsson vann i år flera klasser när de nordiska företagen skärskådades. Företaget har gjort störst framsteg inom investor relations och är bäst på krishantering. Ericssons finansdirektör Karl-Henrik Sundström fick lovord genom omnämmandet bästa vd/finanschef på investor relations i Sverige.

Och till sist...

...säger vi grattis till Enterprise i Kina som fyllt tio år.



Nytt säljsätt ger rätt lösning till rätt kund

Marknadsenhet Norden och Baltikum (NOBA) är förelöpare till den nya säljprocessen, One Sales Process (OSP) med Core 3, som just nu introduceras inom koncernen. Processen ska förbättra operational excellence genom att tillhandahålla gemensamma arbetssätt för företagets säljstyrka.

Förändringar inom hela organisationen måste till om Ericsson ska lyckas uppnå målsättningen att öka orderingången med tio procent per år. Säljprocessen med Core 3, och införandet av gemensamma verktyg, stödjer detta genom att tillhandahålla gemensamma arbetssätt.

Christian de Loës leder införandet av den nya säljprocessen inom NOBA. Han menar att nyckelverktygen som ska stötta processen och Core 3 är Sales Information Organizer (SIO) och Verdi. Att integrera One Sales Process med SIO och Verdi kommer att lösgöra tid som kan läggas på viktigare aktiviteter, exempelvis att hitta nya affärsmöjligheter och tillbringa mer tid med kunderna.

– Det är inte längre okej att gå sin egen väg och ha flera olika lösningar på samma problem, säger Staffan Henriksson, som står bakom utrollningen av Core 3 inom NOBA.

– Ericsson måste ha gemensamma verktyg och standardiserade sätt att arbeta på, och detta är det rätta tillvägagångssättet.

One Sales Process inklusive Core 3 kommer att se till att Ericsson har de rätta lösningarna för de rätta kunderna. Det kommer också att fungera som en försäkring om att kundprojekt hanteras korrekt och effektivt från början, att alla försäljningsmöjligheter utvärderas och tas till vara på ett konsekvent sätt och att roller och ansvarsfördelning är tydliga.

En viktig fördel som One Sales Process med Core 3 för med sig är att den är spårbar: det är möjligt att i efterhand fastställa varför beslut fattades och vilka som fattade dem.

– Tanken är också att vem som helst ska kunna komma in under ett pågående säljprojekt och veta exakt var i processen de befinner sig och vad som behöver göras härnäst. Det skapar effektivitet, säger Staffan Henriksson.

Alla försäljningstillfällen inom SIO kommer att ha Core 3-grupper knutna till sig. Grupperna består av en person som är ansvarig för kundkontot (Account/Commercially responsible, ACR), en person som ansvarar för kundlösningar (Customer

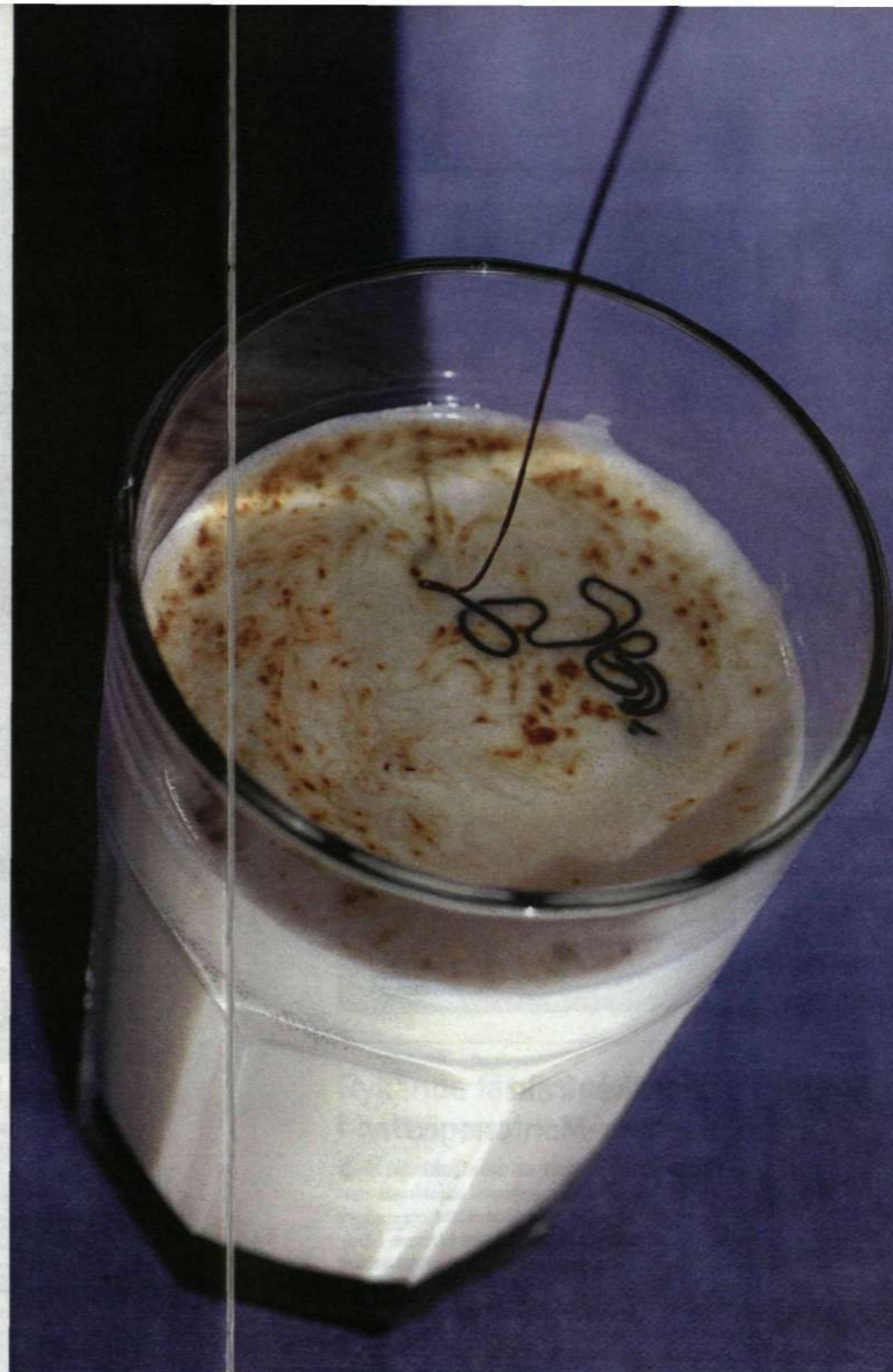
Solutions Responsible, CSR) och någon som ser till att kontrakten är fullständiga (Contract Fulfillment, CFR).

– Namnet Core 3 kommer från de tre ansvarsområden som ingår i konceptet, säger Staffan Henriksson. Det behöver inte nödvändigtvis betyda att det kommer att behövas tre personer vid varje tillfälle, utan snarare att de regler och ansvarsområden som gäller för Core 3 säkras.

Staffan Henriksson säger att den nya säljprocessen med Core 3 ska kunna användas vid såväl större offerter där stora system ingår, som vid andra säljtillfällen. Därför har en förenklad säljprocess för mindre offerter också tagits fram, sådana affärer som genererar mindre än 500 000 euro.

Christian de Loës säger att fram till oktober i år ska 240 personer som jobbar med försäljning inom NOBA vara utbildade och kunna använda den nya processen för nya säljtillfällen.

– Eftersom många delar av utbildningen är praktiska, kommer deltagarna att kunna gå tillbaka till



Standardiserade lösningar som kan anpassas till kundens specifika behov skapas av den nya säljprocessen One Sales Process (OSP) med Core 3.

sina skrivbord och använda sina nya kunskaper i det dagliga arbetet, säger han.

Christian de Loës säger också att det krävs mycket brobyggande mellan olika enheter inom företaget för att det här ska bli bra. Och att man samtidigt bibehåller en nära förbindelse med koncernfunktionen.

– Det här är ett utökat samarbete mellan koncernfunktionen för försäljning och marknadsföring, NOBA, och affärsenheterna Global Services och Systems. Utan samarbete och NOBA Core 3 Champion teams insatser, skulle vi inte vara där vi är idag, avslutar han.

Mer information om Ericsson Sales Process:

☺ inside.ericsson.se/ebp/processflows/ebpoverview.html

☺ internal.ericsson.com/page/hubinside/company/gf-sales-marketing/sales/one-sales-process.html

Hela lösningar skapar bättre affärer

Det är mer lönsamt att sälja en hel lösning än en box med teknik. När boxen är installerad är affären oftast över. En lösning öppnar däremot dörren till merförsäljning, starkare kontakt med kunden och bättre chans att göra ett bra jobb eftersom man får inblick i en kunds hela situation och befintliga teknik.

Bell West i Kanada har valt affärsenheten BTTN:s transmissionslösning för att utvidga bredbandsnätet i Alberta. Ett annat exempel är Vodafone på Nya Zeeland, som bygger sin lösning på MINI-LINK TN-konceptet.

– BTTN är starka på transmission. Att dessutom kunna erbjuda helhetslösningar innebär att vi har något som få konkurrenter kan matcha. När vi säljer en lösning får vi även order på produktnivå, säger Lars Lönnstig, säljchef på BTTN.

Under en internationell säljkonferens inriktad på transmission för Ericssons marknadsenheter och kunder, påpekade Lars Lönnstig hur viktigt det är att Ericsson känner sina kunder så väl att man kan presentera en helhetslösning. Transmissionslösningar kan även vara bra första ingång till en ny kund.

– Vi har gjort om BTTN:s organisation för att från början tänka helhetslösning, baserad på DXX och MINI-LINK. Det innebär att vi på ett tidigt stadium erbjuder våra kunder en komplett lösning, säger Lars Lönnstig. Det underlättar när vi tittar på lösningar för 2G, 3G eller bredband. Vi kan lätt anpassa oss efter de förutsättningar som råder i operatörens land, fortsätter han. DXX effektiviserar trafiken i mobila nät och MINI-LINK transporterar trafiken.

Bell West i Kanada hade inte arbetat med Ericsson tidigare. När de fick ett kontrakt med provinsen Alberta att hantera kommunens så kallade supernät, som bland annat inkluderar skolor, sjukhus och kommunens verksamhet, behövde Bell West hjälp med att utvidga sitt nät på ett kostnadseffektivt sätt. James Gazzola, chef för nätverkslösningar på Bell berättar:

– Alberta-projektet innebar att vi måste bygga ut vårt nät omedelbart. Att expandera med fiber är för dyrt och tar för lång tid. Mikrovågor blev därför det naturliga valet.

Som främsta anledning till att Ericsson fick kontraktet nämner han den tekniska förmågan i MINI-LINK BAS. Avgörande var också att lösningen är prisvärd och att tekniken enkelt går att integrera med Bells existerande infrastruktur.

– Att kunna integrera med det som redan finns utan några avbrott eller komplikationer, det är den verkliga utmaningen för leverantörer som Ericsson och är av verkligt värde för oss, säger James Gazzola.

Förutom installation ingår det i kontraktet att Ericsson utbildar personal från Bell som sedan ska kunna sköta nätet själva.

KARIN HANSON

karin.xk.hanson@ericsson.com

Lars Lönnstig, säljchef på BTTN, anser att det är viktigt att känna sina kunder så väl att det går att ta fram en helhetslösning.



sedan sist

OS i solstolen med Telia

Svenskarna behöver inte åka till Aten för att se OS i sommar. De behöver inte ens bänka sig framför tv:n. Det är bara att luta sig tillbaka i solen, ta fram mobilen – och se på tv. I augusti kommer Telia Sonera att sända direkt från Aten i mobiltelefonerna.

Telia Sonera är förmodligen först i världen med att kunna erbjuda sina nära fyra miljoner GSM-kunder möjligheten att uppleva OS över telefonen. Tjänsterna kommer att vara gratis i Sverige. Vilka tjänster som erbjuds avgörs av vilken sorts telefon du har och vilket nät som används.

Yvonne Hansen, presschef på Telia Sonera i Sverige, berättar att hugade mobilanvändare inte behöver vänta länge.

– Den 20 juli lägger vi upp en ikon i Telia Soneras Go-tjänst, och därifrån kan man hitta OS-tjänsterna, säger hon. Förutom direktsändningar, som man måste ha en 3G-telefon för att kunna se, kan användarna surfa till en nyhetssida med bilder och videoklipp. Man kan också prenumerera på SMS och MMS med det senaste från OS.

Sveriges Television, har de svenska sändningsrättigheterna för OS i Aten, och har gett Telia Sonera exklusiva rättigheter att erbjuda SVT:s material, exempelvis videoklipp och direktsändningar.

Sändningarna sker genom streaming, och Telia Sonera rekommenderar Sony Ericsson Z1010 eller Nokia 7600 för bästa resultat.



Du behöver inte åka till Aten för att titta på OS. Det går bra att stanna på stranden, med mobilen nära till hands.

foto: alexander farnsworth/pressens bild

Rent tekniskt skickas tv-signalen från SVT till Telia Sonera, där de komprimeras över Telia Soneras streaming-plattform och skickas till kunderna via 3G-nätet.

– SVT har varit väldigt positiva till det här och tyckte att det var jätteroligt. Samarbetet har varit smidigt, roligt och lösnande, säger Yvonne Hansen.

– Vi vill ge våra kunder tillgång till OS, var de än

befinner sig. Och samtidigt vill vi ge en försmak av vad 3G och mobilt internet kan erbjuda, säger hon.

Sändningsrättigheterna till OS ägs av den Internationella Olympiska Kommittén och Eurovision Broadcasting Union. Dessa rättigheter inkluderar också mobilkanalen. OS i Aten invigs den 13 augusti.

JOHAN-GABRIEL FRITZ
kontakten@ericsson.com

Konkurrensen hårdnar för CDMA 450

Alcatel och Nokia överväger att ge sig in på marknaden för CDMA 450, åtminstone enligt källor på webbnyhetsidan Unstrung (www.unstrung.com).

Alcatel vare sig dementerar eller bekräftar ryktet, men Unstrung citerar ett antal källor som gör gällande att den franska telekomlevereantören är mycket intresserad av tekniken. Samma artikel anger att Nokia bekräftar att företaget noga bevakar utvecklingen inom CDMA 450.

Techniken använder samma spektrum som de gamla NMT-systemen. I dag finns det elva kommersiella CDMA 450-nät i Ryssland, Rumänien, Vitryssland, Georgien, Tibet, Uzbekistan och Lettland. Näten har fler än 300 000 användare, och nya nät håller på att rullas ut.

CDMA 450 ger en större cell jämfört med andra frekvensband, vilket innebär färre siter och därmed mycket lägre kostnader för att täcka stora områden. Detta gör tekniken särskilt lämpad att locka nya användare i glesbygdsområden.

Ericsson presenterade sin CDMA2000-lösning för 450 MHz i februari. Lösningen ska lanseras innan årets slut, och ingår i företagets Expanderportfölj för tillväxtmarknader. Ericsson kan därmed erbjuda lösningar för hela radiospektrumet i alla standarder av CDMA2000 och GSM/EDGE/WCDMA. Ericsson har ungefär 60 procent av den globala marknaden för analoga 450 MHz-nät, NMT 450. Många operatörer funderar nu på att ersätta dessa nät med CDMA2000. Lucent, Nortel och Huawei erbjuder också CDMA 450-system, men bara Ericsson har kunnat visa EV-DV-kapacitet i sin lösning. För CDMA 450-operatörer är EV-DV avgörande, eftersom det stöder stora datahastigheter utan att offra talskapacitet.



Estiändare gillar ny teknik.

foto: jarek jøepera

EDGE-premiär i Estland Ericssons förtjänst

Den estländska operatören EMT har lanserat landets första kommersiella EDGE-nät, levererat av Ericsson. EDGE-tjänsterna omfattar än så länge huvudstaden Tallin, men i takt med uppgraderingen av EMT:s GSM/GPRS-nät kommer EDGE att sprida sig på den estniska landsbygden.

– Vi är stolta över att EMT, som är en stark och långvarig samarbetspartner för Ericsson, har valt att installera EDGE från Ericsson i sitt nät, säger Veiko Sepp, chef för Ericsson Estland.

När det gäller mobilanvändande är Estland en avancerad marknad – fler än 80 procent av invånarna använder mobiltelefon. Enligt Veiko Sepp finns det ett stort intresse för ny teknik och många estiändare sköter redan vardagliga sysslor, som att betala parkeringsavgifter, via telefonen.

För Ericssons del är EDGE-affären strategiskt viktigt.

– Vi är mitt i upphandlingen av WCDMA, och att redan ha levererat EDGE stärker vår position, säger Veiko Sepp.

Miljardkontrakt i Serbien-Montenegro

Ericsson har skrivit ett kontrakt värt drygt en miljard kronor (115 miljoner euro) med den ledande serbiska GSM-operatören Mobtel. Ericsson ska leverera hårdvara, mjukvara och support när operatören utökar sitt GSM-nät.

– Det här kontraktet har enorm betydelse, inte bara för Mobtel utan för hela Serbien, säger Mobtels vice vd Goran Božić.

– Det representerar ytterligare ett steg i ett långvarigt och framgångsrikt samarbete mellan Ericsson och Mobtel, och gör det möjligt för oss att bibehålla vår position som marknadsledare här i Serbien-Montenegro, säger han.

Ericssons expertis inom nätdesign, installation, integrering och mjukvaruuppgradering kommer att hjälpa Mobtel i övergången till avancerade multimediatjänster. Mobtel kommer också att ha tillgång till underhåll och support från Ericsson.

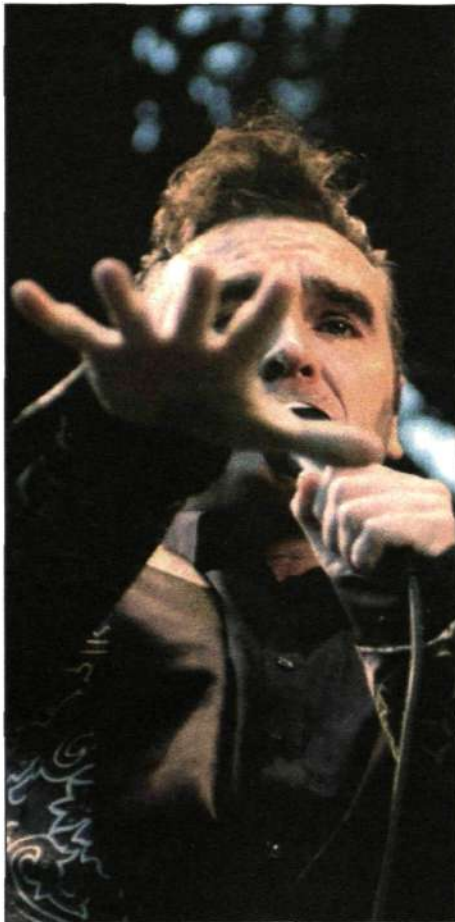
Jan Hultgren, chef för Ericsson i Serbien-Montenegro, ser kontraktet som ett erkännande av partnerskapet mellan de två företagen.

– Vi är stolta över att Mobtel förlitar sig på Ericsson i den här expansionen och uppgraderingen, säger han.



Ericsson bygger ut näten i Serbien-Montenegro.

foto: pressens bild



Forskare från Ericsson inspirerades på Hultsfred

Forskare från Ericsson tillbringade nyligen tre dagar på Hultsfredsfestivalen. Uppdraget var att leta efter nya tjänster att utveckla och nya affärsmöjligheter för storskaliga evenemang.

Ericsson deltar i ett forskningsprojekt kallat Wireless Festival, därav besöket på Hultsfredsfestivalen. Bland övriga deltagare finns bland andra Musiclink, Telia Sonera, Handelshögskolan i Stockholm och Blekinge tekniska högskola. Deltagarna i projektet ska studera storskaliga evenemang och sedan utvärdera dem från ett antal olika aspekter – affärsmöjligheter, slutanvändare, tjänster och kommunikation. Resultatet blir ett antal prototyper för olika evenemang och lösningar anpassade för dem.

Frank Reichert, expert på tjänstelagerarkitektur på Ericsson research, säger att arrangörerna är intressantast att studera. De befinner sig på plats i fyra-fem veckor, behöver applikationer för att bygga upp och montera ner festivalen, och är i stort behov av logistik i största allmänhet. Eftersom

Kanske gav Morrissey inspiration till någon ny tjänst...

foto: fredrik persson/pressens bild

SMS- och MMS-systemen ofta blir överbelastade under festivalen använder de walkie-talkies, och för att göra det besvärligare för eventuella tjuvlyssnare använder de hemliga kodord.

Enligt Frank Reichert är en av forskningsprojektets styrkor den omfattande expertis som finns representerad. Forskarna som ingår är allt från teknologer till ekonomer, och rentav etnologer och psykologer.

– Projektdeltagarna utgör en unik kombination av kompetens och branschkunskap, säger han.

Projektet drogs igång den 1 maj, och Hultsfred blev premiärevenemanget. Näst i tur står Finlands Thousand Lakes Rally. En första utvärdering av slutsatserna släpps i september, med inriktning på affärsmöjligheter, tjänster och genomförbarhet.

Och Frank Reichert ser stora fördelar med att delta i projektet.

– Många av Ericssons kunder finns på festivaler och sportarrangemang – både leverantörer och sponsorer. Vi kan hjälpa dem att utöka sina affärer. Det är också ett bra tillfälle att göra reklam för ny Ericssonteknik. Vi kan testa och presentera i ett större sammanhang. Och slutligen har besökarna förstås glädje av att evenemangen blir bättre arrangerade, säger han.

JOHN MAXWELL HOBBS
john.xx.hobbs@ericsson.com

Rykande färsk bok i hett ämne

IP Multimedia Subsystem, eller IMS, är det som ska binda ihop Internet med den trådlösa världen. Gonzalo Camarillo, Ericsson-forskare och sektionschef för avancerad multimediaforskning, har tillsammans med den tidigare Ericssonforskaren Miguel-Angel Garcia Martin skrivit boken *The 3G IP Multimedia Subsystem (IMS) – Merging the Internet and the Cellular Worlds*.

IMS kommer att göra internet-teknik (exempelvis att surfa, skicka e-post, chatta, och ha videokonferenser) tillgängliga för vem som helst, oavsett hur man är uppkopplad.

Håkan Djuphammar, chef för Forskning och Utveckling inom Systems Management, säger att IMS är ett möjligt verktyg för paketbytande person-till-persontrafik i både fasta nät och mobilnät.

– Eftersom IMS är helt oberoende av hur du kopplar upp dig kan operatören senare migrera till

ett gemensamt tjänstenät för alla sorters access, baserat på IMS. Om det blir verklighet kommer IMS att utgöra en central del av alla nät i framtiden, säger han.

Den nya boken kom till eftersom det saknades material om IMS.

– Vi tvingades resa runt till de olika enheterna för att förklara vad IMS är. Då tänkte vi att det vore lättare att skriva en bok och dela med oss av vår kunskap på det sättet, säger Gonzalo Camarillo. •



Storaffärer när ukrainsk operatör migrerar

Den ukrainska operatören DCC/Astelit har gett Ericsson uppdraget att leverera, designa och implementera sin migration från TDMA till GSM. Kontraktet värderas till 650 miljoner kronor (88 miljoner dollar).

Det nya nätet blir det tredje rikstäckande GSM-nätet i Ukraina. Landet har idag en mobilpenetration på omkring 17 procent, men siffran ökar stadigt. Med det nya GSM-nätet hoppas DCC/Astelit locka till sig en stor del av den växande marknaden. Ericsson ska leverera växlar och basstationer, managementsystem, transmission och en mängd professionella tjänster.



Nytt kontrakt i Ukraina.

foto: efrem lukatsky/
pressens bild

Valeriy Grigorievich Stepanenko, ordförande i styrelsen för CJSC Digital Cellular Communication i Ukraina, säger att han har fullt förtroende för Ericssons teknik. En bidragande orsak är att Turkcell, en av Ericssons viktigaste kunder, äger en majoritet av den ukrainska operatören.

Rasmus Nordby, chef för Ericsson Ukraina, ser kombinationen av de tre parterna som lovande.

– Ericssons, DCC:s och Turkcells kombinerade expertis i att anlägga nya GSM-nät blir en lösning i världsklass för Ukraina, säger han. •



foto: leif hansson

Klargörande

I förra numret av Kontakten fanns en artikel som handlade om Ericssonkunden Far EasTone, skriven av en frilansskribent. Rubriken "Far EasTone säger ja till Ericsson" syftade på bilden på det nygifta paret, tagen utanför Far EasTones nyöppnade



Far EasTones vd
Jan Nilsson.

konceptbutik. Bilden valdes eftersom Ericsson är helt och hållet engagerad i sin affärsrelation till Far EasTone. Där emot har kunden tagit illa upp och vi på Kontakten-redaktionen vill nu tydliggöra att bilden och rubriken inte syftade på att Far EasTone skulle ha lovat Ericsson livslångt partnerskap. Redaktionen ber Far EasTone och dess vd Jan Nilsson om ursäkt för det missförstånd som uppstått på grund av rubriksättningen.

SARA MORGE
chefredaktör för kontakten

till sist

text: gunilla tamm, gunilla.xx.tamm@ericsson.com

foto: rosamund parkinson



Haiyan Feng har kollegor från hela världen. Hon säger att det är stimulerande att arbeta på ett så internationellt företag som Ericsson.

En internationell kinesiska

Haiyan Feng arbetar med utveckling av programvara på Ericsson i Montreal och är ett bra exempel på det internationella Ericsson. Här har hon kollegor från fler än 25 länder och just nu kommer många från Kina, hennes gamla hemland.

Från en anställning på ett rymdföretag kom Haiyan Feng till Ericsson i Peking för åtta år sedan. Där började hon arbeta på fältsupportcenter med olika GSM-projekt inom integrering, uppgradering och FOA, det vill säga test ute hos kund. Under sex veckor var hon också på så kallad "on the job training" på Ericsson i Kista.

1999 bestämde sig Haiyan Feng och hennes man, som också arbetar inom telekom – dock inte på Ericsson – att emigrera till Kanada. När familjen flyttade till Montreal var hon enligt de regler som gällde då tvungen att säga upp sig från Ericsson. Efter två månader var hon dock tillbaka på företaget med en anställning i Montreal.

– Jag var glad över att kunna fortsätta jobba för Ericsson eftersom jag trivs mycket bra på företaget. Här är det en stimulerande arbetsmiljö och det finns möjlighet att byta arbetsuppgifter och inrikta sig på det man är intresserad av och det känns utvecklande, säger hon och berättar:

– Jag har också varit på labbet hos AT&T där jag hjälpte till att installera Mobility Gateway för abonnenter som roamar mellan GSM- och TDMA-systemen. Det var en både rolig och nyttig erfarenhet och vi var en väldigt bra grupp som arbetade ihop.

– Självt är jag intresserad av applikationer och jobbar nu med att utveckla ett testverktyg i basstationen för att se hur BSC:n (kontrollenheten för basstationer) klarar belastningen i nätet. Tidigare har jag arbetat med Jambala, som är en öppen utvecklingsplattform för applikationer. Jag har också arbetat med andra noder, exempelvis Mobility Gateway och HLR, Home Location Register.

Att arbeta på ett så internationellt företag som Ericsson tycker Haiyan Feng är stimulerande. Hon har arbetskamrater från både öst och väst och rumskollegan kommer från Egypten.

Haiyan Fengs modersmål är mandarin och det är något som hon har nytta av på Ericsson i Kanada. Sedan en tid tillbaka pågår ett stort projekt som

gäller CDMA och att flytta utvecklingen av MSC, Mobile Switching Center, alltså mobilväxeln, från Montreal till Shanghai.

För att föra över kunskap har många medarbetare från Ericssons forsknings- och utvecklingscenter i Shanghai arbetat längre eller kortare tider i Montreal.

– Det är roligt att kunna hjälpa mina kinesiska kollegor både med tips om Montreal och i språkfrågor, tycker hon.

Haiyan Feng bor med sin man och de två döttrarna, 11 och 3 år gamla, i ett eget hus i en förort till Montreal. Några fritidsintressen tycker hon inte att hon hinner med.

– Fritidsintressen, jo jag gillar att laga mat och här i Kanada är det kul att pröva nya saker. Speciellt efterrätter är roligt att laga och uppskattas av barnen.

Haiyan Feng trivs i Montreal, det är egentligen bara de kalla vintrarna hon har lite svårt för.

– Här kan det bli minus 40 grader och det är kalla än i Peking, säger hon.