

KONTAKTEN

TIDNINGEN FÖR MEDARBETARE
INOM ERICSSONKONCERNEN

9·2004

▽ Foto: Anna Rehnberg



Koncentrerad kreativitet

8-14



Står du inför utmaningar?

Nu finns lösningarna lättillgängliga!

Telelogic är en strategisk leverantör till Ericsson. Det globala avtalet mellan Ericsson och Telelogic ger dig obegränsad tillgång till lösningar som kan hjälpa dig klara krävande utmaningar inom avancerad system- och mjukvaruutveckling.

Våra verktyg för analys, design med grafisk modellering, test och kvalitetssäkring samt kravhantering rankas genomgående som teknologi- eller marknadsledande av industrialanalytiker som Gartner, OVUM, Meta Group, VDC och Yphise och används av företag som Airbus, Motorola, Sprint, TietoEnator och Vodafone UK.

För ytterligare information om hur våra verktyg kan hjälpa dig övervinna de tuffaste utmaningarna inom system- och mjukvaruutveckling, hur du enkelt får tillgång till våra verktyg samt aktuella Ericsson-specifika aktiviteter, besök www.telelogic.com/ericsson

För ytterligare information om godkända verktyg, kontakta Ericsson R&D IS/IT Management inom IS/IT & Sourcing.

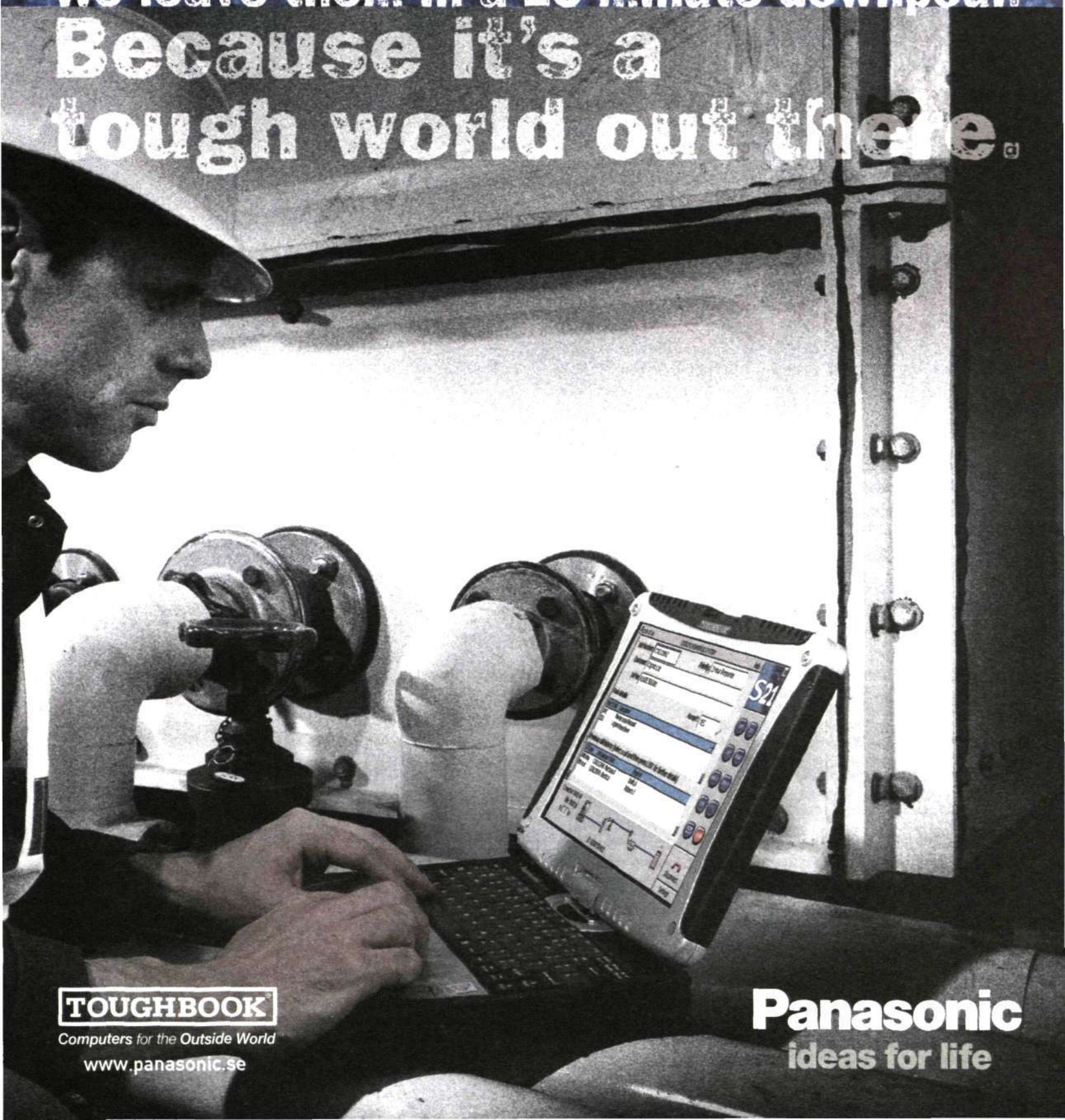
Telelogic
Requirements-Driven Innovation



In just one of a set of extreme tests that would destroy lesser PCs, Toughbooks are subjected to 15 minutes of continuous running water. It's just as well then, that the keyboard and circuitry are fully sealed and that the waterproof structure around the interior of the casing is 50% thicker than on ordinary notebooks. Shock and dust resistant too, this ruggedness leads to decreased downtime and fewer repair costs. Beautifully designed, the CF-18 features a convertible LCD screen which easily transforms from notebook to tablet PC. And with its small footprint, a 7.5 hour battery life, Intel® Centrino™ technology and integrated communications aerials, including GPRS, the CF-18 is the perfect PC for workers in the field. Everything can be customised to your exact requirements; from hardware to software, right through to our extensive service, support and deployment programme. Please contact us for further information.

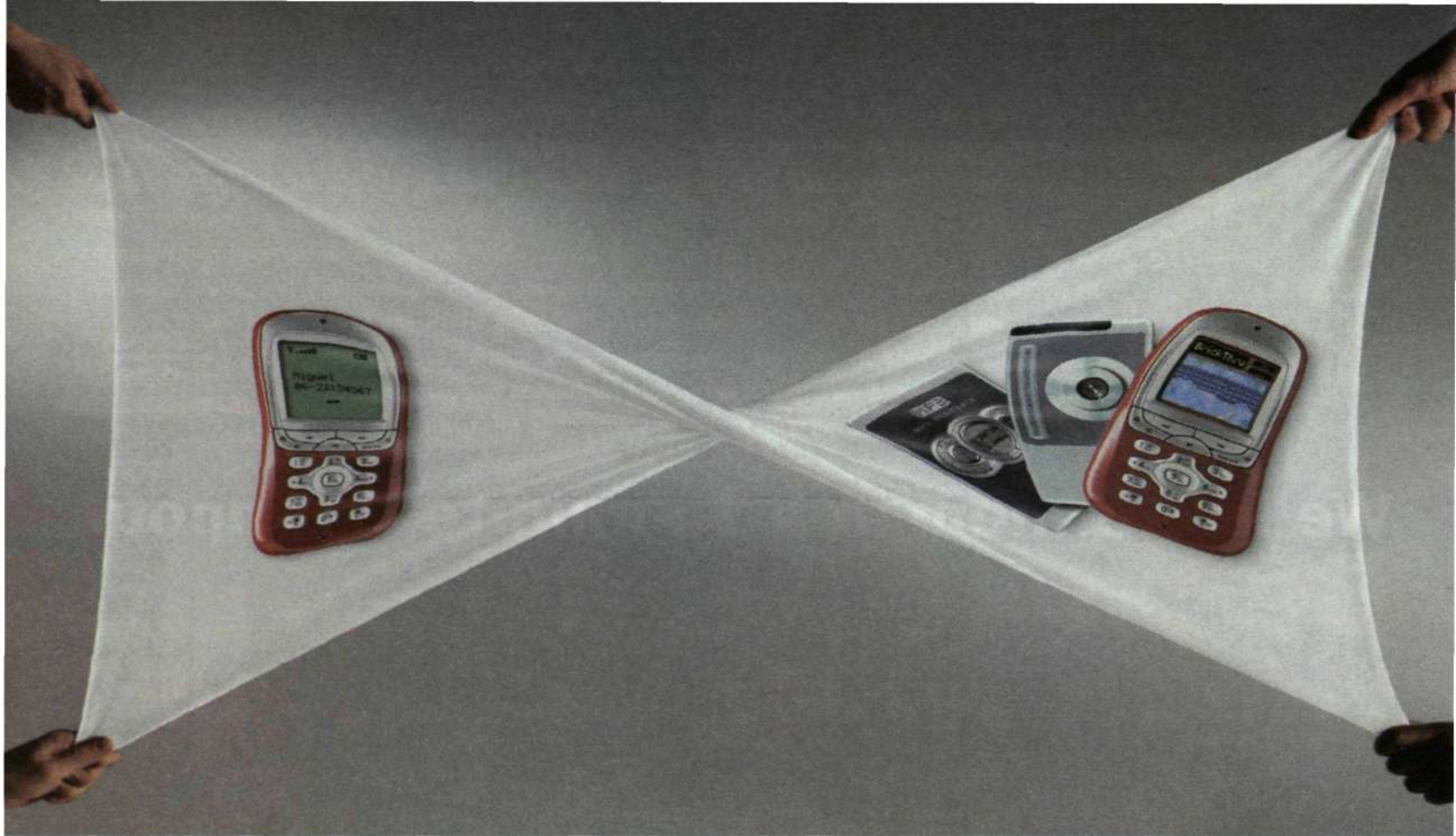


**We leave them in a 15 minute downpour.
Because it's a
tough world out there.**




TOUGHBOOK
Computers for the Outside World
www.panasonic.se

Panasonic
ideas for life



The most flexible way to turn a mobile phone into much more than a mobile phone.

 **The Philips Nexperia Mobile Solutions make it real.** Pictures. Games. Music. People want mobile phones that do more than deliver voice and text. The Philips Nexperia range of semiconductors, software and complete systems offers you a variety of robust, low-power and cost-effective ways to bring multimedia to mobile handsets. It's proven, fully validated technology you can build with now.

- **Nexperia Cellular System Solutions**

A total solution approach enabling multimedia handsets to come to market quickly and at a price consumers can afford

- **Nexperia Cellular Multimedia Baseband**

A fully integrated signal processor, based on an ARM9 core, that can run a variety of multimedia applications and is integrated in the Nexperia Cellular System Solutions

- **Nexperia Mobile Multimedia Processors**

A family of hardware/software processors to extend the multimedia capability of the core cellular system to support advanced applications

- **Nexperia Mobile Display Modules**

A fully integrated, easy pop-in solution embedding multimedia functionality inside the display while optimizing it for best front-of-screen performance

See how easy it can be to turn a mobile phone into much more than a mobile phone—e-mail ericsson@philips.com for complete technical specifications. These Nexperia mobile solutions are a part of the Philips Nexperia product portfolio. The next experience in semiconductors that you can build with now. It's living technology. And it's only from Philips.



PHILIPS

KONTAKTEN

chefredaktör

Sara Morge, 08-588 331 36
sara.xx.morge@ericsson.com

ansvarig utgivare

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

adress

Telefonaktiebolaget LM Ericsson,
KI/LME/I
164 83 Stockholm

fax 08-681 27 10

e-post kontakten@ericsson.com

områdesredaktörer

affärsenheterna

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

utvecklingsenheterna

Mats Udikas, 08-588 330 54
mats.udikas@journalistgruppen.se

marknadsenheterna

Henrik Nygård, 08-588 331 39
henrik.xx.nygard@ericsson.com

nyhetschef

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

skribenter i detta nummer

Dodi Axelson, 08-588 330 81
dodi.xx.axelson@ericsson.com

Jonas Blomqvist

kontakten@ericsson.com

Lars Cederquist, 08-719 32 05

lars.xx.cederquist@ericsson.com

Debby P Elovsson, 08-588 330 07

kontakten@ericsson.com

Andrew Flowers, 073-028 39 10

andrew.xx.flowers@ericsson.com

Johan-Gabriel Fritz

kontakten@ericsson.com

Lars-Magnus Kihlström, 08-719 52 85

lars-magnus.xx.kihlstrom@ericsson.com

Jenz Nilsson, 08-719 00 36

jenz.xx.nilsson@ericsson.com

Gunilla Tamm, 08-757 20 38

gunilla.xx.tamm@ericsson.com

Lena Widegren

kontakten@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 Contact, 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 · Guldmedalj till Ericsson i Aten	7
special · Ny giv för forskning och utveckling	8-14
Patent på starka patent	17
ericsson runt	19
ericssons kunder · VimpelCom	20-21
rakt på sak · Sandeep Chennakeshu	22-23
Strategierna i praktiken	25
Ny affärstillväxt på bredden	27
Outsourcing – HP i fokus	28-31
GSM hetare än någonsin	32-34
Kompetensväxling i stället för uppsägning	36-37
sedan sist	38-39
Per-Arne Sandström tar farväl	40



spalten

Henry Sténson
informationsdirektör
och ansvarig utgivare

Hur betar vi oss egentligen?

September, kallare morgnar, höst i Stockholm. nya tag och ny spelplan. Genomförandet är i blickfånget på många områden. Glada miner hos fler och fler.

En sak som slår mig nu så här efter ledigheten, är vilken skillnad det är att jobba på ett företag som kommit ur krisen. Alltså, vilken omställning man går igenom mellan de olika stadierna. Först paddlar man som bara den för att få sin symboliska surfbåda upp över kanten på vågen. Sedan förvåning- en över att det går lättare när man plötsligt befinner sig på rätt sida.

Varför ta upp en sådan tråd? Jo, jag tror vi behöver fundera lite över hur vi själva fungerar i de båda lägena. Först finns det bara en fråga att svara på. Kommer vi att överleva? Nu plötsligt finns det hundratals. Då ställs det helt nya krav. Vart rör vi oss? Vad är viktigt och vad kan vi låta bli? Dessa frågor berördes till stor del vid GMC och i Kontaktens förra nummer. I detta nummer går vi vidare. Med strategin som bas beskrivs kärnan av kärnan i Ericsson, nämligen Forskning och Utveckling.

Dessutom konkretiserar Bert Nordberg inriktningen av koncernens marknadsstrategi. Båda dessa ämnen är centrala när vi går vidare i en något mer stabil situation.

Ett område som också är högaktuellt är det som vi kallar Ways of Working. Det diskuterades vid GMC och i koncernledningen. Det handlar om värderingar, ledarskap och hur vi ska förhålla oss till varandra och omvärlden. Det handlar om beteenden och hur dessa ska få oss att leva upp till vår vision. Tanken är att vi nu ska tänka igenom vad detta innebär för var och en av oss. Till stöd för detta finns ett diskussionsmaterial framtaget som är på väg att distribueras. Det får inte bli ytterligare en broschyr i hyllan. Det är ett ledaransvar att vi samlar oss kring hur beteendena ska hjälpa oss att vara något mindre och vassare, men fortsatt det ledande telekombolaget i världen. Lägg en stund på det, och diskutera med arbetskamraterna. •

Need a complete dual band wireless LAN solution for residential gateways and home entertainment applications?

Get ST's STLC8000 series-high speed multistandard 802.11a/b/g platform

The STLC8000 IEEE802.11a/b/g WLAN series platform enables reliable connectivity to high speed wireless local area networks roaming seamlessly between 2.4GHz and 5GHz bands. It is a highly integrated two-chip solution specifically optimized to enable an array of low-cost systems solution including wireless ADSL gateways, broadband routers, access points, media servers, bridges, print servers as well as clients and other wireless modules.

The STLC8000 software suite includes station and access-point firmware; Windows, and Linux drivers; engineering test functions; client GUI; and access-point management.

Finally, as one of the world's leading manufacturers of System Solution ICs, ST offers manufacturing ready reference designs for dual and singleband applications, including clients and access points to help you bring products based on the platform to market quickly and efficiently.

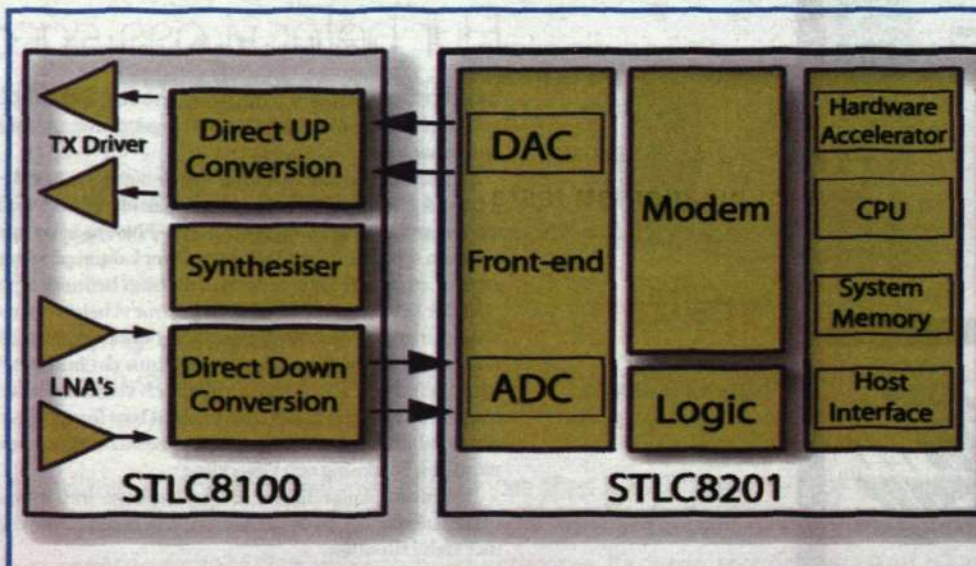
STLC8000 Features and Applications

Main features

- Band interleaving to simultaneously support clients in both bands with a single radio card
- Enhanced throughput up to 150Mbit/s
- QoS support based upon the draft 802.11e standard and compliant to WME for emerging voice and video streaming applications
- ARM9 based MAC and hardware protocol accelerator
- Advanced security features including WPA and WPA2, WEP and AES
- Fully supported by manufacturing reference designs for both dual band and single band applications, for both client and access point

Main applications

- Residential gateway
- Access point router
- Home entertainment



The STLC8000 IEEE802.11a/b/g WLAN series platform is a highly integrated two-chip solution specifically optimized to enable an array of low-cost systems solution including wireless ADSL gateways, broadband routers, access points, media servers, bridges, print servers as well as clients and other wireless modules.

Want more information on ST's solutions for Wi-Fi? Go to www.st.com/wlan

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

aktuellt: os i aten

text: dodi axelson, dodi.xx.axelson@ericsson.com

foto: dodi axelson



Ericsson klarade elddopet i Aten. Christos Xanthopoulos och Anastassios Giovas som båda arbetar på Ericsson Grekland gläds åt att GSM- och GPRS-näten fungerade i stort sett felfritt under OS-veckorna i Aten.

Mobilnät i toppform

Idrottsmän deltar i olympiska spel för att testa sina gränser. På liknande sätt blev 2004 års sommar-OS i Aten ett utmärkt tillfälle för modern telekommunikation att testa sin förmåga till det yttersta då miljontals människor som trängdes på en liten yta förväntade sig att mobiltrafiken skulle fungera utan störningar.

De grekiska mobiloperatörerna ville bevisa att deras nät var i toppform, och Ericsson, de fyra operatörernas huvudleverantör, började tidigt att förbereda sig för utmaningen.

– Vi inledde diskussionerna om OS med våra kunder under 2001, berättar Christos Xanthopoulos, chef för South East Europe Customer Support and Integration. Vi diskuterade både förbättringar av nätverken och behovet av ett ökat stöd under själva spelen.

Han fortsätter:

– Näten kunde förbättras med mätningar och optimeringar av nätprestanda och kapacitet. Men också genom att öka kapaciteten i de hårdast belastade delarna av näten. Scenarioplaneringen inför spelen och representationen på plats var två viktiga ingredienser i den förstärkta supporten.

Det finns fyra GSM-operatörer på den grekiska marknaden: Q-Telecom, Cosmote, TIM GR och Vodafone GR. De tre sistnämnda har även licenser för 3G.

3G ingick inte i det officiella olympiska erbjudandet av kommunikationstjänster enligt den Internationella olympiska kommitténs (IOK) krav. Dessa anger bland annat att all den kommunikationsteknik som används under OS måste finnas kommersiellt tillgänglig och testad på den internationella marknaden minst två år innan spelen startar.

Trots detta hade de tre grekiska innehavarna av 3G-licenser lanserat 3G-teknik just innan spelen i förhoppning om att kunna dra fördel av den stora publik som längtade efter färgstarka realtidssnyheter från idrottsarenorna.

Christos Xanthopoulos medger att han var orolig inför spelen:

– Vi var väl medvetna om erfarenheterna från Sydney 2000 där ett av näten hade haft allvarliga bekymmer under spelen, medan ett annat nätverk hanterade den enorma ökningen av trafiken på ett framgångsrikt sätt genom att vara väl förberett.

Ericssons supportteam under OS bestod av 102 personer, inklusive ingenjörer från Italien och Spanien som arbetade i skift för att garantera ett förstärkt stöd av näten dygnet runt.

Christos Xanthopoulos säger att 3G fungerade väl under de 17 dagar som spelen pågick. Men ännu viktigare var att näten för GSM och GPRS fungerade i stort sett felfritt.

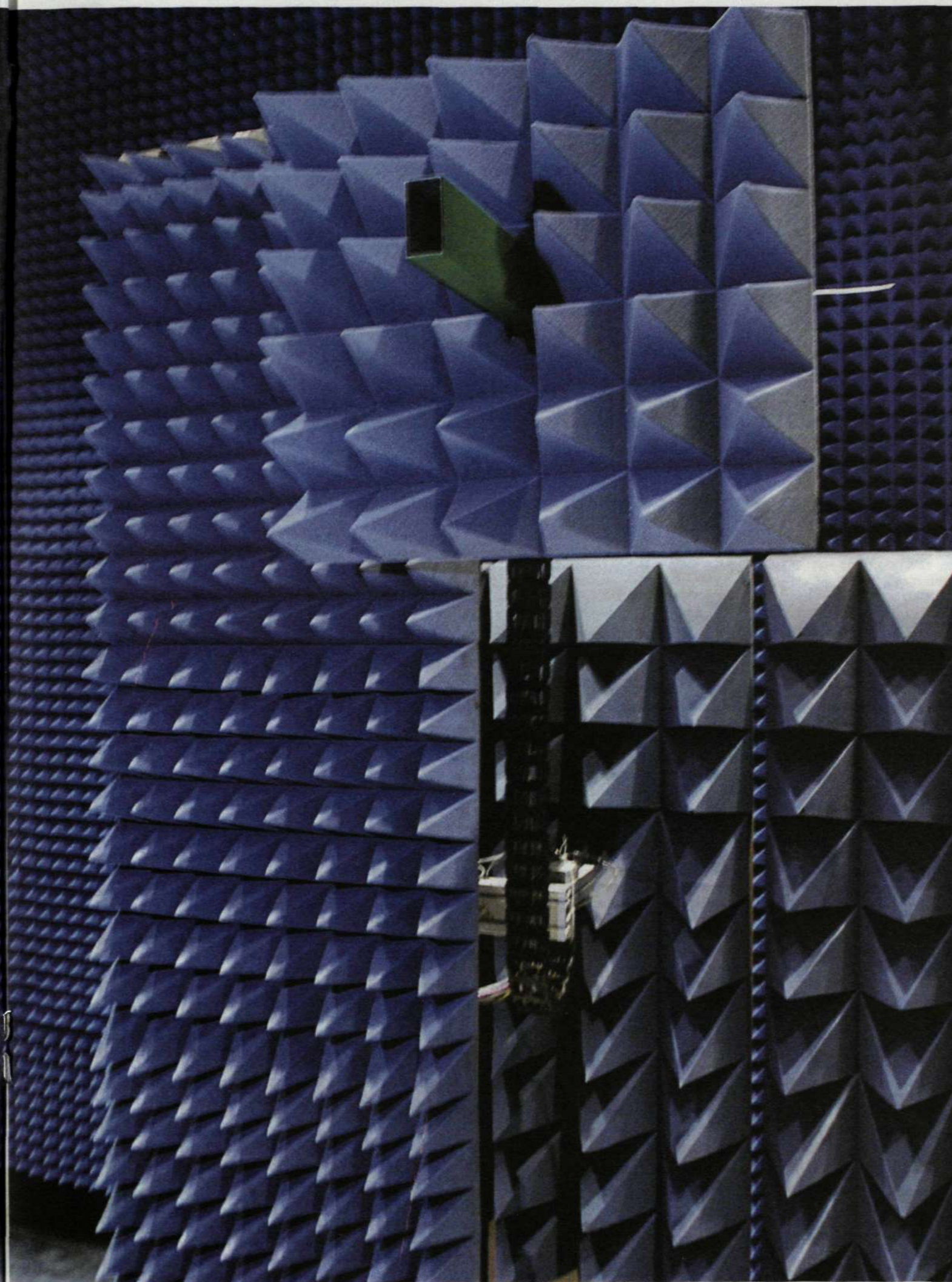
Operatörerna rapporterade en genomsnittlig telefontrafik under spelen på cirka 2 miljoner minuter per dag. Mellan 99 och 100 procent av samtalen gick fram till mottagaren, vilket är en anmärkningsvärd nätstatistik.

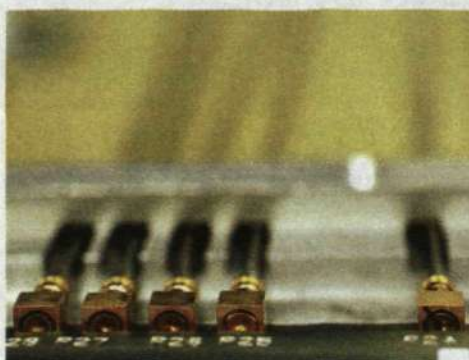
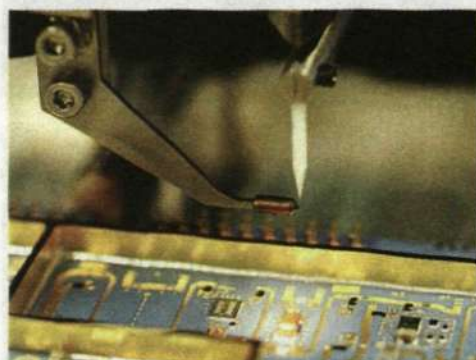
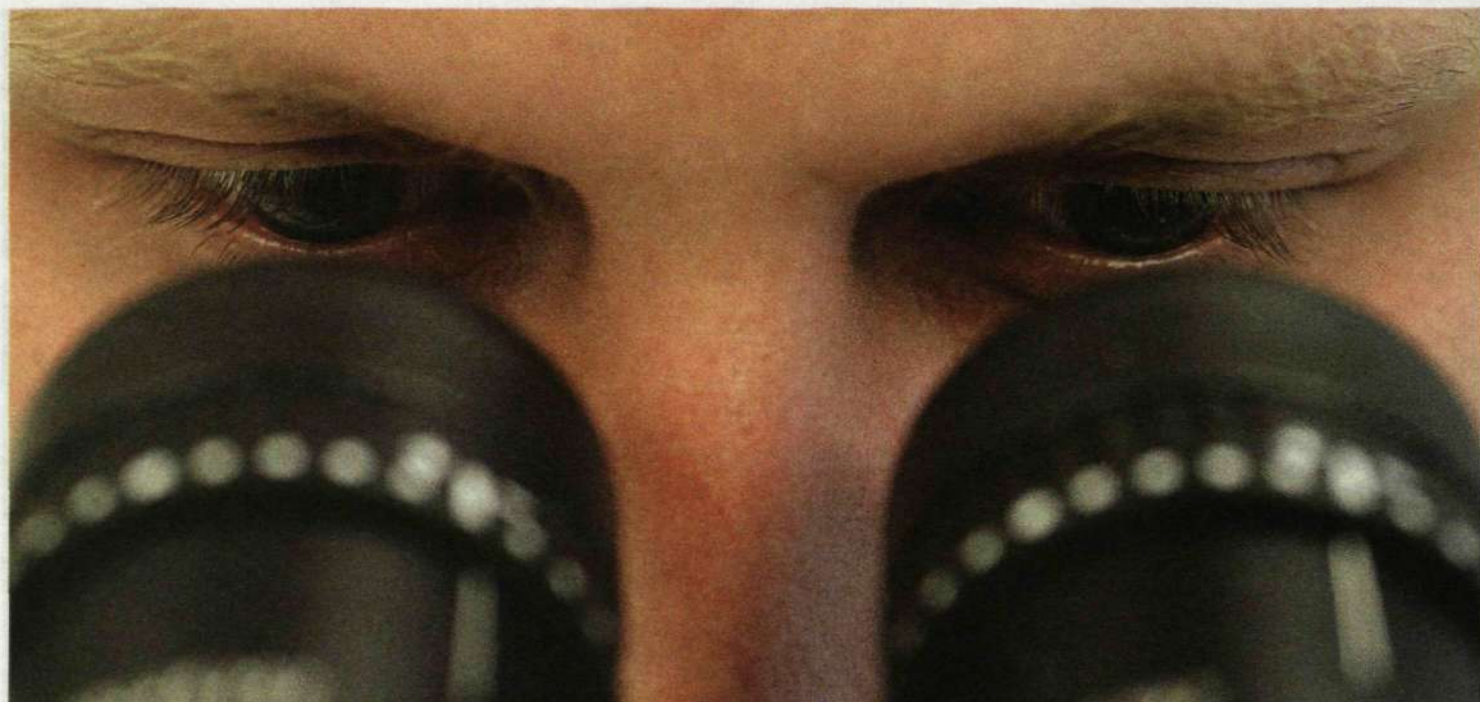
– Några operatörer antydde att deras fortsatta samarbete med oss efter OS berodde på hur deras nät fungerade under de två veckor som spelen varade. Därför var det helt avgörande att kunna visa att Ericssons teknik framgångsrikt kunde hantera så komplicerade och krävande situationer, säger Christos Xanthopoulos.



Forskning och utveckling (FoU) har alltid varit Ericssons själ och hjärta. Vad har då de senaste årens neddragningar gjort med företagets vitalaste organ? En 40-procentig minskning av antalet anställda inom FoU har självklart **förändrat förutsättningarna** för verksamheten. Dubbelutveckling är historia och ansvarsfördelningen mellan centren tydligare. Samtidigt har samarbete och öppna standarder blivit viktigare när all utveckling inte sker internt längre.

Ett steg in i framtiden





>> I maj förra året fick forskning och utveckling, FoU, en ny organisation i och med att kärnheterna för utveckling och Ericsson Research knöts närmare varandra. Ansvarig för den nya FoU-organisationen blev Håkan Eriksson, som tidigare varit chef för Ericsson Research.

Den verksamhet han blev ansvarig för hade då genomgått rejäla nedskärningar efter det beslut om koncentration som togs hösten 2002. Sedan dess har antalet FoU-center minskat drastiskt och antalet medarbetare likaså, från 27 000 för två år sedan till dagens 16 000. Det har skett genom att verksamhet lagts ned, sålts eller blivit outsourcad. Det största antalet anställda inom FoU finns i Sverige med 10 000 medarbetare.

Idag har Ericsson FoU-center i 16 länder. De största finns, förutom i Sverige, i Kanada, Tyskland och på Irland. Den största ökningen procentuellt sett har varit i Kina.

– Nu jobbar vi mer kostnads-effektivt, bland annat har administrationen minskat och samarbetet mellan de olika FoU-centren fungerar bra. Tidigare var det en hel del dubbelutveckling men så är det inte längre. Nu är ansvaret för varje center tydligare, säger Håkan Eriksson.

Det ligger nära till hands att misstänka att Ericsson



Håkan Eriksson

tappat viktig kompetens genom FoU-koncentrationen. Det förnekar heller inte Ericssons FoU-chef.

– Ja, det har vi gjort men det är inte så dramatiskt som det kan verka. Viss verksamhet är outsourcad och den kompetensen kommer oss fortfarande tillgodo. Ett exempel är den personal som gått över till Tieto-Enator, säger han och förklarar:

– Outsourcingen gör att vi blir flexibla så vi kan få rätt kompetens vid rätt tillfällen. Vi har möjlighet att välja strategiska samarbetspartner. En del utvecklingsområden har lagts ned, det gäller till exempel opto.

Hela telekombranschen har genomgått en förändring genom att det idag är vanligare med öppna plattformar och öppna standarder. Tidigare gjorde Ericsson mycket själva men nu köps det i stället in. Idag är utvecklingen mer komplex än tidigare och ny kompetens, till exempel inom IP-området, krävs.

Gemensamma utvecklingscenter

Samarbeten har blivit allt viktigare inom FoU. Ett exempel på ett externt samarbete är det gemensamma utvecklingscenter som Vodafone och Ericsson öppnade för något halvår sedan i Newbury, England.

– Vi samarbetar med alla våra ledande operatörer på olika sätt. Förutom utvecklingscenter kan det vara gemensamma projekt för att till exempel testa nya produkter. Med andra kan det vara utveckling av verktyg för att tillsammans mäta trafiken i mobilnäten. Det är via våra kunder som vi kommer i kon-

takt med slutanvändarna och därför är denna typ av samarbeten så viktiga, förklarar Håkan Eriksson.

Nya arbetsuppgifter i Montreal

Decarie Boulevard i Montreal är adressen till Ericssons största kombinerade Service Delivery och FoU-center utanför Sverige. Här har Ericsson idag 1 830 anställda. Under den stora koncentrationen för två år sedan minskades personalstyrkan med ungefär 15 procent.

– Vi klarade oss bra och har inte behövt minska personalen lika drastiskt som på andra FoU-center. Däremot är det många som bytt arbetsuppgifter. 2002 var det så många som 900 personer och förra året var antalet 450. Det betyder att över 80 procent av alla anställda fick nya arbetsuppgifter, förklarar Peter Buddo, som är personalchef på Ericsson i Montreal.

Här finns förutom ett viktigt FoU-center också ett stort servicecenter, som en del av Global Services.

– Vi är nog lite unika inom Ericsson eftersom vi arbetar både med utveckling och att leverera tjänster. När det gäller vår FoU-verksamhet omfattar den alla tre mobilstandarderna, GSM, WCDMA och CDMA. Här finns också stor erfarenhet av TDMA, säger Roland Fors, chef för Ericsson i Montreal.

Den breda kompetensen inom alla standarder



Roland Fors

”

Johnny Aaröe, Linköping

Med nya uppdrag blir stämningen allt mer positiv och kreativ

har man stor nytta av när det gäller att leverera och utveckla tjänster. Erfarenheten av att jobba med olika produkter och med olika språk i utvecklingsmiljöer är en styrka.

– Det måste vi dra nytta av och inte jobba i silos utan mer över gränserna. För att bli flexibla har vi gjort ändringar i vissa delar av organisationen, säger han.

Graham Osborne är ansvarig för Product Delivery and Industrialization, en enhet med 250 anställda. Han berättar att samtidigt som koncentrationen inom FoU pågick beslutade Ericsson att inte längre satsa på TDMA och skära ned den verksamheten kraftigt.

– Det innebar att de som jobbade med test och konstruktion för TDMA skulle gå över till motsvarande jobb för GSM och CDMA och det måste ske utan att våra kunder påverkades negativt. För att klara de nya arbetsuppgifterna var det nödvändigt med utbildning. Vi håller nu på att bygga upp ett heltäckande testcenter här i Montreal som ska jobba inte bara med GSM och WCDMA utan även med MMS och övriga produkter i tjänstelagret, säger Graham Osborne. CDMA har redan ett etablerat testcenter.

Ericsson har funnits i Montreal i över femtio år och har ett mycket bra renommé. Vid flera tillfällen, bland annat förra året, har företaget utsetts till en av de 50 bästa arbetsgivarna i landet. Roland Fors, som varit ansvarig för Ericsson i Montreal i drygt ett och ett halvt år nu, uppskattar det kreativa klimat som finns.

– Det ska vi måna om och förse koncernen med goda idéer om nya produkter. Som ett av Ericssons största FoU-center ska vi leverera vad vi lovat med hög kvalitet och i rätt tid, säger han.

Turbulent tid i Linköping

Att nedskärningar och koncentration på ett FoU-center påverkar flera andra center har inte varit ovanligt. Det gäller bland annat i Linköping.

– Tidigare hade vi ansvar för vissa produkter där vi lagt ut utvecklingen till FoU-center utanför Linköping, säger Johnny Aaröe, som är regionchef för Ericsson i Linköping och ansvarig för produktutvecklingsenheten GSM Radio Access Network.



Johnny Aaröe

Han förklarar att under omstruktureringen av FoU flyttades vissa verksamheter från Linköping medan andra flyttades till Linköping. Det innebar att vissa projekt lades ned helt eller minskade och det påverkade antalet anställda. Förutom i Linköping skedde det bland annat i Hässleholm, England, USA, Norge och på Irland.

I Linköping har nedskärningarna skett i tre omgångar och idag har enheten 1 000 anställda, vilket är en minskning med närmare en tredjedel.

– Samtidigt som vi minskade personalen flyttades ansvaret och arbetet med BSS, Basestation Sub System, från Kista till Linköping. En annan stor förändring var att ansvaret för övervakningssystemet OSS, som vi arbetat med tidigare, flyttades över till Irland. Det var minst sagt en turbulent tid för oss, säger Johnny Aaröe.

På samma gång ändrades organisationen radikalt. Innan alla tjänster tillsattes på nytt gjordes en ordentlig kompetensgenomgång av alla medarbetare.

– Det kan låta som en paradox men trots den tuffa tiden kunde vi leverera våra projekt i tid och dessutom förkorta ledtiderna, berättar han.

En förklaring är att man i Linköping var förberedd på neddragningar och hade börjat jobba mer parallellt, det teknikerna kallar integrationsdriven design, mer känt under namnet ICE, Integration Centric Engineering. Idag är det ett arbetssätt som tillämpas på många FoU-center inom Ericsson.

Att stämningen inte varit på topp under de jobbiga åren säger sig självt. Även om många höll sig till sitt projekt märktes en mental trötthet.

– Hela tiden har det funnits en vilja att överleva och nu med nya uppdrag blir stämningen allt mer positiv och kreativ, tycker Johnny Aaröe.

Idag har Linköpingsenheten allt ansvar för GSM radio accessnät förutom de områden som ingår i affärsenheten Access.

Förutom med Kista har Linköpingsenheten ett

fakta: FoU-center

Ericsson har FoU-center i 16 länder. De största finns i Sverige, Kanada, Tyskland och på Irland. Övriga så kallade huvudcenter finns i Finland, Italien, Nederländerna och Spanien.

I Sverige är Kista platsen med flest FoU-medarbetare. Här finns ledningen för Radio Network Development, Service Layer Development och Ericsson Research medan ledningen för IP Network finns i Älvsjö och för Core Network Evolution i Aachen, Tyskland.

- **Utvecklingsenheten IP Network** finns på fyra platser i Sverige, Älvsjö, Kista, Linköping och Göteborg. Förutom i Sverige har man medarbetare i följande länder, Spanien, Danmark, Österrike, USA, Kanada, Finland, Italien, Ungern, Indien och Kina.
- **Utvecklingsenheten Core Network Evolution** finns förutom i Tyskland i Kista, Kanada, på Irland, i Italien, Brasilien, Kina, Kroatien, Grekland och Ungern.
- **Utvecklingsenheten Radio Network Development** finns på följande platser i Sverige: Kista, Göteborg, Linköping, Hässleholm, Gävle och Kumla. I utlandet har enheten medarbetare i USA, Kanada, Kina och på Irland.
- **Utvecklingsenheten Service Layer Development** finns i Kista och Karlskrona samt i Kanada, Nederländerna och Spanien.
- **Ericsson Research** har medarbetare förutom i Kista i Linköping, Luleå, Lund, Mölndal, samt i Finland, Japan, Kanada, Kina, Tyskland, Ungern och USA.

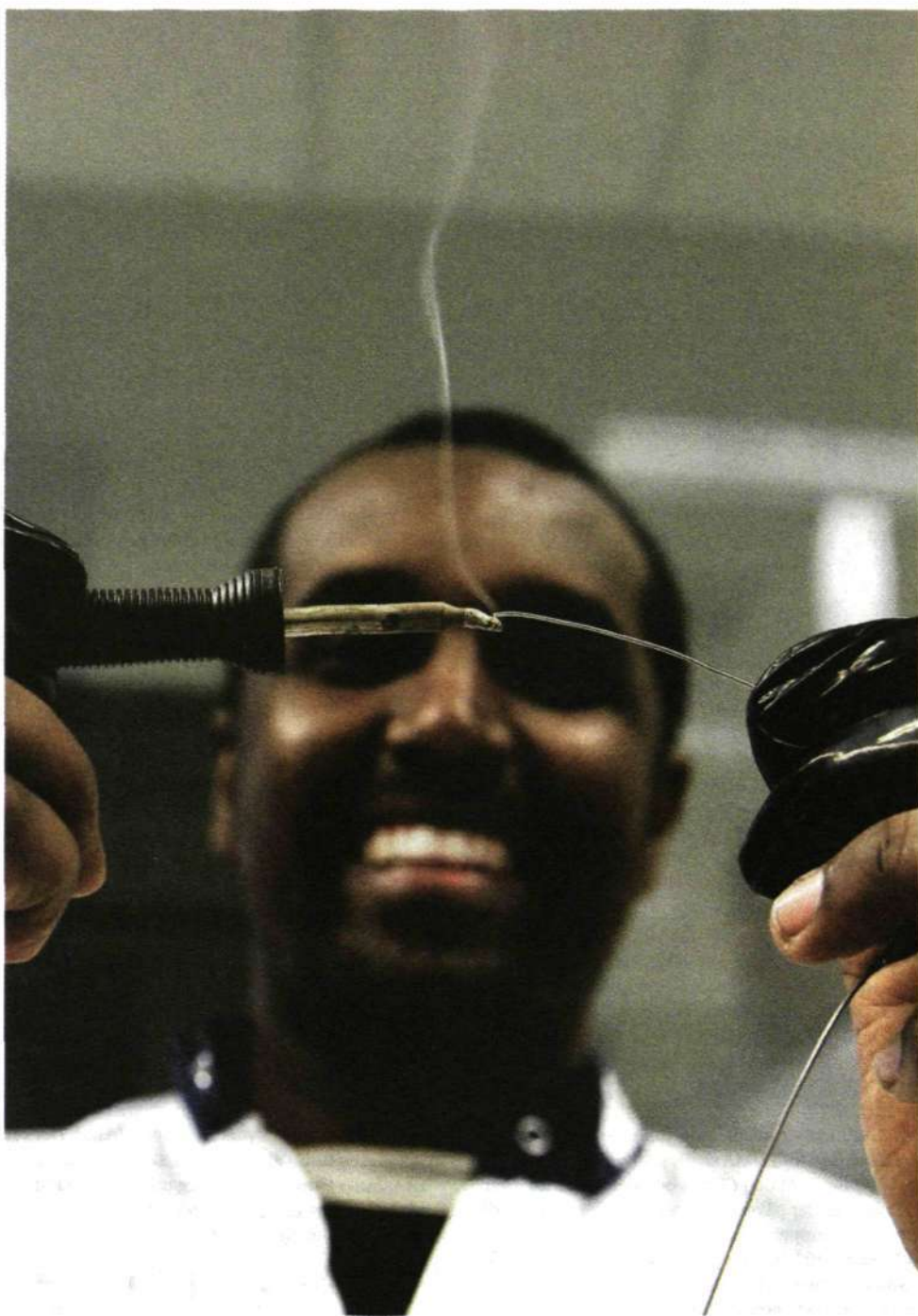


”

Kompetensen används
på bästa sätt.

Trots att vi är färre
får vi mer arbete gjort

Kristian Toivo, Tyskland



>> nära samarbete med bland andra Karlskrona, Älvsjö, Tyskland, Italien och Irland, men även mot andra centra i världen som till exempel Montreal och Melbourne när det gäller supportfrågor.

Johnny Aarøe tycker att kontakterna med andra FoU-center fungerar bättre idag. Tidigare fanns en känsla av konkurrens men så är det inte längre.

– Ericssons budskap från GMC, Global Management Conference, ger oss möjligheter att arbeta inom flera områden som lokala höghastighetsnät och konvergens mellan olika nät. Ett annat område är "end-to-end service integration", alltså helhetsansvar för tjänsteintegration. Nu ska vi se vad vi kan bidra med och hur vi kan använda den kompetens som redan finns hos oss i Linköping, säger Johnny Aarøe.

Färre gör mer i Tyskland

Innan koncentrationen av FoU hade Ericsson Euro-lab verksamhet på tre platser i Tyskland, Aachen, Hildesheim och Nürnberg, där fokus var på core-net,

alltså kärnnät, access, radionät och forskning. Idag är endast Aachen kvar och antalet anställda har minskat från drygt 1 400 anställda för två år sedan till dagens 850. Av dessa jobbar 650 med utveckling inom det kretskopplade kärnnätet medan resten är engagerade inom Ericsson Research och utvecklingsenheten för IP-nät (DIPN).

– Egentligen är det mer rättvisande att nämna antalet 2 200 eftersom det är så många Ericssonmedarbetare som arbetar globalt inom vår utvecklingsenhet, förklarar Kristian Toivo, som är ansvarig för utvecklingsenheten Core Network Evolution (DCNE).

Även om FoU-koncentrationen varit jobbig och många fått sluta har den arbetsmässigt varit positiv.

– Lite tillspetsat kan man säga att tidigare var det lokala arbetet ofta viktigast för FoU-centren och det

gick åt kraft att positionera sig. Idag används kompetensen på bästa sätt för hela FoU-organisationen och trots att vi är färre får vi mer arbete gjort, säger Kristian Toivo.

Och det är bra, för nu börjar kunderna bli allt mer aktiva och vill snabbt få ut nya produkter så leveranstiderna har blivit tuffare. Mycket av arbetet gäller 3G även om GSM och i ökande takt CDMA också är viktiga områden.

För 3G var 2003 pionjärens år, framförallt inom Hutchison-gruppen ("3"). 2004 är det år då 3G blir verklighet för många andra operatörer.

– Vi har 30 system som ska gå i kommersiell drift, många av dem inom Vodafone-gruppen, så det gäller att vi verkligen lyckas. En viktig uppgift för oss är FOA, First Office Application, alltså test ute hos kund, där vår organisation nu är mera aktiv än tidigare, säger Kristian Toivo.

– Det är bra eftersom signalerna från FoU-uppdragen då snabbare kommer till konstruktörerna. Vi har skapat en speciell organisation för detta



Kristian Toivo

Viktigt med impulser utifrån

I ett kortare tidsperspektiv ser Jens Zander, professor och ansvarig för Wireless @KTH, ingen fara i att outsourca en del FoU-verksamhet.

– Även om viss kompetens försvunnit från Ericsson har man fortfarande ambitionen att vara ledande inom mobil kommunikation. För att vara **det behöver det komma in nya idéer** och därför är samarbetet med universitet och högskolor viktigt, säger han.

Ericsson är inte ensamma om att outsourca viss verksamhet inom forskning och utveckling, även konkurrenterna gör det.

– Jag tror inte Ericsson nöjer sig med att vara på andra plats bland leverantörerna och konkurrera med dem vad gäller volymer och priser. För att behålla sin ledande ställning måste Ericsson få fram nya innovativa produkter, säger Jens Zander.

Tidigare var det många nytutexaminerade som efter examen gick till Ericsson Research men så har det inte varit de senaste åren. Antalet examensjobb för Ericsson har också minskat drastiskt även om det under senare tid börjar bli fler. Ericsson har nu också börjat rekrytera igen något som Jens Zander välkomnar.

– I stora organisationer finns en fara att alla tänker i samma banor och därför behövs impulser från nya medarbetare, säger han.

Även om Ericsson dragit ned inom FoU har samarbetet med KTH fortsatt medan andra stora telekomleverantörer dragit sig ur allt samarbete med högskolan.

Idag samarbetar Ericsson och KTH inom två stora EU-projekt, som båda berör samma område, "Beyond 3G" alltså utvecklingen efter 3G. Ericsson är projektledare i det ena, Ambient Networks, ett projekt som syftar till att ta fram koncept och standards för system som ska vara ute om åtta till tio år. Produkter för dessa system tar de

olika leverantörerna fram om fyra till fem år och då i konkurrens med varandra.

Jens Zander anser att när det gäller strategisk planering längre än fem år framåt spelar universitet och högskolor en viktig roll för telekomindustrin.

– I ett kortare perspektiv konkurrerar leverantörerna med varandra men för utvecklingen längre fram finns ett gemensamt intresse. Idag har vi ett flertal stora projekt som drivs som konsortier tillsammans med telekomföretag där de flesta stora leverantörer deltar, säger han.

För att fortsätta att vara framgångsrika måste Ericsson anpassa sig till de förändringar som kommer att ske på marknaden och sälja sina produkter på rätt sätt.

– Tittar man tio år framåt kommer dagens operatörer att utökas med många andra som kan räknas in i operatörskretsen som till exempel fastighetsägare, affärsgallerior och andra som vill sätta upp egna nät. För Ericsson blir utmaningen att paketera sitt systemkunnande så man kan nå denna bredare kundkrets. Infrastrukturen ska vara så lätt att installera att den kan säljas i paket å la Ikea, förklarar Jens Zander.

– Slut användarna ska kunna använda Ericssons infrastrukturprodukter utan att märka hur avancerad tekniken egentligen är, tillägger han.



Jens Zander är professor på KTH som samarbetar med Ericsson.



arbete och inrättat support dygnet runt. För många konstruktörer innebär det närmare kundkontakter vilket är positivt, menar han.

Inom telekombranschen pågår nu en förändring av nätarkitekturen från traditionell switching, växelteknik, hos Ericsson baserat på AXE till så kallad layered architecture, alltså arkitektur med server/gateway noder och ATM/IP-transportlösning. För FoU-centret i Aachen betyder det att integrering och verifiering, blir ett mycket viktigt område på grund av att flera olika noder och plattformar ska samverka. Upp mot hälften av medarbetarna jobbar nu inom detta område och med support av kärnnetet.

– Tidigare hade vi många konsulter som jobbade hos oss men nu använder vi ofta partner i stället. Det fungerar utmärkt och vi har lärt oss att det finns många duktiga tekniker hos våra partner. Genom att jobba på det sättet kan vi lättare ändra personalbehovet efter arbetsmängden och även lägga uppdrag där det är mest kostnadseffektivt, förklarar Kristian Toivo.

– Jag märker att det idag finns ett fokus på effekti-

vit och kostnader i organisationen som inte var lika tydligt tidigare. Trots en kryptad organisation klarar vi inte bara flera uppdrag utan också uppdrag för nya produkter, sammanfattar han.

Bryter ny mark i Kina

När Håkan Eriksson berättar om koncentrationen av Ericssons FoU-verksamhet liknar han det vid det "laga skifte" som ägde rum i det svenska bondesamhället under mitten av 1800-talet. Då la man ihop små åkerlappar till större åkrar och samtidigt bröt man ny mark. Det är precis vad Ericsson nu gör i Kina.

Där finns det idag utvecklingsenheter på sex platser med totalt upp mot 400 anställda. De största centren finns i Peking och Shanghai medan de i Nanjing, Chengdu, Dalian och Qingdao är mindre.

– Det kan tyckas inkonsekvent att bygga upp nya center när andra lagts ned, men det finns flera förklaringar. En är möjligheten att sänka tillverkningskostnaderna rejält, säger Dan Redin, som är ansvarig

för Ericssons FoU-verksamhet i Kina inklusive den del av Ericsson Research som finns i landet.

– För drygt ett år sedan genomgick inköpsverksamheten på Ericsson i Kina en förändring i och med att man inledde ett närmare samarbete mellan inköp och konstruktion. Bakgrunden är att det är billigare att köpa material i Kina och anpassa Ericssons konstruktioner till detta än att köpa in material som ska anpassas till konstruktionerna. Det har stor effekt när det gäller Ericssons tillverkning i Kina och tillverkningskostnaderna har kunnat sänkas drastiskt.

En annan viktig anledning att ha FoU i Kina är de kinesiska kundernas krav på anpassning av produkterna. Det handlar om mycket stora kunder, som till exempel China Mobile.

– Från de kinesiska myndigheterna är det ett krav att förlägga en del FoU i landet för att kunna göra



Dan Redin



>> affärer. Det är också nödvändigt för att kunna behålla marknadspositionen. Det handlar om good will och att vara "a good corporate citizen", alltså en bra samhällsmedborgare, menar Dan Redin.

– I Kina finns många duktiga tekniker, vilket gör det lätt att rekrytera personal. Ericsson, som funnits i landet över hundra år, är den största leverantören av utrustning till mobilsystem och många ingenjörer är intresserade av att jobba hos oss, tillägger han.

Att förlägga FoU i Kina är inte unikt för Ericsson. – Såväl lokala som internationella företag ökar sin utvecklingsverksamhet i Kina och det är positivt eftersom vi i utvecklingsprojekten jobbar mycket nära våra underleverantörer, förklarar Dan Redin.

Med en fjärdedel av jordens befolkning finns det en mycket stor marknadspotential i detta väldiga land.

FoU-verksamheten i Kina befinner sig i ett uppbyggnadsskede. Dan Redin räknar med att antalet anställda kommer att öka med ett 80-tal personer i år.

– Samtidigt som vi växer måste vi kunna ta hand om de nyanställda och hitta chefer. Viktigast av allt är att se till så våra projekt fungerar som de ska, säger han.

Ökat samarbete mellan centren

Koncentrationen av FoU-verksamheten har medfört att samarbetet mellan Ericssons utvecklingscenter ökat. I många samarbeten är kompetensöverföring en viktig del. Det gäller till exempel utvecklingen av MSC, Mobile Switching Center, mobilväxeln för CDMA, som flyttats från Montreal till Shanghai.

Mats Fröling, som är chef för utvecklingen inom CDMA kärnät och Service layer, har varit ansvarig för transfereringen. Han berättar att det inte bara handlat om kunskapsöverföring.

– Det har också varit en stor logistisk utmaning eftersom flera ton testutrustning skeppats till Kina. Transfereringen startade i slutet av 2002 och är nu avslutad, säger han.

Teamet i Shanghai har nu fullt ansvar för CDMA-

mobilväxeln inklusive uppgifter nära kunden som till exempel FOA. Man samarbetar tätt med Montreal och då är den stora tidsskillnaden mellan Kanada och Kina inte bara en nackdel utan också en fördel med arbete "around the clock" då det gäller att snabbt lösa kundproblem.

Större andel jobbar med utveckling

Även om Ericsson idag har krympt kostymen för sin forskning och utveckling känner Håkan Eriksson ingen oro för att koncernen även i fortsättningen inte ska vara ett spjutspetsföretag inom telekom.

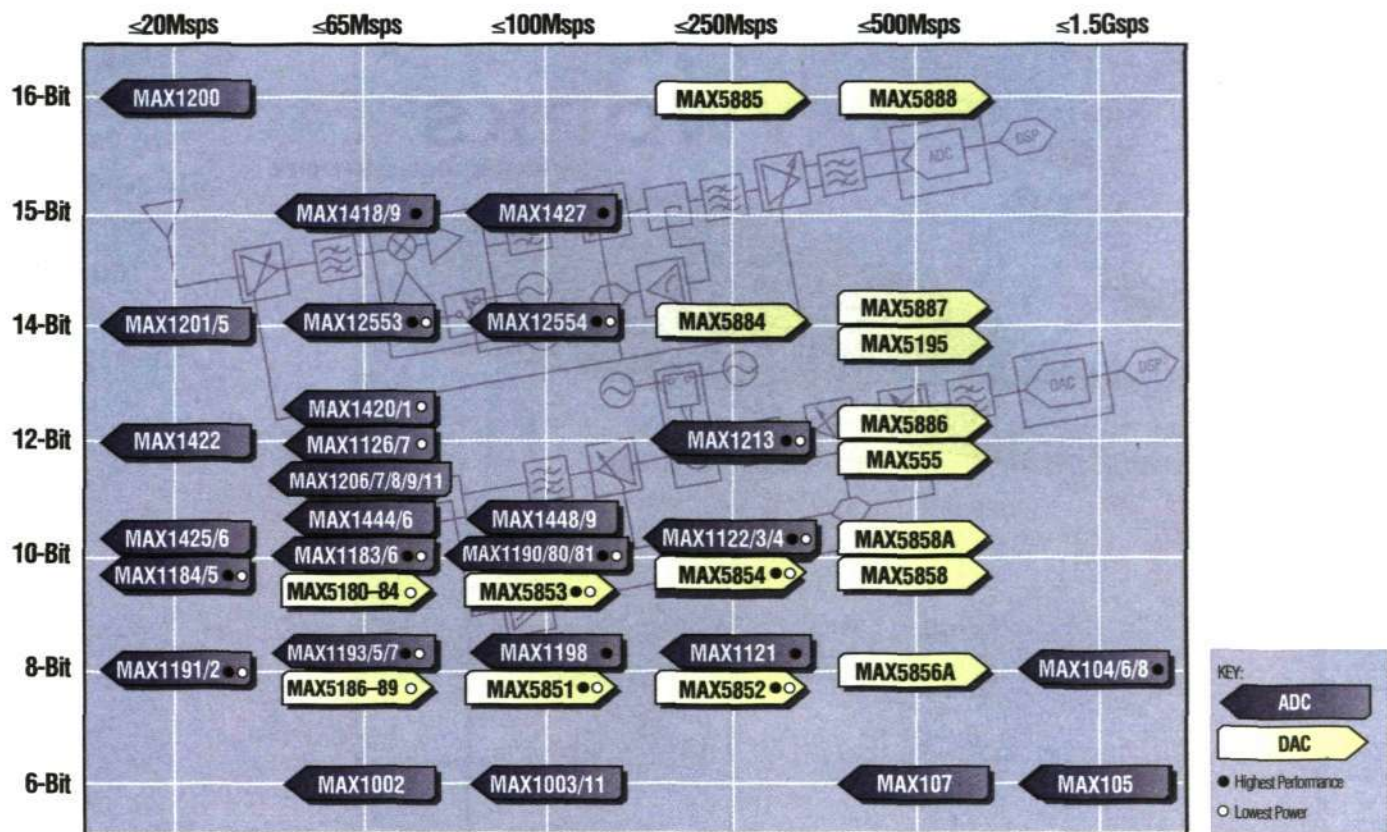
– Idag lägger vi ned 20 miljarder årligen på FoU och det är mer än vad konkurrenterna gör. När Ericsson hade 107 000 anställda jobbade var fjärde medarbetare inom FoU, idag med 48 000 anställda är motsvarande siffra var tredje.

Verksamheten vid Ericsson Research ser han också som en garanti för framtiden.

– Där har vi upp mot 500 medarbetare som jobbar med forskning. Därifrån får vi mycket kompetens till vårt utvecklingsarbete, säger han.

MAXIM IS HIGH-SPEED DATA-CONVERTERS

Highest Performance, Lowest Power from 1MSPS to 1500MSPS



MAXIM Has Over 80 High-Speed Data Converters.
Think MAXIM When You Need an ADC or DAC

Highest Performance

- ◆ 15-Bit 80MSPS ADC (MAX1427) with 76.1dB SNR and 93.5dBc SFDR
- ◆ 10-Bit, 250MSPS ADC (MAX1124) with 57.1dB SNR and 67dBc SFDR

Low Power

- ◆ Quad, 12-Bit, 65MSPS ADC (MAX1127) with 135mW per Ch, 69.6dB SNR, and 92dBc SFDR
- ◆ Dual, 10-Bit, 165MSPS DAC (MAX5854) with 186mW at $f_s = 130\text{MSPS}$, 74dBc SFDR

VISIT
www.maxim-ic.com/HPRF
FOR MAXIM'S
HIGH-PERFORMANCE
RF PORTFOLIO

MAXIM

www.maxim-ic.com/HSC

FREE High-Speed ADC/DAC Design Guide—Sent Within 24 Hours!

CALL 08 444 54 30 or FAX 08 444 54 39
For a Design Guide or Free Sample

Free Product
Slide Rule!
Visit website for details.



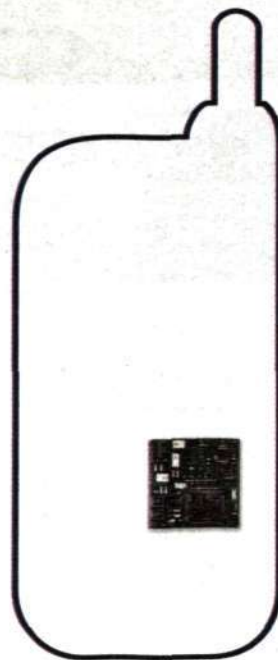
Box 8100, 163 08 SPÅNGA
Tel 08-587 067 00
Fax 08-587 067 39
www.egevo.se

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



SKYWORKS™

BREAKTHROUGH SIMPLICITY



Actual size of a complete RF Section

The World's First Single Package Radio

Breakthrough Simplicity.

www.skyworksinc.com/spotlight

USA: 781-376-3000 • Asia: 852 26558700-722 • Europe: 33 (0)1 41443660 • Email: sales@skyworksinc.com

Stark patentportfölj A och O

Ericsson har flest patent i världen när det gäller 3G.

– Men det är ingen slump, utan resultatet av ett vinnande arbetssätt, säger Gustav Brismark, patentansvarig på Ericssons patent- och licensieringsenhet.

En av hemligheterna bakom Ericssons starka ställning på telekommarknaden är att man länge arbetat med öppna standarder. Få, om någon, av konkurrenterna har varit så aktiva i standardiseringsarbetet. Och den som får igenom sina förslag till en ny standard har ett bra försprång när det gäller att få ut system och produkter.

Nära knutet till standardiseringsarbetet är patent och licenser. Områden som blivit allt viktigare med åren. När GSM-standarderna skapades i slutet av 1980-talet, fungerade Europa fortfarande som "en enda stor familj". Man delade på uppfinningar och erfarenheter, allt för att få fram ett så bra system som möjligt. Men med amerikanernas inträde började den hårda kampen om licenser och patent.

– Vi lärde oss och har nu meto- diskts försäkrat oss om att ha en stark patentportfölj, säger Gustav Brismark. Ericsson var med från början med 3G, med EU-sponsrad forskning och var sedan ledande när standardiseringen drog igång. Vi var också aktiva i Japan och såg till att den japanska och den europeiska WCDMA-standarderna enades.

För 3G gällde det att tidigt lösa ett antal fundamentala tekniska problem som var avgörande för hela designen av systemet. Det handlade till exempel om överlämning (handover) i de nya CDMA-systemen. En mobil måste kunna läsa av andra frekvenser och basstationer för att kunna kopplas vidare inom nätet. Det handlade också om att säkerställa att nätet klarar multimedia med flera tjänster och användare samtidigt, och att kunna stödja vanligt tal över IP-nätet. Inom alla dessa områden har Ericsson nyckelpatent.

– Primärt ligger vårt intresse i att forska och utveckla ny teknik, men vi har undan för undan förstått vikten av patent och har nu ett nära och uppskattat sam-



Gustav Brismark



Det förs en hård kamp om patent och licenser, men Ericsson har numera försäkrat sig om att ha en stark patentportfölj.

arbete med Ericssons patentingenjörer och patentombud, säger Erik Dahlman, forskare på Ericsson Research.

– De har visat oss att vår forskning konkret bidrar till Ericssons resultat och patentingenjörerna medverkar nu alltmer i våra projekt, säger han.

En av patentingenjörerna som de senaste åren arbetat mycket mot forskarna på radiosidan är Johanna Lindqvist, civilingenjör som under fyra år arbetat som granskare på svenska patentverket, PRV.

– Vi är mycket beroende av varandra eftersom de är experter på tekniken och vi på patent. Min ambition är att vara insatt i vad de forskar om och helst vara med i deras projekt och påbörja patenteringsarbetet på ett tidigt idéstadium, säger hon.

Ett typiskt samarbetsområde kan vara att Ericssons teknikledning vill veta om man har bra patent inom ett aktuellt eller framväxande område. Det kan

gälla att identifiera hål i portföljen eller om ett visst patent är värdefullt att köpa.

– En stor uppgift är när vi ska undersöka patent-situationen inom ett helt område, till exempel en kommande teknik, säger Erik Dahlman.

Patentansökningarna brukar kulminera inför en ny standard. Då görs det intensiva ansträngningar att söka patentskydd på så mycket som möjligt inom teknikområdet.

– För nästa generation multimedienät och WLAN gäller det att vi fortsätter arbeta aktivt med patent och standarder, säger Gustav Brismark.

– På utvecklingen av 3G, det som kallas HSDPA, har vi redan flera viktiga bidrag. Det är nämligen så att de patent som tas idag oftast blir värdefulla först om tio år. Ju tidigare man är ute, desto större värde. Det viktiga är inte mängden, utan att ha värdefulla patent. Den ökande handeln med licenser fungerar som en tydlig värdeermätare på patenten, avslutar han. •



RF2637
SiGe HBT Receive AGC Amplifier

- Complete adjustable gain control amplifier for receive applications
- SiGe HBT process technology
- Enhanced gain control range: >90dB
- Single 3V power supply for increased efficiency
- -2 dBm Input IP3
- Low-cost MSOP-8 package
- Specifically designed for base station superheterodyne transceivers, general purpose linear IF amplifiers and SCDMA, CDMA, WCDMA transceivers for handset applications



RF3315
GaAs HBT Broadband High-Linearity Amplifier

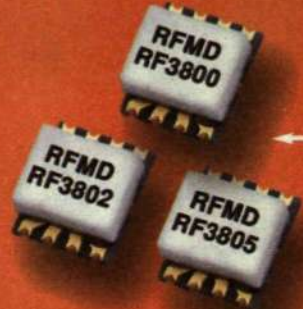
- Extensive broadband capacity: 300 MHz to 3 GHz operation
- GaAs HBT process technology
- Industry-standard, low-cost SOT-89 package
- 12.5 dB gain at 2.0 GHz and 3.0 dB noise figure at 2.0 GHz
- +23 dBm P1dB and +40 dBm OI3
- Single 5V power supply
- Ideal for CDMA, WCDMA cellular base station transceivers and pico cell applications; final PA for low-power linear transceivers and pico cell applications; and general purpose wireless infrastructure applications

We're a world on the go. No matter how fast or far we move, we expect our communications to keep pace with us. No boundaries, no wires.

At RFMD, our high-performing solutions power the infrastructure architecture that enables people to connect to the Internet, download a photo, make a phone call and more. Any time, any place.

RF Micro Devices
 More Than One Billion Cellular PAs Shipped
 Making History in the Semiconductor Industry

We are Wireless.



Optimized for base station transceiver and high-power amplifier applications, our RF3800 series of amplifier solutions keep people connected through high efficiency, high linearity, high gain and high power. Assembled in thermally enhanced AIN LCC-8 packages, our solutions offer a more robust alternative to lower power plastic packaged pre-driver amplifiers.

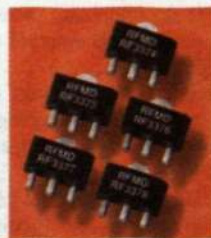
RFMD. We're your ultimate single-source provider.

Cellular
 Wireless LAN
 Bluetooth®
 wireless technology
Infrastructure
 GPS



Enabling Wireless Connectivity™

For sales or technical support, contact sales-support@rfmd.com.
www.rfmd.com



RF337X Series
GaAs HBT Broadband High-Linearity Amplifier Series

- Low-cost, industry-standard SOT-89 packaging
- Broadband DC-6 GHz operation
- Higher gain and Pout capacities with up to +32 dBm OIP3
- 50 Ohm input and output impedance
- Specifically designed for cellular base stations, WLAN, SATCOM, Point-to-Point, LO buffer amplifiers, driver stages, IF and RF amplifiers, and final PAs for low-power applications



RF2373
Low-Noise GaAs Amplifier and High-Linearity Driver Amplifier

- Wide range of broadband operation — 400 MHz to 3500 MHz
- Power down control and adjustable bias control
- SOT 5-Lead package
- Low Noise Figure of 1.1dB at 800 MHz
- Designed for WLAN LNA/drivers, CDMA, WCDMA, cellular infrastructure LNA/drivers for transceiver cards and pico cells, GPS LNAs, low-noise transmit PAs and general purpose amplification

ISO 9001: 2000 Certified / ISO 14001 Certified
 RF MICRO DEVICES®, RFMD® and Enabling Wireless Connectivity™ are trademarks of RFMD, LLC. BLUETOOTH is a trademark owned by Bluetooth SIG, Inc., U.S.A. and licensed for use by RF Micro Devices, Inc. ©2004 RFMD.

USA/Corporate Headquarters: RF Micro Devices, Inc.
 Phone: 336.664.1233 Fax: 336.931.7454

RF Micro Devices, Sweden
 Morgan Widung mwidung@rfmd.com
 Phone: +46 46 152080 Fax: +1.336.678.0068

ericsson runt

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

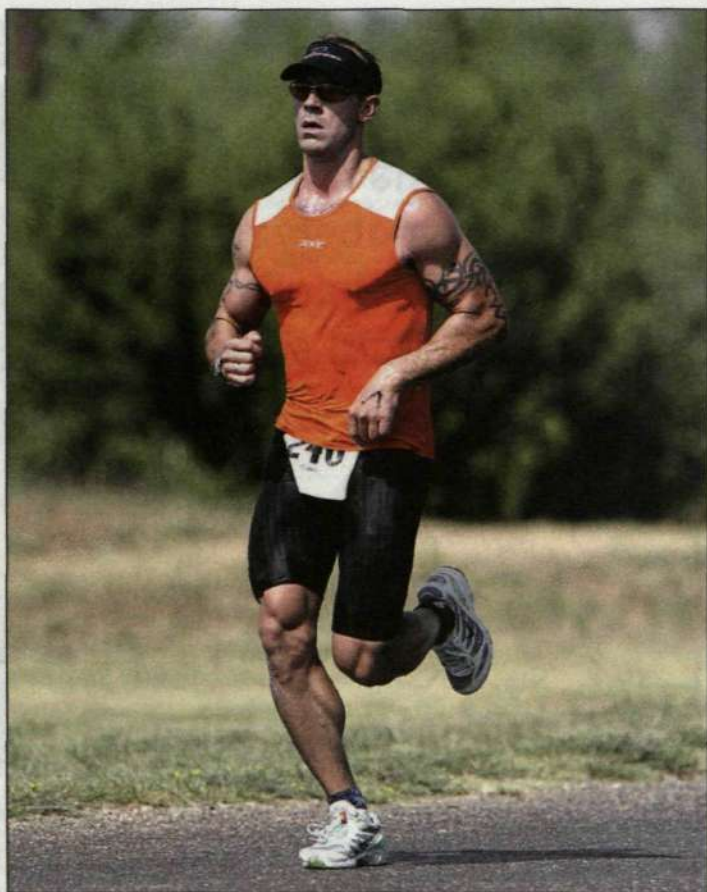
Satsar mot mål med vilja av stål

Under de senaste åren har Ericsson bevisat att det är ett uthålligt företag. Inte så konstigt med tanke på att det finns medarbetare som Glenn Mengerling, som ger uthållighet ett ansikte. Kanadensaren, som jobbar på Ericssons kontor i Boulder, Colorado, USA, ska i oktober tävla i Iron Man – VM i triathlon som varje år avgörs på Hawaii. Ericsson Runt har snackat med Glenn på hans väg ända in i kaklet.

Han började med triathlon för fyra år sedan, men har så här långt "bara" kört den olympiska distansen, bestående av 1,5 km simning, 4 mil i cykelsadeln och 1 mils löpning. Nu är det alltså dags att bli järnman. VM i triathlon anses vara en av världens tuffaste fysiska utmaningar, och bara att läsa vad Glenn ska simma, cykla och springa igenom ger oss vanliga döda träningsvärk. Det börjar med simning 3,8 km (som jämförelse kan nämnas att Vansbrosimningen är 3 km), fortsätter med 18 mil på cykel för att avsluta med en maraton. Glenn kvalificerade sig för tävlingen på Hawaii genom att klara Buffalo Springs Lake Half Ironman i Texas på 4 timmar och 37 minuter (därifrån är bilden).

– Det var först efter att min fru Kerrie deltog i Iron Man på Hawaii ifjol som jag blev sugen på att försöka kvala in, säger Glenn. Förut var jag proffs i mountain-bike och då var det alltid samma visa: ettan, tvåan och trean var glada när de gick i mål och publiken hejade på, men resten av deltagarna välkomnades oftast i mål utan fanfarer eller publik. Han fortsätter:

– När jag såg Kerrie i Iron Man förra året var det helt annorlunda. Som man kan förvänta sig var de bästa jätteglada, men också de som kom i mål flera tim-



Glenn Mengerling satsar järnet på att bli Iron Man.

foto: elizabeth kreutz

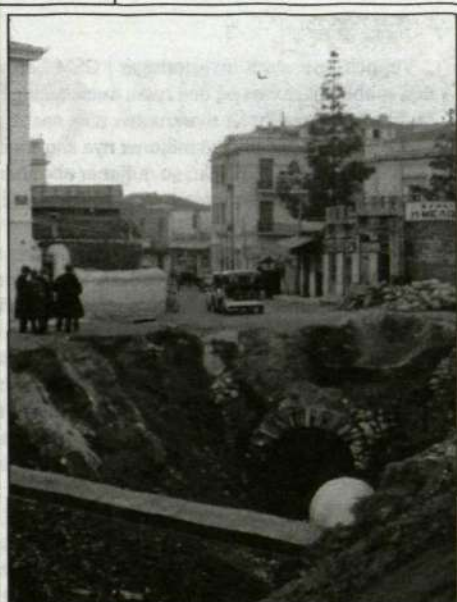
mar senare var i extas över vad de just klarat av och publiken hejade som tokig. Jag hade aldrig varit med om något liknande, det var en fantastisk upplevelse och jag visste att jag ville vara med om det.

Det är han snart, tillsammans med Kerrie som kvalat in igen. Snacka om jämfamilj...

JONAS BLOMQVIST

kontakten@ericsson.com

ur arkivet



Så är OS i Aten slut. Under drygt två veckor var det inte bara olika idrottsgrenar som stod i centrum. Även telekommunikationerna spelade en viktig roll och den utvecklingen påbörjades redan 1931. Så här såg det ut när telenätet i den grekiska huvudstaden installerades.

Johan Hjelm mobiliserar webben

Liten skärm, svärmanövrerad och ingen mus. Men det går att göra webbsidor för mobilen.



Johan Hjelm på Ericsson Research har skrivit boken Mobilisera webben (Studentlitteratur) som ger handfasta råd om hur man gör webbplatser mobila och samtidigt förbättrar sina vanliga webbsidor.

Det här är Johan Hjelm's trettonde bok. Han säger att mobil surfning är annorlunda, och att Ericsson ska ligga i fronten av den utvecklingen.

Nu arbetar han bland annat med ett EU-projekt, MobilLife, som siktar på att göra det "mobila familjelivet" och andra framtida mobila tjänster möjliga.

Boken säljs till "Ericssonpris".

Mer information på:

© www.mobiliserawebben.se

Katrineholm överlägsna mästare i Katrineholm

Nyligen genomfördes ett Ericssonmästerskap i fotboll. Det hölls i Katrineholm och sju Ericssonlag deltog från bland annat Finland, Borås, Mölndal, Göteborg, Katrineholm och Stockholm. Efter fem tuffa matcher stod Katrineholm som slutsegrare med imponerande 53-10 i målskillnad. Finalen vanns över EIK Stockholm med hela 8-0.

Ingen dålig seger för Katrineholm!



foto: hans andersson

kundfokus: vimpelcom

text: johan-gabriel fritz, kontakten@ericsson.com foto: håkan lindgren/pressens bild

Från en blygsam start har VimpelCom utvecklats till Rysslands näst största mobiloperatör. Med en marknadsandel på 33 procent ligger företaget bara obetydligt bakom marknadsledaren Mobile TeleSystems, och kommer snart att tävla om en 3G-licens.

Det surrar runt VimpelCom



När VimpelCom inledde sin verksamhet 1992 var det långt ifrån ett ekonomiskt stabilt företag. Första kontraktet med Ericsson var för ett mobilsystem i Moskva med den nordamerikanska standarden AMPS. Snart blev VimpelCom marknadsledare i Moskva, men insåg att AMPS inte var den bästa standarden för Ryssland och började tävla om en GSM-licens. I april 1998 fick företaget GSM 1800-licens för fyra större regioner. Senare samma år fick VimpelCom klartecken att leverera mobila tjänster för både 900- och 1800-frekvenserna i dessa regioner.

VimpelCom-koncernens licensportfölj täcker ungefär 94 procent av Rysslands befolkning på 136 miljoner, inklusive Moskva-regionen och St Petersburg. VimpelCom är nu en dualbandsoperatör med täckning i praktiskt taget hela Ryssland.

Sergej Avdeev, teknisk direktör på VimpelCom, säger att Ericsson tog en stor risk som började arbeta med en ökand och finansiellt osäker operatör.

– Men jag tror företaget fattade rätt beslut. Nu fortsätter vi resan tillsammans och bygger våra regionala nät i Ryssland. Ericsson är för närvarande vår största nätleverantör, säger han.

VimpelComs och Ericssons samarbete tog fart för tre år sedan när Ericsson vann ett kontrakt för tre så kallade storregioner i Ryssland, som täcker mer än fem miljoner kvadrat-

kilometer: Volga, Norra Kaukasus och Sibirien. Det här var Ericssons första strategiska GSM-genombrott med VimpelCom.

– Sedan dess har våra affärer utvecklats dynamiskt, ibland nästan som en storm, säger Zoran Lukovic, kundansvarig för VimpelCom på Ericsson. Men en sak var bra med den här stormen – till slut var vi alltid tillsammans på vågtoppen.

För närvarande är Ericsson leverantör till VimpelCom i sex av de sju storregioner där operatören har nät. Leveranserna inkluderar lösningar för GSM, GPRS, WAP och MMS, och förberedelser pågår för att lansera EDGE.

Den nära relationen mellan VimpelCom och Ericsson har bekräftats i år: Det totala värdet av under-tecknade kontrakt uppgår till 210 miljoner dollar. Kontraktet innebär att Ericsson kommer att leverera infrastruktur och telekomtjänster för företagets expansion inom GSM.

GSM är den dominerande standarden i Ryssland och når 97 procent av alla mobilabonnenter. Andra mobila standarder, exempelvis D-AMPS 800 MHz och NMT 450 MHz, håller på att fasas ut. Mobile TeleSystems, med en marknadsandel på 36 procent, är marknadsledare, tätt följd av VimpelCom (33 procent) och MegaFon (18 procent).



Zoran Lukovic

VimpelComs stora investeringar i GSM beror på den snabba tillväxten på den ryska marknaden. Förra året växte den ryska marknaden näst snabbast i världen, efter Kina, med 18 miljoner nya abonnenter. I juni 2004 fanns det nästan 50 miljoner abonnenter i landet, vilket motsvarar en penetrationsgrad på 34,1 procent.

– Just nu växer marknaden med tre miljoner nya abonnenter i månaden, säger Avdeev. Varje år praktiskt taget fördubblas vi antalet abonnenter och den här tillväxten håller fortfarande i sig.

– Det finns flera skäl till den här kraftiga tillväxten. För det första har det rätt en ekonomisk stabilitet i Ryssland de senaste åren, vilket är mycket viktigt för marknaden. För det andra finns det nu välorganiserad konkurrens. Tre aktörer har täckning över hela landet.

Sergej Avdeev säger att när den mobila utvecklingen inleddes i Ryssland fanns det separata licenser i varje region och administrativ enhet, vilket innebar att det fanns mer än 100 operatörer. Dessa operatörer var små och kunde inte bygga pålitliga höghastighetsnät. Sedan 2000 har marknaden konsoliderats till tre huvudaktörer.

– VimpelCom valde att fortsätta arbeta med Ericsson genom förändringarna i Ryssland på grund av dess pålitliga utrustning och dess kunniga lokala personal som kunde ge oss det stöd vi behövde, säger Sergej Avdeev.



fakta: ericssons affärer med vimpelcom

Ericsson inledde med ett kontrakt på 16 miljoner dollar 2001, följt av ett antal kontrakt under 2002 och 2003 som tillsammans är värda 300 miljoner dollar. Det totala värdet av affärerna med VimpelCom under dessa tre år uppgår till 500 miljoner dollar.

Det senaste kontraktet, som skrevs under 2004, inkluderar växlar, radioutrustning och ett flertal tjänster som installation och integrering. Utbyggnaden gör att VimpelComs kunder kan använda den senaste GPRS-tekniken, och EDGE när den väl har certifierats på den ryska marknaden.

” Vi måste vara bäst och bevisa det varje dag

Zoran Lukovic

– Eftersom vi har en så stor nätutrustning är det nödvändigt för oss att ha en pålitlig partner som inte är så formell. Ibland måste vi öka takten i vår nätutrustning och bygga ut snabbt, och då har vi ingen tid att skriva under ett kontrakt. Genom den nära relationen kan Ericsson ibland börja arbeta utan de formella pappren.

Zoran Lukovic säger att Ericsson har velat undvika att enbart vara en leverantör utan också försökt bli en partner. För att nå det målet är det nödvändigt att förstå kunden och kundens kunder, och att leverera de bästa lösningarna för att göra VimpelCom lönsamt.

– VimpelCom är den största regionala nätoperatören i Ryssland och vi levererar till dem i sex av sju storregioner. Vi är hedrade och stolta över den positionen. Men det är inte bara ett privilegium, det är vårt ansvar och vår skyldighet. Vi måste vara bäst och bevisa det varje dag, säger Zoran Lukovic.

– Jag tror att det Carl-Henric Svanberg säger är sant, "det som förde oss hit kommer inte att hålla oss

kvar här". Marknadens krav förändras hela tiden och vi måste vara lyhörda för VimpelCom och dess kunder för att kunna leverera de bästa lösningarna.

Det går naturligtvis alltid att förbättra saker. Sergej Avdeev säger att Ericssons leveranser var försenade i början av året, men han tror att de problemen nu är lösta.

– Vi arbetar tätt ihop med tre huvudleverantörer, säger han, men Ericsson har en del goda egenskaper som skiljer ut företaget från de andra.

Sergej Avdeev säger att framtiden ser ljus ut för VimpelCom. Företaget siktar på en större marknadsandel, och förbättrar nu sitt nät och bygger ut både kapaciteten och täckningen.

Det är också viktigt att introducera nya tekniker när de blir tillgängliga.

– Vi funderar på 3G, säger Sergej Avdeev. Det är ännu inte bestämt när licenserna kommer att ges ut, men förr eller senare kommer det att ske och då vill vi vara med och slåss om en 3G-licens.

fakta: vimpelcom

- Grundades 1992.
- Noterades på New York-börsen 1996, som första ryska företag.
- Hade mer än 18,3 miljoner abonnenter i augusti i år.
- De största aktieägarna i VimpelCom är norska operatören Telenor och Alfa Telecom Limited, del av den ryska koncernen Alfa Group.
- Använder varumärket Bee Line GSM, ett av de mest välkända i Ryssland.
- Rörelseintäkterna 2003 uppgick till 1 335 miljoner dollar och nettoresultatet var 234 miljoner dollar.



rakt på sak

Sandeep Chennakeshu

Förväntningarna är stora på Ericsson Mobile Platforms. Det senaste året har bolaget fått ordning på sina finanser och levererat mobilplattformar som hjälpt bland andra Sony Ericsson att få fart på terminalförsäljningen. Frågan är hur bolagets vd Sandeep Chennakeshu ska lyckas ta framgången vidare och **infria förhoppningarna**.

Ericsson Mobile Platforms, EMP, producerar plattformar som utgör den grundläggande tekniken i en mobiltelefon. På denna plattform bygger sedan terminaltillverkarna sina applikationer och sin design. Marknaden är stentuff men Sandeep Chennakeshu verkar lugn.

– Vad vi försöker göra är att omvandla EMP från att vara ett företag där tekniskt tänkande har dominerat till att också bli en kommersiell kraft – ett bolag som förstår vilka behov kunderna, men även slutanvändarna har.

Är de tuffaste åren bakom bolaget nu?

– Det är svårt att svara på. I varje stadium ett företag befinner sig i finns det goda och dåliga år. EMP har bara funnits i tre år och vi befinner oss fortfarande i en fas där vi håller på att bygga upp en kundbas. Förra året var tufft eftersom vi var tvungna att säga upp anställda samtidigt som vi behövde utöka våra marknadsandelar. I år ser det mycket ljusare ut och vi säljer fler plattformar än beräknat. Men det ställer också ytterligare krav på oss att snabbt ta fram nya plattformar som tillgodoser kundernas behov.

EMP har utpekats som ett av Ericssons områden för nya affärsmöjligheter. Hur ska ni infria förväntningarna?

– Vi ska fortsätta att öka försäljningsvolymen. Även om den är bra idag gör prispress och efterfrågan på nya funktioner att vi hela tiden måste sälja fler plattformar. Ett sätt att åstadkomma detta är att utveckla kostnadseffektiva plattformar som i ännu större utsträckning stöder de mobilfunktioner slutanvändarna vill ha. Vår dialog med telefon-tillverkarna är mycket viktig och bör vara glasklar.

Hur kan samarbetet med övriga Ericsson förbättras?

– Vi kan bli bättre på att koordinera och genomföra utrollningen av nya applikationer och tjänster och därmed erbjuda våra kunder verkliga helhetslösningar. För att övertyga kunderna om att vi har de bästa lösningarna på marknaden måste vi kunna demonstrera dessa i en verklig kommersiell miljö. Detta kräver ett fungerande samarbete mellan EMP, Ericssons olika systemenheter och telefon-tillverkare, exempelvis Sony Ericsson.

För en utomstående verkar marknaden för mobilplattformar snårig. Hur ser konkurrensen egentligen ut?

– Den är olika för olika mobilstandarder. Huvudkonkurrenterna inom WCDMA är Qualcomm och Freescale. Inom EDGE finns det få plattformstillerkare som kan erbjuda välutvecklad teknik. När det gäller GSM/GPRS är medtävlarerna betydligt fler men de flesta har svårt att hänga med i teknikutvecklingen och har problem att leverera duglig mjukvara till avancerade telefoner. EMP är faktiskt den enda tillverkaren som kan erbjuda stabila plattformar för i stort sett alla mobilstandarder.

Tycker du att EMP har rätt att kalla sig marknadsledare?

– Det är för tidigt att kalla oss marknadsledare, däremot tycker jag definitivt att vi är tekniskt ledande. Det känns som om den övriga industrin förlitar sig på oss när det gäller att utveckla och kommersialisera ny komplex teknik och få denna teknik att fungera med plattformarna.

Men ser era kunder detta?

– Definitivt. Det är inte alltid så lätt att förstå tekniken när vi pratar om den. Men har vi väl fått kunden att prova vår plattform och de märker hur stabil den är och vad man kan göra med den, blir de snabbt övertygade.

Men EMP har inga CDMA-plattformar, hur går det ihop med Ericssons helhetserbjudande?

– För närvarande ligger tyngdpunkten på WCDMA, GPRS och EDGE. Inom dessa områden har vi kommit väldigt långt både tekniskt och kommersiellt. Framöver är ambitionen naturligtvis att bredda oss ytterligare, men först måste vi stabilisera vårt marknadsläge med det vi har.

Hur beroende är EMP av Sony Ericsson?

– De är vår största kund och använder samtliga våra plattformar. Förutom att de är viktiga för vår volymförsäljning betyder de mycket för vår teknikutveckling – de ställer stora krav på oss att ta fram plattformar som är konkurrenskraftiga. Det gör att vi hela tiden driver vår teknikutveckling framåt.

fakta: sandeep chennakeshu

Ålder: 45

År på Ericsson: 15

Födelseort: Coimbatore, Indien

Bor: i Malmö

Utbildning: Doktorsexamen i Electrical engineering och ett Post graduate diplom i Industriellt ledarskap

Familj: Fru, en son och en dotter

Fritidsintressen: Cricket, simning och schack

Favoritartist: Jack Nicholson

Gjorde i lördags: Lekte med barnen

Att ha Sony Ericsson så starkt knutet till sig, skadar det inte trovärdigheten gentemot andra kunder?

– Nej, inte så länge man behandlar kunderna med samma professionalism. Vi arbetar med särskilda arbetslag mot varje kund och dessa har tystnadsplikt gentemot varandra. Det faktum att fem av de tio största telefon-tillverkarna har valt att arbeta med oss tycker jag indikerar att vi har en mycket hög trovärdighet på marknaden.

Ni söker ny arbetskraft till EMP externt, duger inte Ericssons interna resurser?

– Vi söker folk med specialkunskaper som skiljer sig en hel del från övriga affärsverksamheter inom Ericsson. Men vi letar faktiskt både internt och externt. Det finns även folk inom Ericsson som förstår vårt behov och hjälper oss med rekryteringen.

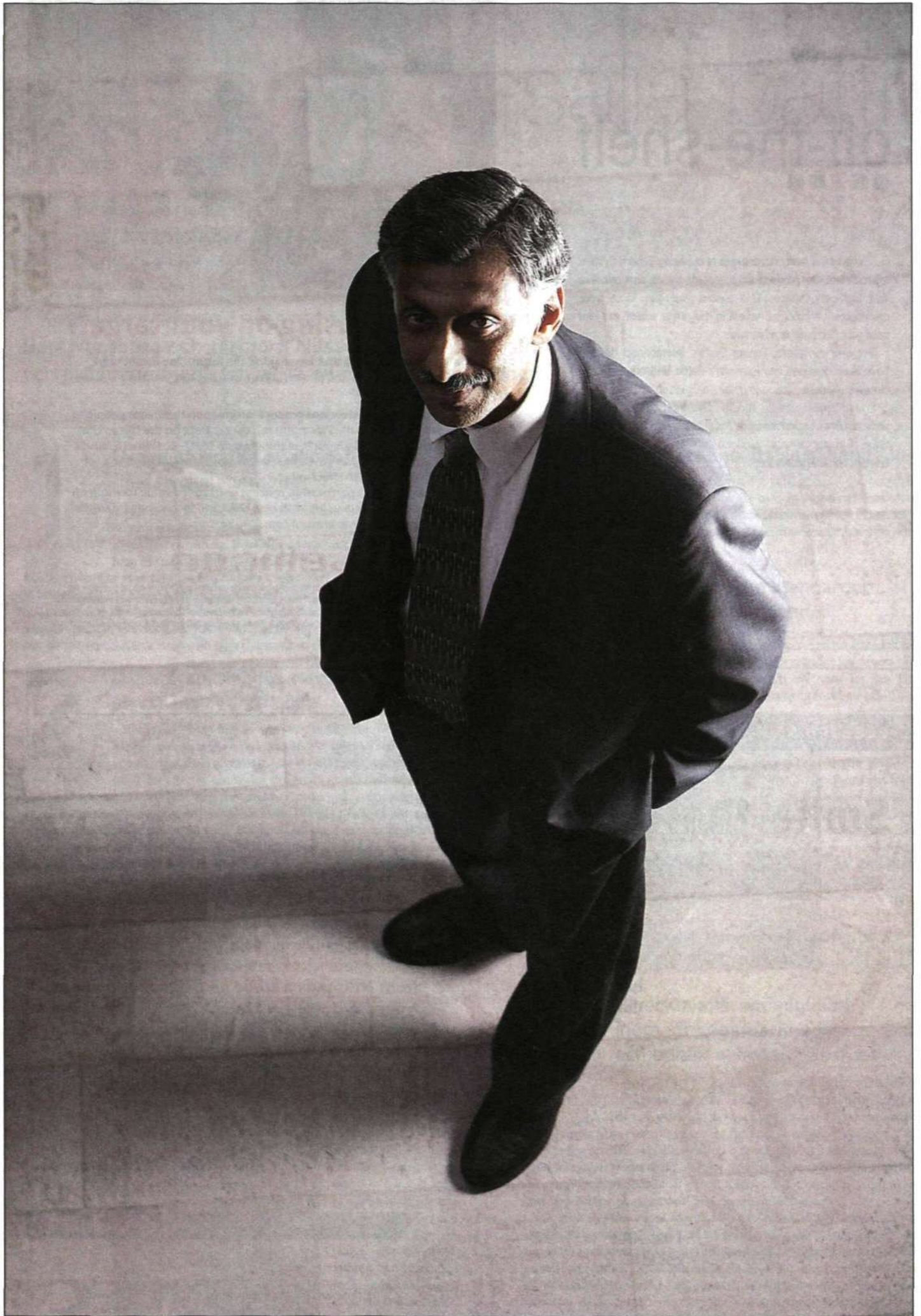
Dessutom kommer ni att ta över anställda från Ericsson Technology Licensing. Hur många personer behöver EMP?

– Det går inte just nu att säga exakt hur många som kommer att anställas av EMP. Vi har ett antal öppna platser som kräver särskilda kunskaper och vi kommer att fylla dessa platser efter behov.

Vill du ställa frågor till Sandeep Chennakeshu?

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

text: jenz nilsson, jenz.xx.nilsson@ericsson.com foto: joachim belaeff



off-the-shelf



... one of the many advantages of choosing Tundra System Interconnect. Our products are standards-based, cost-effective and high-performance. This means you can focus your development efforts and invest in the areas where you can build your competitive advantage.

For over ten years, Tundra System Interconnect devices have been designed into Ericsson's Radio Network and Core Network elements, supporting standards which you use.

Learn more about Tundra System Interconnect at www.tundra.com/ericsson or get in touch with our European Sales Director, Bronan McCabe at +44 1628 851962 or bronan.mccabe@tundra.com



Design. Connect. Go.™



Busy focusing on your target?

You develop products that are shaping the future. You invent more innovative solutions and powerful features. But can you ensure more satisfied customers?

Semcon Informatic develops product information that helps people to use products optimally. When you can concentrate on the things that you are good at and we add the thing we do best – **Customer Product Information** – together we can deliver more value, a lot quicker, a lot better and more cost-effectively.

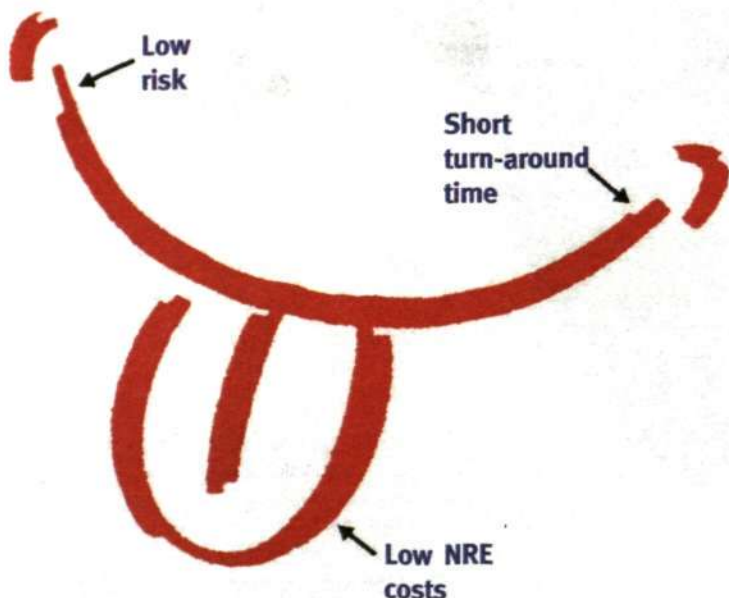
We can provide a partnership concept with added value focusing on increased flexibility coupled with new skills and technology. Interested? Find out more at www.semcon.com.

SEMCON

Semcon Informatic is part of Semcon, an international leading design and development company with 1500 qualified consultants. Semcon's consultants help companies to develop products faster, with better form and design and with the latest technology built-in. Semcon Informatic provides Ericsson with experience from a variety of businesses and organizations.

NEC ELECTRONICS

Smile the ISSP Smile.



ISSP Custom designs without ASICs are now more fun than ever before. ISSP from NEC puts a smile on the face of developers with 90 nm technology and system clock rates up to 500 MHz. ISSP from NEC puts a smile on the face of financial controllers with extremely low NRE and unit costs. ISSP from NEC raises smiles instead of concerns with just seven days to your first prototype and just one month to the start of mass production. ISSP from NEC: he who laughs first, laughs longest.

NEC Electronics (Europe) GmbH

www.ee.nec.de/ISSP

Empowered by Innovation

NEC

SEX sätt att sälja bättre

Grundbulten i Ericssons säljstrategi är att alltid överträffa kundens förväntningar. Under GMC-mötet i Stockholm presenterades sex nyckelpunkter för hur Ericsson ska lyckas på sina marknader och med sina kunder.

Kontakten träffade Ericssons sälj- och marknadschef Bert Nordberg och Torbjörn Nilsson, ansvarig för strategi och produktledning, för att få en närmare förklaring.

1 Bygga på starka relationer med nyckeloperatörer

– Vi tror att 20 procent av operatörerna kommer att stå för 80 procent av investeringarna inom en relativt snar framtid, säger Bert Nordberg. Därför känns det naturligt för oss att arbeta fram särskilda strategier för de största operatörerna och

fundera över hur vi ytterligare kan förbättra relationerna med dessa kunder. Vi började det här arbetet redan i somras när delar av Ericssons högsta ledning, inklusive jag själv, under en veckas tid besökte alla globala operatörer i Västeuropa. Det gav oss en mycket god bild av hur dessa operatörers planer och behov ser ut. Nästa steg är att göra samma resa i Sydostasien.

2 Dra största möjliga fördel av vår installerade bas

– Vår installerade bas är vår största tillgång. Det kostar tio gånger mer att jaga en ny kund än att bygga vidare på en som vi redan har. Men givetvis måste vi hela tiden jaga nya kunder och i det arbetet kan vi dra stor nytta av vår befintliga kundbas.

Vi är världsberömda hos våra nuvarande kunder och anledningarna till att vi är det ska vi låta våra potentiella kunder få reda på. Nu inrättar vi en organisation för nya affärer på varje marknadsenhet. Deras uppgift blir att enbart koncentrera sig på nya kunder och bearbeta dessa så att våra konkurrenter känner att de hela tiden får försvara sig.

3 Växa i värdekedjan genom Professional Services

– När vi pratar om att skapa nya tjänster och mer trafik genom nya tjänster är tjänstenäten ett nyckelområde. Procentuellt tror jag att Professional Services är det främsta



tillväxtområdet inom hela telekombranschen för tillfället. Vi har etablerat en trovärdighet som integratör av tjänster och applikationer i näten, säger Bert Nordberg.

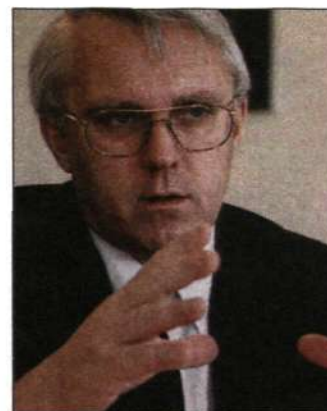
– Men vi behöver bygga upp en ännu starkare expertis på området och det måste ske på plats ute hos våra kunder. Mitt mål är att Global Services andel, sett till totalaffären, ska växa med hjälp av bland annat Professional Services, säger han.

4 Tillämpa konsultativt säljande

– Jag tycker alltid att vi har varit goda konsulter på Ericsson. Men nu har de rådande marginalerna och konkurrensläget gjort att vi måste sälja vår rådgivning som vilken annan produkt som helst och se till att vi också får betalt för den, säger Bert Nordberg.

5 Arbeta för öppna standarder för att öka användandet

– Vår starka ställning på telekommarknaden idag bygger på vårt idoga arbete med öppna standarder genom åren, inte minst med GSM. Dessutom vill våra kunder ha öppna standarder för att det vitaliserar branschen och ökar användandet också mellan



operatörer och länder. På den tiden vi hade analog telefoni fanns det inte mindre än sju olika standarder i Europa, vilket kraftigt inskränkte användandet och höjde kostnaden för de enskilda företagen. Det vill vi inte tillbaka till – Ericsson kommer att fortsätta på den inslagna vägen, säger Torbjörn Nilsson.

6 Utveckla affärsmöjligheter inom företagsmarknaden och publik nationell säkerhet

– Våra insatser på företagsmarknaden bidrar till att göra skrivbordet mobilt. Målet är att var man än befinner sig i världen, ska det kännas som om man sitter vid sitt skrivbord när man kopplar upp sig mobilt. Vårt Enterprise-erbjudande är vår chans att möjliggöra att den mobila världen och datorvärlden integreras fullständigt. Men vårt säljerbjudande ska inte bestå av jätteavancerade tjänster utan sådana som folk använder mest – mejl, kalendern, Internet och det egna företagens applikationer, säger Bert Nordberg och fortsätter:

– Publik och nationell säkerhet kallas också nätverksbaserat försvar och bygger på att utnyttja befintlig infrastruktur i olika länder. Genom ett omfattande integrationsarbete bygger man ut telefon- och datanät med olika typer av sensorer för att kunna övervaka ett land och integrera försvar, räddningstjänst och fastighetssäkerhet. Detta är ett område med enorm potential som Ericsson sedan tidigare har mycket stor erfarenhet av, och det ska vi också visa våra kunder.

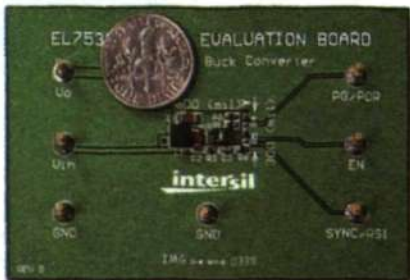
High Efficiency Synchronous Buck DC-DC Regulators

Intersil Power Management Solutions

0.6A to 2A Family of Integrated FET Buck Regulators

The EL7530, EL7531, EL7532, EL7534 and EL7536 family of DC-DC buck regulators with integrated MOSFETs are ideal for portable, battery-operated products that are powered from a single Li-Ion or multiple NiMH or alkaline battery cells. The tiny BOM footprint combined with up to 95% efficiency makes these regulators a perfect fit for powering space-critical applications.

The EL7530/7531 devices include pulse frequency mode (PFM) and pulse width modulation (PWM) for high efficiency in standby or at full load.



EL753X Evaluation Board with 300 mils x 600 mils Footprint

Learn more and get samples at <http://www.intersil.com/EL753X>

Get more technical info on Intersil's complete portfolio of High Performance Analog Solutions at www.intersil.com/info

©2004 Intersil Americas Inc. All rights reserved. The following are trademarks of Intersil Americas Inc.: Intersil, Intersil logo, "I" and Design.



Features

- Extremely small 0.6A - 2A synchronous buck regulators
- $V_{IN} = 2.5V - 5.5V$
- 95% maximum efficiency
- 100% duty ratio (V_o close to V_{IN})
- 1.4MHz fixed PWM
- Small passives
- PFM/PWM auto-switchable available in EL7530 and EL7531
- 120uA quiescent current
- Power good signal for EL7530 and EL7531
- Power-on-reset for EL7532, EL7534 and EL7536

Applications

- WLAN
- Pocket PC
- Wireless Web Browsers
- GSP Navigators
- Digital Cameras
- Barcode Scanners
- Portable Instruments
- Language Translators

intersil
HIGH PERFORMANCE ANALOG

Peters Gästabud

Start 8 oktober,
Stora Scen

Vi ger dig Peter Harryson i ett kök på Stora Scen, några av Göteborgs bästa kokkar och Sveriges mest välkända artister. Ett bord står dukat för dig och en tre-rätters middag är att avnjuta. Allt i musikalisk inramning av gitarristen Bengt Magnusson och husband.

En helafstonsföreställning
inklusive mat & dryck
Ordinarie pris 480:-
Grupper (minst 8 pers) 430:-
Barn upp till 15 år 390:-



Biljetter 031 61 50 50
www.stadsteatern.goteborg.se

GÖTEBORGS
STADSTEATER



Här skapas utveckling!

Forum för Produktutveckling med 3D CAD och Embedded Technology på Tekniska Mässan den 19-23 oktober 2004.

Besök årets största presentation av affärsmöjligheter inom konstruktion och produktutveckling! I år lanserar vi den nya avdelningen Forum för Produktutveckling med 3D CAD och Embedded Technology. Låt dig också stimuleras av seminarieprogrammet **Öga mot öga** med mer än 50 korta presentationer eller delta i det nya fordonssymposiet **1st Nordic Automotive Symposium 2004-2006**.

Avdelningar 2004: Verktygsmaskiner, Robot-baserad automation, Industriteknik med Svetsforum, Framtiden, Forum för Produktutveckling och SUM - Stockholms Underleverantörmässa.



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

En arrangemang av:



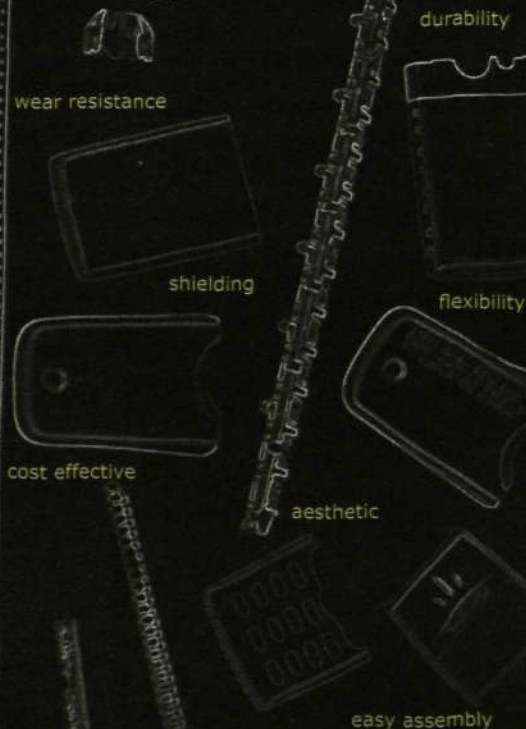
Stockholm International Fairs

I samarbete med:

SWIRA, SVMF, Ny Teknik,
IM - embedded technology

Boka biljett och konferens på www.tekniskamassan.se

We add functionality
to your design



Design assistance, calculations, tool design and manufacturing plus high volume production of flat strip components
Phone +46 370 69 45 00
jakob.lindquist@lesjoforsab.com
www.lesjoforsab.com

LESJÖFORS



Dimitris Ikonomou är ansvarig för Business Growth-programmet, som ska se till att försäljningen fortsätter att öka.

Ericssons försäljning ska nå nya höjder

Den nya utgåvan av Business Growth-programmet är den tunnaste hittills. Och det finns en tanke bakom det: att hjälpa kundansvariga att **koncentrera sig ännu mer på att öka försäljningen.**

Business Growth-programmet uppdateras tre gånger per år och är en av flera åtgärder för att öka Ericssons försäljning.

Det är Group Function Sales and Marketing som tillsammans med affärsenheterna uppdaterar programmet med ett antal lösningar och produkter som särskilt anses kunna bidra till ökad tillväxt. För varje sådan affärsmöjlighet finns en säljansvarig person, en så kallad business accountable, som står för innehåll och stöd till säljteamen. Programmets uppgift blir att göra kommunikationen mellan business accountable och säljteam så tydlig och enkel som möjligt så att säljteamen ska kunna lägga så mycket tid som möjligt hos kunden.

Den här gången finns 22 affärsmöjligheter (på engelska business growth opportunities) beskrivna, vilket kan jämföras med 31 stycken i aprilupplagan. Dimitris Ikonomou, som leder Business Growth-programmet, berättar att anledningen till minskningen är att man vill göra programmet till ett ännu vassare säljinstrument.

– Det har varit ett önskemål att vi ska hålla nere

antalet affärsmöjligheter i programmet. Om antalet är mindre kan de kundansvariga koncentrera sig ännu mer på de fall som tas upp, säger han.

Sammanlagt har femton affärsmöjligheter försvunnit ur den nya upplagan, medan sex tillkommit och ytterligare sex har uppdaterats.

– De affärsmöjligheter som faller ur programmet har då fått en första fokuserad sales push och är mogna att övergå till vår vanliga försäljningsverksamhet, säger Dimitris Ikonomou.

En lösning som varit med länge men nu fallit för den 18-månadersgräns som satts upp är EDGE, medan nykomlingarna i den nya upplagan är publika säkerhetslösningar – system som gör det möjligt för larmcentraler och blåljusmyndigheter (ambulans, brandkår, polis) att kommunicera direkt med varandra. ENGINE multimedia – ett helt IP-baserat trådbundet nät – är en annan nykomling i tillväxtprogrammet och där finns också trådlösa företagslösningar.

Det är viktigt att tillväxtprogrammet lyckas, och så här långt har programmet varit en framgång. Idag

står affärer inom Business Growth för en betydande del av Ericssons försäljning.

Kriterierna för vad som platsbyter i programmet är tydliga. En affärsmöjlighet ska ha ett ordervärde på minst 5 miljoner kronor och en potential att sälja för minst 100 miljoner kronor per år. Lösningen måste också kunna användas på minst fem marknader. Klarar produkten eller lösningen inte kraven åker den ur programmet i nästa upplaga.

– Däremot finns inte alla storsäljare i vårt program. Ett system som GSM Rto kan de kundansvariga bättre än vi. Men nya produkter som Ericsson Instant Talk har ingen säljhistoria och vår uppgift blir att ta fram säljmaterial så att säljarna kan göra sitt jobb så smidigt som möjligt.

En annan orsak till att ta upp en ny lösning eller produkt i programmet är att man vill börja sälja den så tidigt som möjligt för att snabbt få tillbaka vad man investerat i utveckling. I andra fall vill man lyfta fram affärsmöjligheter som inte vuxit som förväntat.

Dimitris Ikonomou fick ansvar för programmet i våras. En av hans målsättningar är att i högre grad inkludera marknadsenheter och kundansvariga i arbetet.

– Jag vill försöka bredda perspektivet och ser som en av mina viktigaste uppgifter att se till att det finns en dialog med marknadsenheterna. I kommande upplagor av programmet kommer informationen därför ännu mer ha karaktären av utifrån och in, säger Dimitris Ikonomou.



Ett år har gått sedan en av företagets mest kritiska outsourcingaffärer genomfördes. HP tog över drift och utveckling av Ericssons IT-infrastruktur och ett tusental anställda. Efter en i många stycken kaotisk övergångsperiod är relationerna med HP på god väg att anta rätt form.



Anders Henriksson, som har hand om Ericssons partnerrelationer inom IS/IT, och Jan Moen, HP:s ansvarige för relationerna med Ericsson globalt, säger att det varit problematiskt periodvis, men att alla outsourcingprojekt går igenom sådana faser.

Orosmolnen lättar kring samarbetet

– Vi har haft stora problem men har definitivt kommit till en brytpunkt nu efter en ganska lång fas av turbulens, säger Per Tjernberg som sedan januari är koncernansvarig för IS/IT och Sourcing inom Ericsson. Nu kan vi gå vidare in i nästa fas av outsourcingprocessen.

Turbulensen Per Tjernberg syftar på handlar om att HP inte lyckats leverera enligt plan och att Ericsson lagt för låga servicenivåer inom vissa delar av avtalet. Båda parter har alltså bidragit till den upplevda turbulensen. Konsekvenserna har blivit en hel del missnöjesyttringar inom koncernen.

Situationen är dessvärre helt naturlig i en outsourcingprocess enligt Per Tjernberg, som har stor erfarenhet av outsourcingaffärer bland annat från sin tid inom Telia Sonera.

– Att det varit problematiskt periodvis är inget vi behöver skämmas för. Alla outsourcingprojekt går

igenom olika positiva och mindre positiva faser, säger han. Så länge man har kvar problemen inom företagets väggar upplever man att man har större kontroll över dem. Vid en outsourcing av verksamheten flyter många problem upp till ytan till en början. Det är ju plötsligt två olika parter som ska samarbeta och båda ska tjäna pengar på affären. Situationen kräver oftast en inarbetsperiod.

Jan Moen, globalt kundansvarig på HP för relationerna med Ericsson, medger att HP i början missade att fånga upp de behov som fanns lokalt på Ericssons marknader. I stället koncentrerades all energi på att ta emot övertagen personal och på att förstå Ericssons centrala IT-miljö.

– Vi var inte tillräckligt snabba med att genomföra och följa upp alla delar av uppdraget, säger Jan Moen. För stor del av tiden spenderades i början på att

diskutera detaljer i kontraktet enligt min mening. Ett partnerskap måste bygga på flexibilitet från båda parter.

Ericssons anställda har idag tillgång till stöd från IT-expert i form av centrala standardiserade tjänster och en global IS/IT Service Desk som ersatt de tidigare lokala supporttjänsterna. Resultatet är en lägre servicenivå än tidigare, och det har fått många inom företaget att reagera.

– Vi måste komma ihåg att outsourcingprojektet genomfördes parallellt med nödvändiga kostnadsnedskärningar när företaget befann sig i en mycket kritisk ekonomisk situation. Vi valde medvetet att lägga oss på en låg nivå väl medvetna om att det eventuellt och i perioder skulle behövas en höjning av servicenivån inom vissa områden, säger Anders Henriksson som är ansvarig för Ericssons partnerrelationer inom IS/IT.

– Vi ser just nu över servicenivåerna för att i en del fall höja dem. Vi vill ju inte hamna i ett läge där sänkta IS/IT-kostnader leder till öknings inom andra delar av verksamheten, fortsätter Anders Henriksson. Ett annat åtagande från HP:s sida har inneburit att all klienthårdvara på Ericsson ska standardiseras. I praktiken innebär det att alla persondatorer inom företaget som är äldre än tre år ska bytas ut. Under det första året har HP bytt ut 34 000 datorer, och det har fungerat med varierande resultat. Bäst har det gått i USA och Europa, där HP har en väl etablerad bas. På Ericssons marknadsenheter i Asien, Afrika och Latinamerika har det inte gått lika snabbt och smidigt.

Orsaken till förseningarna är flera.

– En stor del av arbetsstationerna var äldre än vi räknat med, förklarar Jan Moen. Fler persondatorer än planerat fick bytas ut. Vi hade också problem med tillbeställningarna i vissa av länderna.

För att leveranserna ska flyta bättre framöver har HP satt upp flera lokala pc-lager. De har också tagit till sig de särskilda krav som Ericssons forskning- och utvecklingsområde ställer på IT-miljön.

– De standardiserade servicetjänster kontraktet innehåller är inte i nivå med behoven hos forskning och utveckling. Vi jobbar nu med att ta fram skräddarsydda IT-verktyg för det här området tillsammans med Ericsson, säger Jan Moen.

Den turbulenta situationen till trots är ändå Ericssonledning nöjda med outsourcingen till HP.

– Redan nu efter ett år ser vi att vi nått fram till målet, nämligen att få ned kostnaderna för IS/IT och där har outsourcingen varit klart bidragande, i kombination med de övriga kostnadsänkande initiativ som drivits inom IS/IT. Vi har nu en kostnadsnivå som är rimlig i vår bransch, och ambitionen är att ligga kvar

där även när omsättningen ökar, säger Anders Henriksson.

I en jämförelse med andra högteknologiska företag är bedömningen att fyra till sex procent av omsättningen är rimligt att lägga på IS/IT. I dagsläget ligger Ericsson i det intervallet. Förutom att få ned kostnaderna var Ericssons bevekelsegrunder för en outsourcing av IS/IT-funktionen att öka flexibiliteten beträffande resurser och expertis. Företaget behövde öka den rörliga delen av kostnaderna och få tillgång till expertis i världsklass. Samtidigt som IT-verksamheten lades ut på HP gjorde Ericsson upp med IBM för ett övertagande av Informationssystem, IS. Det handlar om applikationsutveckling och underhåll av program. Det var ett medvetet val att dela upp affären på två konkurrerande företag.

– HP och IBM är båda världsledande inom dessa

>>

>> områden och var och en skulle på egen hand kunna hantera IS/IT-uppdraget för oss, säger Anders Henriksson. Det gynnar oss och våra inbördes relationer i längden att de konkurrerar.

Det är självklart idag att kunna samarbeta med sina konkurrenter. Det är ett måste om man har med globala kunder att göra, konstaterar Jan Moen.

Tiden innan outsourcingaffären blev klar var en stor påfrestning för de berörda. Det var stora förändringar och kostnadsnedskärningar som behövde göras och till att börja med sades hälften av personalstyrkan om drygt 3 000 medarbetare upp. Det var en konsekvens av de besparingsprogram

som drevs inom IS/IT parallellt med outsourcingprojektet.

Mikael Christiansson hann jobba tre år på Ericsson innan han blev outsourcad. Han minns en kämpig tid. – Uppsägningar i tre omgångar och ovanpå det mycket håftiga besparingsmål. Och över alltihop hängde vetskapen om att en outsourcing var på gång, säger Mikael Christiansson som numera arbetar för HP och är ansvarig för global escalation för Ericssons IT-verksamhet.

– Jag förstår om det var en omtumlande och frustrerande period. Det var många nya chefer som på kort tid kom in i bilden och rörde om i grytan. Det

kan upplevas som både hotfullt och stressande, säger Anders Henriksson som projekterade outsourcingen.

– Samtidigt var våra ambitioner att informera kontinuerligt och genomföra förändringarna med respekt för medarbetarna.

Men det vara svårt att förena ambitionerna med de mycket höga kraven på sekretess under förhandlingsperioden och ett hårt tryck och stora förväntningarna från Ericssons ledning att affären skulle genomföras snabbt. Det har varit en tuff period för många, men samtidigt är det viktiga erfarenheter

företaget fått. Erfarenheter och insikter man har nytta av idag. Tidigare var det till exempel ganska oklart vad IS/IT kostade företaget. Idag vet man exakt vad som är beställt. Gränssnittet mot organisationen var också otydliga förut, men det har styrts upp sedan HP och IBM kom in i bilden.

Per Tjernberg ser ett tydligt mönster som stämmer med andra outsourcingprojekt; det är när kontraktet är påskrivna som nästa krävande fas börjar.

– Nu är det en ledningsfråga att kunna lyfta engagemanget igen och lösa återstående problem. Vi ska fixa detta. Det finns konkreta åtgärdsplaner och en stark vilja från båda håll, säger Per Tjernberg.

fakta: IT Service Desk

Lansering av ett nytt globalt internt telefonnummer som kopplar dig till IT Service Desk kommer i oktober.

Till IT Service Desk vänder du dig med alla typer av telefon- och IT-frågor. Full support ges till alla IS och IT-frågor under kontorstid. Globalt kan hjälp ges på 13 olika språk.

På engelska ges begränsad support under icke kontorstid. Denna gäller enbart affärskritiska problem (allvarlighetsgrad 1 och 2) och för återställande

av lösenord. Övriga problem registreras och tas om hand nästkommande vardag.

Nio gånger av tio ska din påringning besvaras inom en minut. 80 procent av alla förfrågningar till IT Service Desk ska vara lösta efter första påringningen.

Mer information om hur problemen graderas och vilka krav du kan ställa på IT Service Desk:

☎ internal.ericsson.com/it

Avknoppning ger företaget växtkraft

– Man kan i princip outsourca vad som helst. Men outsourcing i sig har inget egenvärde, säger Per Tjernberg, IS/IT- och Sourcing-chef.



Det finns några bolag i världen, som Dell och Levi's, som lagt ut allt på entreprenad och mest jobbar med att vårda och stärka sina varumärken. General Motors och LG Electronics är extrema åt andra hållet som behåller och utvecklar mycket inom de egna väggarna.

– Inget av detta är rätt eller fel. Allt handlar om att fatta beslut om var ett företag vill investera de pengar de får över, säger Per Tjernberg.

När Ericsson beslutat att outsourca en verksamhet är det en konsekvens av att man definierat vad företaget ska framtidsatsa på. Man har ringat in nyckelkompetenser och bestämt i vad överskottspengarna ska återinvesteras.

Ericsson har sin målbild för koncernen klar.

– Grovt räknat har vi siktet inställt, säger Per Tjernberg. Det återstår några finjusteringar. Det är utmärkt att utgå från strategin som målades upp på GMC-mötet i juni. Det måste ju börja ur koncernperspektivet eftersom det är kundernas behov som bestämmer vilka produkter vi ska satsa på.

Det är en ständigt pågående process att fatta beslut om vilka produkter och tjänster Ericsson ska hålla på med, och när och var. Det är produktledning-

ens ansvar att ge Forskning och Utveckling i uppdrag att styra utbudet i Ericssons portfölj. Det handlar om att med bland annat marknadsanalyser göra en sammanvägning av hela bedömningen av affärsläget globalt och lokalt, och sedan göra en anpassning av produkterna på respektive marknad.

Ericsson har ett antal bevekelsegrunder att hålla sig till när diskussioner kommer upp om outsourcing. Per Tjernberg skissar en modell för tänkesättet:

– Där Ericsson har en bra prestation i en verksamhet som inte är av strategisk vikt för företagets uthålliga konkurrenskraft, då kan vi sälja ut, det vill säga outsourca. Våra medarbetare inom verksamheten har en kompetens som betingar ett visst marknadsvärde, förklarar han och fortsätter:

– I verksamheter med låg strategisk vikt, där vi inte heller är starka, där överväger vi utveckling och köper in av andra i stället.

Vidare har Ericsson områden av hög strategisk vikt och där företaget även ligger långt fram kompetens-

mässigt. Sådana verksamheter ska företaget behålla, satsa på och utveckla. Om man däremot har definierat ett viktigt område men inte är tillräckligt duktig själv, knyter Ericsson upp partners som kan erbjuda rätt kompetens.

– Man blir aldrig klar med att outsourca. Vi förändrar löpande dessa gränssnitt för att behålla vitaliteten i företaget. Men initiativet måste komma utifrån koncernstrategin, och därefter är det alla chefers ansvar att bidra utifrån sitt eget verksamhetsområde, säger Per Tjernberg.

Ris och ros när anställda tycker till om affären

Samma vecka som outsourcingavtalet med HP var klart hände allt mycket snabbt. Mikael Christiansson och hans kolleger satt på ett våningsplan hos Ericsson i Älvsjö, Stockholm. En efter en fick de besked om sin framtid. Några sades upp medan andra erbjöds fortsatt anställning och flyttades till Kista.

– Jag kan förstå att de hade fullt upp med alla förhandlingar. Det är lätt att glömma att det faktiskt är människor på andra sidan. Men det blir så fel. De flesta personer behöver känna trygghet, säger Mikael Christiansson.

Nu när han tänker tillbaka tycker han att Ericsson gjorde rätt som outsourcade. Att det var en naturlig och given väg för Ericsson att gå i ett läge med svag kassa och vikande marknad. Han fick till sist själv möjlighet att gå över till HP. För den personliga utvecklingen var det den bästa lösningen, det är han säker på.

– Utifrån den information jag hade då om tillståndet och framtidsutsikterna utvecklades situationen till det bästa. HP är ett spännande företag som satsar på de saker jag själv vill arbeta med.

Liknande erfarenheter har IT-verksamheten inom marknadsenhet ANZA (Australien, Nya Zeeland och Stillahavsöarna). De som gått över till HP uppskattar fördelarna med att jobba för ett företag som är i stort behov av deras kompetens för att lyckas med verksamheten.

– Folk var självklart oroliga för byte av arbetsgivare. Många jobbar nu med andra kunder än Ericsson och har kunnat bredda sina erfarenheter och kunskapsområden, säger Paul Copeland, partner performance manager inom Ericsson ANZA.

Enligt Copeland är det fortfarande en del bitar kvar att jobba med när det gäller överflyttningen till HP. Han beskriver det som en tid fylld av utmaningar men att läget stabiliseras kontinuerligt.

– Vi ser förbättringar i HP:s leveransförmåga varje vecka. Vi är helt klart på rätt spår, säger Paul Copeland.

Nordafrika är en annan marknadsenhet med specifika erfarenheter från outsourcingen. Dels är det ett område som är fem gånger så stort som Europa och dels är det en komplicerad miljö att arbeta i med många olika lokala roller och regler. Till det kommer det faktum att HP har mycket begränsad närvaro i de aktuella områdena.

– Det kommer att ta ett tag innan vi kan dra nytta av outsourcingen, säger Yousef El Shafei som är partner performance manager inom Ericssons marknadsenhet Nordafrika.

– Däremot är det redan idag tydligt att verksamheten har allt att vinna på att kunna styra och kontrollera IS/IT-kostnader. Det kunde vi inte tidigare, säger han.

De flesta som tagit del av outsourcingen till HP är överens om en sak: det verkliga arbetet startar i och med överflyttningen av ansvar till den nya partnern. Det här gäller särskilt när det som nu handlar om en global outsourcing.

– Det är en stor utmaning att balansera lokala specifika behov med den globala synen, strategierna och definitionerna, säger Claudia Braga som är IS/IT partner performance manager för Ericsson i Brasilien.

– Lokala representanter bör vara delaktiga genom hela processen för att säkra att det finns en förståelse för landets unika omständigheter.

fakta: ord & uttryck

IS – informationssystem

IT – informationsteknik

Sourcing – köpa varor eller tjänster av andra

Outsourcing – sälja ut verksamhet till partner som säljer tillbaka varor eller tjänster

Off shoring – flytta verksamhet till lågkostnadsländer

Global Resourcing – synonymt med off shoring

Ericsson har tidigare genomfört outsourcing av Produktion, Forskning och Utveckling, Supportfunktionerna Internkommunikation och Finans.



Per Tjernberg



Yousef El Shafei



Claudia Braga

Global GSM-hetta

Först var GSM hetast i telekomvärlden. Sedan blev systemet något många helst ville sopa under mattan. **Men nu expanderar GSM igen.**

– GSM-marknaden kommer att vara stark och stabil flera år framöver, säger Martin Garner, director of research program på det brittiska analysföretaget Ovum.

I Ovums senaste prognoser räknar man med att de flesta av världens mobilabbonenter som använder GSM idag kommer att göra det i en eller annan form även 2010. Framför allt är det jättemarknader i Asien som har gjort att GSM fått en rejäl skjuts i försäljningen igen. Det är även i länder som Kina, Indien, Indonesien, Taiwan och Vietnam som merparten av den framtida tillväxten inom GSM kommer att finnas, tror Martin Garner.

– Helt klart är det så, framför allt sett till antalet nya GSM-abbonenter. Licensieringen av 3G har inte ens startat i flera asiatiska länder och för många operatörer är det GSM som gäller under lång tid framöver, säger han.

Samtidigt visar statistik från Ovum att såväl antalet GSM-abbonenter som försäljningen av GSM-nät ökar i Europa. Men att det är fråga om en återkomst för mobilstandarderna i Europa tycker Martin Garner är fel.

– Visst, operatörernas investeringar i GSM sjönk under några år, men det är ju inte så att GSM har varit borta från marknaden. Den främsta anledningen till att flera stora operatörer köper mycket GSM nu är att man underinvesterade i flera år samtidigt som näten fylldes av nya abonnenter. För att kunna ta hand om alla nya samtal är man helt enkelt tvungen att bygga ut sina GSM-system, säger han.



Enligt Martin Garner investerade operatörerna för lite i GSM från början. Därför tvingas de nu bygga ut.

Ovums uppfattning är att de europeiska operatörerna är beroende av sina GSM-nät flera år till.

– Även om tillväxten av 3G i Europa sker snabbt kommer det att pågå en omfattande roaming mellan GSM och WCDMA under en ganska lång period.

Vad tror Martin Garner då om Ericssons chanser att hävda sig på den globala GSM-marknaden de närmaste åren?

– För att överleva inom GSM räcker det inte att ha prisvärda basstationer eller billiga terminaler. Det gäller att ha ett bra helhetserbjudande (end-to-end)

till operatörerna i tillväxtländerna och en god strategi för hur man ökar sina intäkter på GSM-marknader som håller på att mättas, säger han och fortsätter:

– Ericsson har detta och är definitivt ett av de företag som kommer att slåss om marknadsandelarna för GSM. Företagets stora installerade bas ger skal fördelar och deras närvaro och relationer på den asiatiska marknaden lovar gott. Ericssons EDGE-lösning säljer bra och Expander-erbjudandet verkar intressant även om det inte är marknads enda dugliga erbjudande.

Men på Ovum anser man också att det finns områden där Ericsson kan förbättra sin konkurrenskraft.

– Företaget bör skaffa sig en tydligare bild av operatörernas behov inom tjänstelagret och också tydliggöra det erbjudande man har för kunderna. Det är ett komplext område men viktigt.

En annan fråga som Martin Garner och hans kolleger ställer sig är om Ericssons dominerande ställning på GSM-marknaden är enbart positiv för företaget.

– En del operatörer vill inte att en GSM-leverantör dominerar alltför mycket. Man vill ha en valfrihet och bredd i erbjudandena. Det skulle i så fall påverka Ericsson, men det behöver inte vara något negativt utan istället bidra till en sund konkurrens på marknaden, säger Martin Garner.

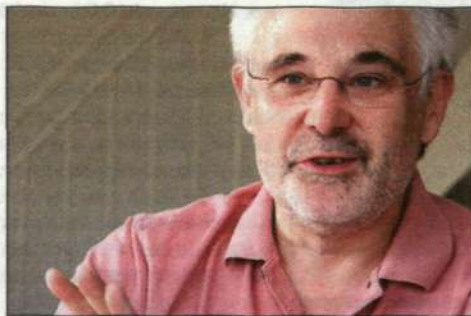
"GSM är fortfarande vår arbetshäst"

GSM betyder fortfarande mycket för europeiska operatörer och flera företag har gjort nyinvesteringar i mobilstandarderna. Ett av dessa är den schweiziska mobiloperatören Swisscom Mobile som dessutom har satsat stort på Ericssons EDGE-lösning.

Wolfgang Weber är ansvarig för technical operations på Swisscom. Liksom sina kolleger är han övertygad om att GSM är företagets nyckel till att säkra en framtida lönsamhet för företaget.

– GSM är fortfarande vår arbetshäst och kassako och kommer säkert att förbli det under lång tid framöver. Dessutom har vi stora förhoppningar på ökad funktionalitet i vårt rikstäckande GSM-nät nu när vi uppgraderar det med EDGE.

Swisscom Mobile som bara finns i Schweiz är landets största mobiloperatör med fyra miljoner abonnenter och ett GSM-nät som når 99 procent av befolkningen och täcker 83 procent av landet. Swisscom behöver med andra ord inte bygga ut sitt



Wolfgang Weber är övertygad om att GSM är nyckeln till fortsatt framgång för Swisscom Mobile.

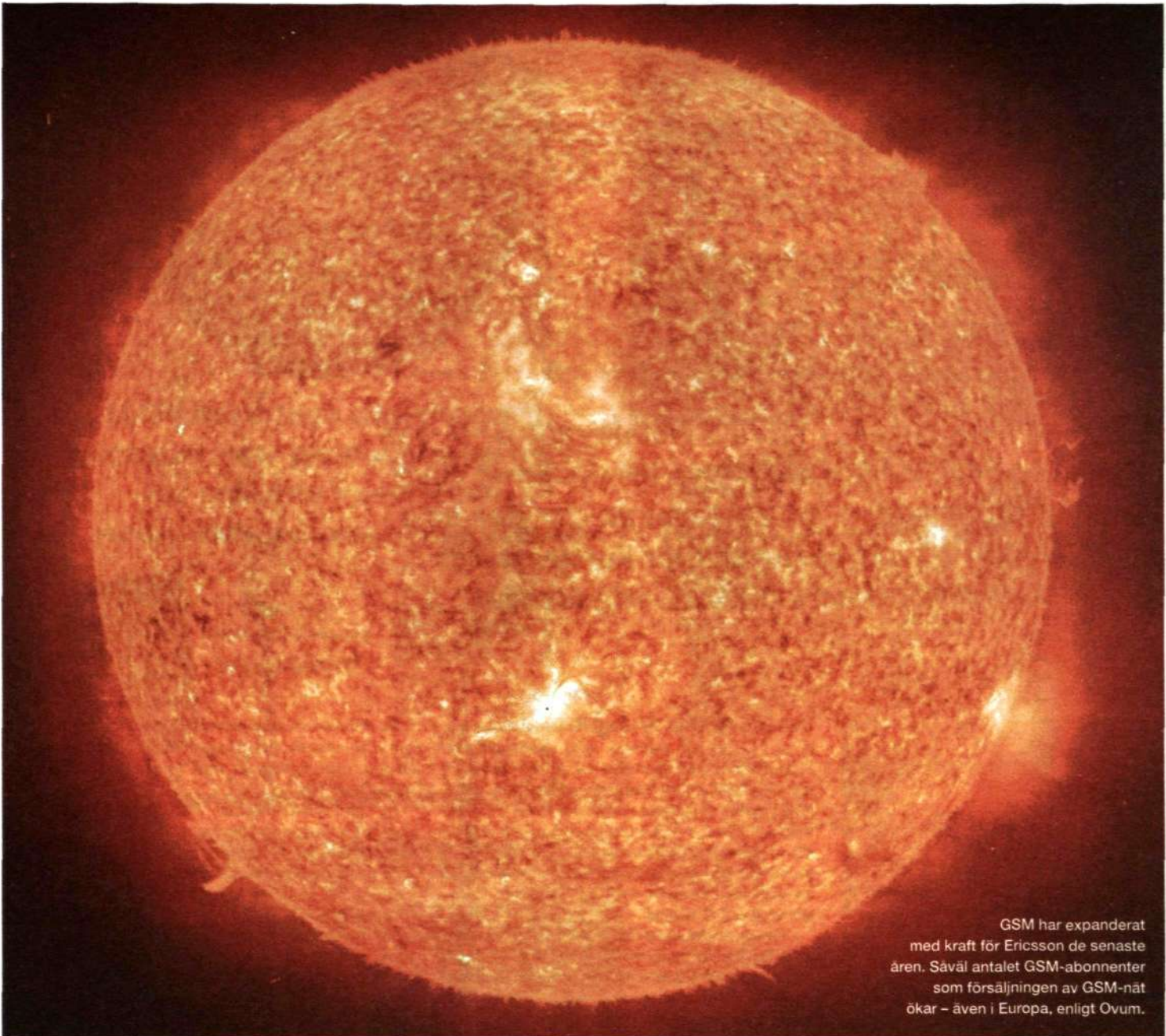
nät mer, däremot lägger man all kraft på att förbättra kvaliteten och hastigheten i speciella delar i det befintliga nätet.

– Att ha en bra mobiltäckning längs järnvägsbanorna är mycket viktigt i Schweiz då många av våra kunder använder tåget som transportmedel. Vår täckning längs spåren är i och för sig god, men tjänsterna kan bli fler och det hoppas vi EDGE ska hjälpa oss med, säger Wolfgang Weber och fortsätter:

– Detsamma gäller inomhustäckningen i kontorsmiljö, där vi också kan förbättra vår nätcapacitet.

Ericsson fick tidigare i år förtroendet att leverera och installera EDGE i Swisscoms rikstäckande GSM-nät. Swisscom ser Ericssons EDGE-lösning som ett naturligt steg mot 3G.

– Genom att implementera EDGE i vårt system kan vi erbjuda mobilt bredband till alla våra kunder. Givetvis är UMTS snabbare men med tanke på de restriktioner som finns runt 3G så är det bättre att starta med EDGE och på så vis minska det tekniska gapet när det är dags att gå över till UMTS.



GSM har expanderat med kraft för Ericsson de senaste åren. Såväl antalet GSM-abonnenter som försäljningen av GSM-nät ökar – även i Europa, enligt Ovum.

EDGE ligger ständigt i framkant för operatörerna

Ett växande antal operatörer väljer EDGE för att omvandla sina GSM system till 3G. Över 100 operatörer i 60 olika länder har eller är på väg att rulla ut EDGE. Siffror från Global Mobile Suppliers Association (GSA) visar att tillväxten i marknadsandelar för EDGE har mer än fördubblats de senaste tolv månaderna.

USA är än så länge den enskilt största marknaden för EDGE och operatörerna AT&T Wireless och Cingular erbjuder idag EDGE till 250 miljoner amerikaner. I regionen Americas (Nord-, Syd- och Centralamerika) finns det omkring 50 operatörer i 27 länder som redan använder eller håller på att uppgradera EDGE i sina nät. Men Europa håller på att komma

ifatt. Bland de operatörer som redan bedriver kommersiellt bruk av EDGE finns Westel i Tyskland, Bité i Litauen, TeliaSonera i Finland, Vipnet i Kroatien, TIM i Italien och Eurotel i Slovakien. Norska Telenor och schweiziska Swisscom uppgraderar för närvarande sina GSM/GPRS-nät med EDGE-funktionalitet.

Ericsson har idag mer än 50 kommersiella EDGE-kontrakt och leverar till 17 av de 22 operatörer som redan har lanserat tekniken.

Torsten Hunte, ansvarig för affärsutveckling för EDGE menar att EDGE fungerar som ett komplement till WCDMA.

– Utbyggnaden av EDGE sker parallellt med utbyggnaden av WCDMA och båda teknikerna har

tagit avstamp i tätbefolkade områden. Detta möjliggör för operatörer att erbjuda databaserade tjänster till vitt skilda kundsegment och på så sätt stimulera användandet, säger han och fortsätter:

– EDGE har mycket liten påverkan på existerande GSM/GPRS-nät levererade av Ericsson. Därför krävs det bara relativt små uppgraderingar av mjuk- och hårdvara för att få ett snabbare nät. Detta ger operatörer tillfälle att tidigt lansera 3G-tjänster i stor skala och på så vis öka sina marknadsandelar.

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

>>

Vill du också ta åt dig äran av våra framsteg?

Vårt namn sitter inte på de högteknologiska produkter som vi helt eller delvis producerar. Och som en av Nordens ledande kontraktstillverkare av elektronik, är det precis så vi vill ha det. Läs mer på elektromekan.se så förstår du vad vi menar.

 **elektromekan**
– member of Westergyllen

Vi syns inte. Därför finns vi.

Pris och leveransförmåga avgör kampen om kunden

För Ericsson med världens största installerade GSM-bas innebär kundernas nygamla intresse för systemet stora möjligheter. Nu gäller det för företaget att utnyttja sina kostnadsfördelar på ett positivt sätt för kunderna och dessutom **vara tydlig** med sitt EDGE-erbjudande.



fakta: affärsprojekt

Projekt som driver Ericssons GSM-affärer

- **GSM on Cost:** Minska Cost of Sales inklusive tillverkningskostnad.
- **Seamless Network:** Integrering av GSM/EDGE med WCDMA ur ett slutanvändarperspektiv.
- **Operator Cost of Ownership:** Öka kunskap om operatörernas kostnader.
- **Expander Program:** Minska snabbt växande operatörers kostnader för utökningar av det mobila nätet.
- **GSM over Unlicensed/Mobile@home:** Leverera GSM-tjänster över olicensierat spektrum, eller via Bluetooth och WLAN.
- **Design for supply:** Syftar till att göra produkterna mer lämpade för produktion, leverans och installation. Pris och leveransförmåga avgör kampen.



GSM-marknaden är långt ifrån det sjunkande skepp som vissa experter velat göra gällande. Björn Samuelsson, som efter två år som produktledningschef för GSM Radionät nyligen bytte tjänst för att jobba med koncernfunktionen Sales & Marketing, har de senaste åren bevitnat hur GSM växt sig allt starkare på världsmarknaden. Han är inte förvånad över att GSM fortfarande är ett mobilsystem att räkna med, däremot över med vilken kraft expansionen sker för Ericsson.

– De nya marknaderna ökar snabbare än jag räknat med. Det hänger ihop med att vi har lyckats minska kostnaderna för vår infrastruktur och teknik kraftigt. På grund av att vi har en sådan volym installerad på marknaden har vi skaffat oss en kostnadsfördel gentemot våra konkurrenter och ett försprång på växande marknader som Ryssland, Brasilien, Kina, Indien och Afrika, säger han.

Utvecklingen på dessa marknader är en av två huvudfaktorer som driver Ericssons GSM försäljning idag. Den andra faktorn är utvecklingen på den amerikanska telekommarknaden som präglas av en kraftig GSM/EDGE-utbyggnad (läs artikel i Kontakten 5/2004). Majoriteten av de amerikanska operatörer som lämnade TDMA för ett par år sedan har valt att gå vidare med GSM/EDGE på sin väg mot 3G. För Ericsson som har gjort bra GSM-affärer i USA, till och med under den kraftiga telekomnedgången för ett par år sedan, har det inneburit en successivt ökad systemförsäljning.

Christian Hedelin, produktmarknadsansvarig för GSM, ser ytterligare ett par viktiga händelser som har bidragit till att hela GSM-branschen har fått luft under vingarna.

– Det har skett ett funktionalitetslyft i GSM-näten i och med introduktionen av EDGE. Vi räknar med att omkring 100 operatörer världen över redan har investerat i EDGE som ett komplement till 3G. I och med detta har många av våra kunder insett att GSM inte försvinner på grund av 3G, utan att standarden kommer att spela en viktig roll i näten tillsammans med 3G under många år framöver.

Björn Samuelsson kallar utvecklingen inom GSM de tre senaste åren för "den tysta revolutionen".

– Det har pågått en kraftig GSM-expansion i det

tysta. Ericsson har exempelvis fler EDGE-kontrakt än vad vi annonserar och många av våra kunder väljer att inte offentliggöra att man investerar i GSM/EDGE, säger han.

Ny produktledningschef för GSM är Ulf Ewaldsson. Han framhåller företagets EDGE-lösning som ett av de främsta vapnen i kampen om de framtida marknadsandelarna för GSM.

– Den omfattande lanseringen av 3G nästa år går hand i hand med lanseringen av nya tjänster. Det leder i sin tur till höjda krav på ökad bandbredd från operatörerna. På de platser i nätet där kunderna inte kör 3G kommer EDGE att få en mycket viktig roll, säger Ulf Ewaldsson.

Ett intressant koncept är även Ericssons Expander-lösning för GSM.

Expander erbjuder operatörer möjligheten att minska kostnaden per producerad trafikminut med upp till 50 procent, vilket innebär att helt nya abonnentsegment kan bli lönsamma.

– Vi uppskattar att den adresserbara marknaden för GSM kan öka från 2 miljarder abonnenter till 3 miljarder med hjälp av våra Expander-lösningar, säger Christian Hedelin.

Expander är i första steget ett sätt att minska behovet av antal siter genom att erbjuda GSM-basstationer som täcker ett större geografiskt område. Det här är framför allt intressant för operatörer med nät på landsbygd och i glesbygder. Genom Expander visar Ericsson också att man kan minska kostnaden för en kund och ändå erbjuda framtidssäkra lösningar. Frågan är vad Ericsson måste göra för att behålla initiativet och ta ytterligare marknadsandelar inom GSM.

– Jag upplever att vi är så pass starka nu, tack vare vårt kostnadsläge och vår förmåga att leverera, att det kan bli svårt för flera av våra konkurrenter att orka fortsätta inom GSM så länge till. Vi har redan i år lyckats få flera så kallade changeout-kontrakt, alltså affärer på nya marknader där vi monterar ner befintlig leverantörs utrustning och ersätter den med Ericssons system, säger Ulf Ewaldsson.



Ulf Ewaldsson

NEWS!



MAFI introduce together with Ericsson, new product assortment for antenna installation.

For more information: contact rbs site solution



Order our
Product Catalogue
www.mafi.se

MAFI

Mora office: Örjasvägen 4,
Box 275, SE-792 24 MORA, SWEDEN
Phone: +46(0)250-381 60
Fax: +46(0)250-381 84
monopod@mafi.se • www.mafi.se

YOUR PARTNER IN TELECOM

SOLUTIONS *expo*/SEMINAR

October 12-13, 2004 | Kista Science Tower




Leading Solutions for Critical Design Areas

Topics to include the latest in:

FPGA/ASIC Design | Scalable Verification
PCB System Design | IC Design & Verification
Embedded SW Design

Sponsored by



ERICSSON 

Mentor
Graphics

For more info and registration visit:
www.mentor.com/ericsson

Sumo-förbundet vill skicka honom till VM i +200-klassen



Vi rekommenderar en stålcontainer med HD PE-foam och tilt-indikatorer.

Det garanterar stötdämpning under resan och intakt balanssinne redan i första matchen.

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 förpackningslösningar, med tonvikt på den globala telekomindustrins in- och utgående flöden.

NEFAB

Kompletta förpackningslösningar

www.nefab.com

Ett mänskligt sätt att dra ned

Under ett möte i Luleå i februari 2003 såg företagsledningen i Ericsson Microwave Systems sanningen i vitögat – personalstyrkan måste minskas. För ett bolag som varit vinstgivande sedan Hedenhös, nåja – sedan 1990 i alla fall, var det en smärtsam insikt. Men redan på mötet deklarerade personalchefen Annica Fornäs bestämt:

– Jag kommer inte att rekommendera varsel när vi är lönsamma. **Det måste finnas andra vägar!**

Annica Fornäs hittade en väg, den heter kompetensväxling. Genom den undveks varsel och i augusti 2004 stod Microwave, verksamt inom försvarsindustrin, rustat att möta framtidens utmaningar med sjunkande orderingång och bantade försvarsbudgetar i stora delar av världen.

Fast låt oss gå tillbaka till när resan började. För företaget och dess medarbetare, som klarat sig från den övriga koncernens kräftgång, var det en chock att förstå att 2 000 medarbetare var ungefär 200 för många, samt att det fanns för mycket av en del kompetenser och för lite av andra. När kompetensväxling presenterades på bred front hösten 2003 spred sig en oro i organisationen.

– Det är ju naturligt. Men det var nödvändigt för företaget att anpassa kostymen inför framtiden och genom att vi är lönsamma kunde vi söka andra vägar och därmed undvika varsel som lätt förlamar hela organisationen, säger Annica Fornäs.

Vad är då kompetensväxling? Hela idén bygger på frivillighet, att den enskilda medarbetaren genom regelbundna samtal med sin närmaste chef kommer fram till vad han eller hon egentligen vill utifrån läget i företaget och sin egen utveckling. Chefen fungerar som en coach, som tillsammans med medarbetaren diskuterar dennes utveckling.

Det började med att alla medarbetare enskilt satt ned med sin närmaste chef i åtta stycken entimmes-samtal under fyra månader. Under dessa omfattande samtal diskuterades hur medarbetaren upplever jobbet, hur det hänger ihop med det övriga livet och vad medarbetaren verkligen vill göra. Samtalen resulterade i en handlingsplan som medarbetaren själv utformade och utifrån den landade medarbetaren i att själv välja mellan tre alternativ: vara kvar på samma tjänst, byta tjänst inom bolaget eller säga upp sig själv. Inom detta tredje alternativ fanns olika val: a) att

sluta direkt och gå till annan arbetsgivare om sådan fanns, det vill säga en helt vanlig uppsägning från arbetstagarens sida, b) det populäraste valet – att få ett avgångsvederlag motsvarande en årslön och att gå in i ett vägledningsprogram, c) för den som hade ett jobb att börja på inom en snar framtid eller inte ville gå in i ett vägledningsprogram, få ett avgångsvederlag på antingen sex eller tolv månader.

– Kompetensväxling involverar alla och bygger på individens engagemang. Vi ville få företaget på fötter genom en omställningsprocess där alla aktivt deltar och det har vi lyckats med, säger Annica Fornäs.

Ett drygt år efter att medarbetarna hörde om kompetensväxlingen, är målet att banta personalstyrkan med 200 medarbetare uppnått. Dessutom har Microwave idag bättre balans i de för företaget nödvändiga kompetenserna genom att medarbetare har bytt tjänster internt.

Mats Hagman, ordförande för fackföreningen Sif på

Microwave, har tidigare suttit i turordningsförhandlingar och är glad att ha sluppit dessa denna gång.

– Kompetensväxlingen har gått väldigt bra och det beror mycket på ett bra förarbete med utbildning av cheferna som hållit i samtalen. Efter att samtalen kom igång hörde jag faktiskt inte mycket alls från medlemmarna och de jag frågat och pratat med tycker att det har gått bra, säger han och fortsätter:

– Nu har det varit fokus på neddragningar, men det är bara en bit av kompetensväxlingen. Själva kompetensutvecklingen, att man ser över kompetenserna i företaget, är en mycket positiv bit i det hela.

Arbetet med kompetensväxling fortsätter. Det är nu infört som ett kontinuerligt arbetssätt på Microwave för att minska risken att hamna i en sats med dålig lönsamhet. Dessutom åker Annica Fornäs runt till andra intresserade företag och berättar om erfarenheterna, och på koncernnivå undersöks hur kompetensväxling kan användas inom andra delar av Ericsson.

Nyttiga samtal gav öppnare klimat

Mats Ekberg är en av de 200 chefer som haft den viktiga rollen som samtalspartner för medarbetarna.

– Det gick över förväntan. Personalen har upplevt kompetensväxlingen som ett generöst erbjudande och ett bra sätt att hantera övertaligheten. En positiv effekt är att det gett bättre dialog och ett öppnare klimat. Tid behöver läggas på personalen och det har varit nyttigt att ha samtal med medarbetarna, säger han.

Liksom övriga inblandade tror Mats Ekberg att den utbildning, information och de seminarier som cheferna genomgick inför samtalen var viktiga faktorer till att hela programmet gick så bra.

– Det var bra tillfällen att prata ihop sig, ställa frågor, byta åsikter och erfarenheter.

Idag är många av Microwaves chefer mentorer åt de medarbetare som valde att lämna företaget.



Personalchefen Annica Fornäs lyckades hitta en väg att undvika varsel och nu står Microwave rustat att möta framtidens utmaningar.

Tvivel byttes mot självförtroende

Per Holmblad var först av alla på Ericsson Microwave Systems att välja att lämna företaget genom kompetensväxling. Han har inte ångrat sig.

– Erbjudandet från företaget var helt otroligt generöst. När Annica Fornäs berättade om det första gången kände jag bara "Wow, det står mitt namn på detta!" Det var en för bra chans för att inte prova på, säger Per Holmblad, idag ansvarig för strategisk logistikplanering på Brose, en underleverantör till Volvo.

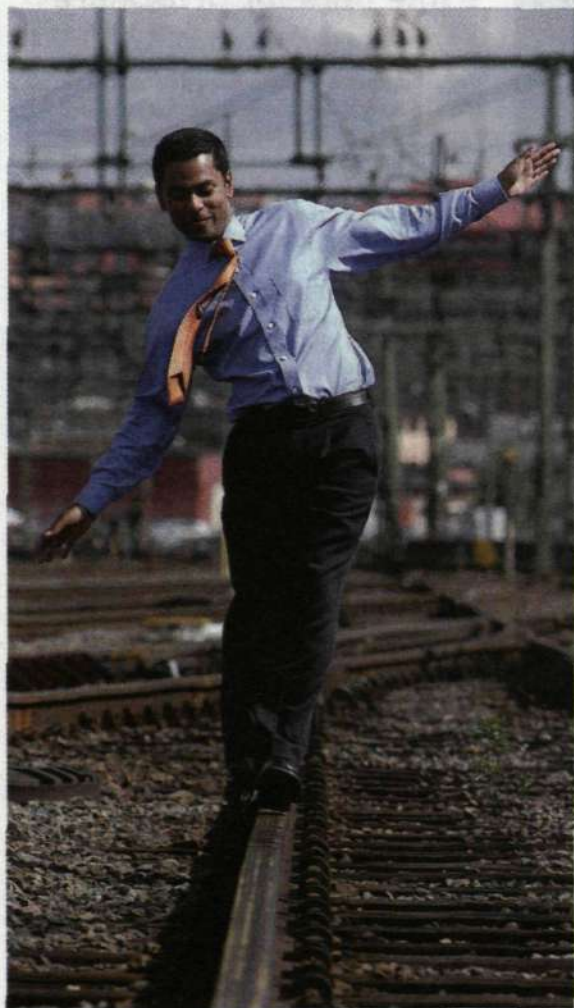
När möjligheten att lämna Ericsson genom att säga upp sig själv, få en årlön och plats i ett vägledningsprogram kom, hade han redan funderat på bilindustrin. Visserligen tyckte han Microwave var väldigt bra, mycket beroende på hans chef Leif Hansson, men Per ville till en snabbare bransch än försvarsindustrin, komma närmare kund, jobba mer strategiskt och få använda sin engelska i större utsträckning.

Efter att ha gått in i Empowers vägledningsprogram fick han flera jobberbjudanden och i april nappade han på Broses locktoner. Idag reser han mycket och stormtrivs.

– Det känns jättebra, det är kul, bra tempo i bilindustrin och det är skoj att uppleva kontraster.

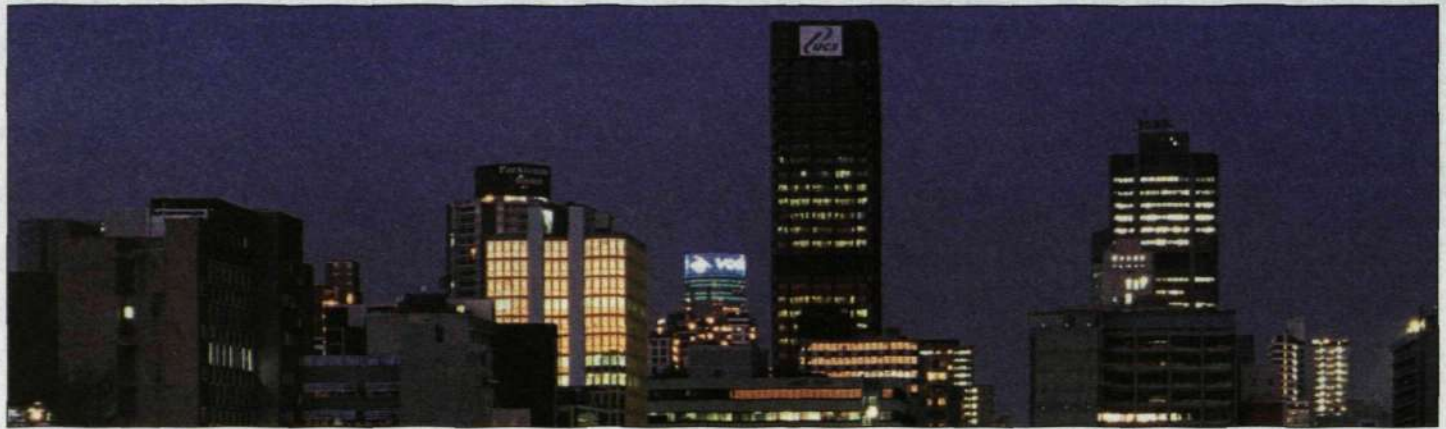
Minnena av Ericsson är goda, till stor del beroende på att det erbjudande han och alla andra fick. Per Holmblad poängterar vikten av att medarbetaren själv driver och tar ansvar för sin framtid. En uppsägning från företagets sida kan lätt leda till att folk tvivlar på sin egen kompetens och sitt värde, men genom kompetensväxlingen förbyts tvivel mot självförtroende, tycker han.

– När jag berättade för mina engelska och kinesiska vänner om chansen jag fick började de skratta. De trodde mig inte, för dem var det ofattbart. Och det är det nästan också. Det är ett exempel på att företaget tar ett stort socialt ansvar.



Per Holmblad har aldrig ångrat att han tog chansen att nappa på erbjudandet från Ericsson. Nu har han växlat spår till bilindustrin.

sedan sist



I Sydafrika ökar antalet mobilabbonenter. Ericsson tror att användarna kommer att öka med 5 miljoner inom de närmaste två åren.

foto: per-anders pettersson/pressens bild

Afrika en expansiv marknad

Ericssons afrikanska marknadsenheter möttes nyligen i Stockholm för att diskutera kontinentens telekompotential. Ökningen i mobilanvändande ökar med hela 30 procent årligen, och 2007 kommer Afrika att ha 150 miljoner användare. Det gör kontinenten till den snabbast växande marknaden i världen.

Under de närmaste två åren förväntar sig Ericsson att antalet användare i Nigeria, Sydafrika och Tanzania ökar med respektive sex miljoner, fem miljoner och 1,5 miljoner. Tillväxthastigheten norr

om Sahara är inte lika markant, men kustländerna Marocko, Egypten, Libyen, Algeriet och Tunisien visar också stor potential.

Orsakerna till den snabba ökningen i mobilanvändandet anses vara en uppdämd efterfrågan, en reformerad telekomsektor, nya licenser hos nya operatörer och nya nyckelinvesteringar.

När det gäller teknikstandarder domineras den afrikanska mobilmarknaden fortfarande av GSM, även om både fastnät- och mobiloperatörer i vissa områden har vänt sig till CDMA också. Och marknadsenheterna rapporterar ökat intresse för EDGE,

med operatörer som börjar använda tekniken för att tackla bredbandsmarknaden.

Ericsson är fortfarande den största leverantören på kontinenten, med 39 procent av den ackumulerade nordafrikanska marknaden och 32 procent i södra Afrika. Företaget avser att ytterligare stärka sin position genom att öka tyngdpunkten på marknaden och etablera strukturer som gör det möjligt att hantera avsevärd tillväxt under de närmaste tio åren.

ANDREW FLOWERS
andrew.xx.flowers@ericsson.com

A- och B-röstfrågan slutligen avgjord

Efter många års debatt har Ericssons aktieägare beslutat att ändra röstvärdesskillnaden mellan företagets A- och B-aktier. Varje A-aktie kommer nu att innebära en röst och varje B-aktie en tiondels röst. En överväldigande majoritet av aktieägarna stöttade beslutet, som fattades vid en extraordinarie bolagsstämma den 31 augusti. Stämman fattade ytterligare två beslut i rösträttsfrågan:

- Ett omvandlingsförbehåll ska införas i bolagsordningen som innebär att en B-aktie ska kunna omvandlas till en A-aktie under perioden 20 september till 10 december 2004, av den som innehar en särskild omvandlingsrätt.

- Den som är registrerad som ägare till A-aktie den 10 september 2004, ska tillföras en omvandlingsrätt för varje A-aktie. Varje omvandlingsrätt berättigar innehavaren att omvandla en B-aktie till en A-aktie under perioden 20 september till 10 december 2004.

Omvandlingsrätterna kommer att handlas på Stockholmsbörsen mellan den 20 september och den 7 december.



Styrelseordförande Michael Treschow var lättad över att rösträttsfrågan nu avgjorts.



Bluetooth har blivit en världsstandard.

Framgång leder till ny roll för Bluetooth

Ericsson upphör med utveckling av Bluetooth-lösningar för halvledarindustrin. Som en följd därav omstruktureras Ericsson Technology Licensing (EBT). Ericsson fortsätter dock att erbjuda Bluetooth-produkter genom Ericsson Mobile Platforms och Sony Ericsson.

Omstruktureringen av EBT ska vara genomförd innan årets slut. De anställda informerades om förändringarna den 26 augusti. För tillfället pågår ett intensivt arbete med att erbjuda nya arbetstillfällen inom andra delar av Ericsson, främst då Ericsson Mobile Platforms.

Bo Bergström, ordförande för EBT, kan inte utesluta att beskedet leder till uppsägningar, men understryker samtidigt att Ericsson är angeläget om att behålla de anställda.

Bluetooth utvecklades av Ericsson, och Bo Bergström säger att den annonserade omstruktureringen är ett bevis på att standarden gjort succé.

– När vi uppfann Bluetooth var vårt mål att den skulle bli en världsstandard och nå massvolym. Dit har vi nått nu.

Kunskap väger tungt – inte bara för utvecklare

Ericsson Mobility World är väl känt för sitt utvecklareprogram. Nu kan man dessutom erbjuda alla applikationsutvecklare ännu mer service: boktips och rabatt på inköp. Tjänsten stöder utvecklarna genom att rekommendera relevant litteratur och manualer för att korta deras utvecklingsarbete.

– Varje månad tipsar vi om en bok, förklarar Yanling Li-Strandh, som jobbar med digital kommunikation på Ericsson Mobility World.

– Månadens bok presenteras sedan på vår hemsida och i vårt nyhetsbrev, som kommer en gång i månaden. Just nu har vi över 60 böcker på listan, och fler blir det.

Tjänsten erbjuds i samarbete med förlaget Wiley, och är en del i arbetet med att förbättra utvecklareprogrammet, Ericsson Mobility World Developer Program. Det stöder applikationsutvecklare i arbetet med att planera, utveckla och verifiera applikationerna. Det hjälper dem dessutom att få kontakt med operatörerna och att dra uppmärksamhet till sina applikationer.

Rabatten på tio procent gäller inte bara böckerna som Ericsson Mobility World rekommenderar, och man måste inte ens vara medlem i utvecklareprogrammet för att få rabatten. Använd bara WCH-koden när du beställer.

© www.wiley.com



Yanling Li-Strandh ger utvecklare boktips.

Ericsson Response framme vid Nordpolen

I mitten av augusti nådde Arctic Coring Expeditions (ACEX) tre isbrytare fram till Lomonosovyrggen på den 88:e breddgraden, inte långt från Nordpolen.

På plats finns volontären Ingemar Pomlin från Ericsson Response som ansvarar för expeditionens lokala GSM-system.

ACEX 2004 är en på flera sätt unik satsning. Expeditionens polarforskare planerade bland annat att borra efter sediment 500 meter under den arktiska havsbotten. Ingen annan har tidigare borrar lika djupt i dessa farvatten. Dessutom skedde kommunikationen mellan expeditionens deltagare via GSM, vilket knappast hör till vanligheterna mitt ute på polarisens storslagna men ogästvänliga vidder, bara 250 kilometer från Nordpolen.

Ingemar Pomlin skötte driften och underhållet av expeditionens eget, privata GSM-system och hjälpte dessutom till med IT-stödet. Själva systemet levererades av Ericsson och togs i bruk redan morgonen efter fartygens avfärd, och allt fungerade enligt planerna.

– Det är första gången en sådan här expedition har med ett eget GSM-system. Så här långt norrut kommer man inte åt standardoperatörerna. Men vi har inte haft några problem med utrustningen annat än min-

dre bekymmer med energiförsörjningen, säger han.

Kraven på utrustningen är stora. I en arbetsmiljö där iskalla vindar, drivande isflak och tjock dimma hör till vardagen utsätts både utrustning och material för stora påfrestningar.

– Det har varit spännande att delta i expeditionen, säger Ingemar Pomlin. Det var bland annat varit intressant att se hur beställningen använde teknik från Ericssons i sitt arbete.

Efter att ha tillbragt en vecka ute i den metertjocka polarisen fick Arctic Coring Expedition upp sina första prover från havsbotten. Beskedet som lämnades per mobiltelefon mottogs med lättnad av hela expeditionen. Förhoppningsvis kommer Lomonosovyrggens avlagringar att avslöja både hur havsisen en gång bildades och hur jordens klimat har förändrats under årmiljonernas gång. Forskarna vet redan nu att jorden har upplevt ett antal dramatiska klimatförändringar. Till exempel ersattes jordens extremt varma växthusklimat av istid för cirka 3,2 miljoner år sedan.

© www.iodp.de

DEBBY P ELOVSSON
JOHAN-GABRIEL FRITZ
kontakten@ericsson.com



Ericsson Response sköter det lokala GSM-systemet ombord på Viking, en av polarexpeditionens tre isbrytare.



Roman Romancini klättrar vidare – mot Mount Everest. foto: privat

Dotterns leende hjälpte Romancini nå toppen

Inför den sista, stentuffa klättringen upp mot toppen av det brasilianska berget Aconcagua blev den Ericssonanställda bergsbestigaren Roman Romancini tvungen att mobilisera sina allra sista krafter. Då gick hans tankar till dottern hemma.

– När det var som värst tänkte jag på hennes leende ansikte. Det hjälpte mig att övervinna kylan och utmattningen och klara av de sista tvåhundra metrarna, berättar Roman Romancini, som arbetar med sales push för Network and Technology Consulting i Latinamerika.

Förutsättningarna för klättringen kunde ha varit bättre. Till exempel var vädret uselt från expeditionens första dag. Men de stentuffa förutsättningarna hade i alla fall det goda med sig att Roman Romancini lärde sig att hitta en extra, inre styrka när de fysiska och psykiska krafterna tycktes sina.

Roman Romancini är en av de första brasilianarna som nått den 6 962 meter höga toppen på vintern. Hans erfarenheter från bergsklättring har kommit väl till pass i yrkeslivet. Roman Romancini har bland annat lärt sig att sätta stort värde på gemensamma ansträngningar för att uppnå mål. Han har dessutom lärt sig att övervinna svårigheter. •

Viktigt bredbandskontrakt i Sverige

Bredbandsbolaget, Sveriges näst största bredbandsleverantör, har valt Ericsson som samarbetspartner i den fortlöpande, landsomfattande utbyggnaden av Ethernet.

ericsson Lars-Åke Norling, Bredbandsbolagets tekniskdirektör, är mycket nöjd med samarbetet med Ericsson.

– Vi är positivt överraskade, säger han. Från första dagen har Ericsson varit flexibelt och väldigt enkelt att arbeta med. Vi ser fram emot en fortsatt affärsrelation.

Kontraktet omfattar den senaste upplagan av Ericssons Ethernet DSL Access Solution, som heter ADSL2plus. Tekniken ska göra det möjligt för Bredbandsbolaget att erbjuda nya typer av bredbandstjänster för både privatkunder och företagskunder. ADSL2plus ska användas för att byta ut och bygga ut existerande nätteknik, och för utbyggnad av nya Ethernetbaserade nät. •

Bredbandsbolaget byter ut och bygger nytt.

foto: bredbandsbolaget

Amerikanska MCI satsar på IP

Ericsson har tagit hem sitt första stora IP-kontrakt i USA. Den amerikanska operatören MCI har valt Ericssons Engine-lösning för att migrera sin USA-baserade internationella trafik från det traditionella, kretskopplade till det paketbyttande Voice-over-IP (VoIP).

Enligt kontraktet, som är värt flera miljoner, ska Ericsson leverera sin Engine Integral 3.1-lösning, som omfattar telefoniserings- och media gateway-utrustning, samt ett drifts- och supportsystem. Avtalet omfattar flera år och leveranserna har redan påbörjats. MCI:s Engine-plattform ska sättas i kommersiell drift under det första halvåret 2005.

Johan Westerberg, chef för national accounts på Ericsson i USA, är kundansvarig för MCI och ett antal andra operatörer. Han säger att kontraktet är ett viktigt genombrott för Ericsson.

– Det här kontraktet betyder att vi så småningom kommer att byta ut nio av MCI:s internationella gateways – traditionella AXE-växlar – med Engine-teknik. En av de stora fördelarna med Engine är att MCI nu kan kombinera kretskopplad och paketbyttande tekniker.

Johan Westerberg tillägger att kontraktet är resultatet av ett nära samarbete mellan MCI, marknadsenheten Nordamerika och affärsenheten Systems. •



till sist

text: lena widegren, kontakten@ericsson.com foto: gunnar ask



Efter 16 år i företaget lämnade Per-Arne Sandström Ericsson den första juli. Nu ser han fram emot att kunna släppa lite på greppet om sin mobiltelefon.

Han lämnar skutan med flaggan i topp

Per-Arne Sandström är mannen som ledde arbetet med att omstrukturera Ericsson och rädda bolaget från ruinens brant. Nu när företaget är tillbaka på fast mark och visar lönsamhet, väljer Per-Arne Sandström att kliva av och börja en ny resa. Med tid för familj och lagom många styrelseuppdrag. Han ser fram emot att kunna släppa lite på greppet om mobiltelefonen, även om det är med blandade känslor han lämnar Ericsson.

– Självklart är det vemodigt att se skutan segla vidare medan landgången dras in och man själv står kvar på land, säger Per-Arne Sandström, före detta vice vd med ansvar för koncernens nedskärningsprogram. Han lämnade företaget den 1 juli.

Samtidigt tycker nog de flesta att det ett begripligt val och en bra avrundning på den 16-åriga Ericsson-karriären att gå nu när företaget äntligen visar vinst igen efter år av kvartalsrapporter i rött.

– Det var viktigt för mig att få vara med och se att omvandlingen verkligen lyckats. Det vi, och särskilt jag, stått på scen och lovat våra aktieägare, anställda och andra intressenter. Nu har alla löften om ett friskt och starkt Ericsson infriats och ledningen har trovärdighet när de talar om att uppnå sant marknadsledarskap och operational excellence.

Att ladda om och ge sig in i en ny operativ roll med engagemang var efter långt och moget övervägande

inte att tänka på, berättar Per-Arne Sandström. Och de senaste årens tuffa uppgift har tagit på krafterna medger han. Att i princip leva med handen på mobiltelefonen och verkställa besparingsbesluten innan en ljusning kunde skönjas. Det är en resa i nedskärningar som saknar motstycke i svensk industrihistoria.

Allt som allt drog Per-Arne Sandström och hans ledningsgrupp ned rörelsekostnaderna motsvarande 55 miljarder svenska kronor. Under de fyra åren av hårdhänta men nödvändiga besparingsåtgärder minskade antalet anställda från 107 000 till knappa 50 000. I svensk press har Ericssons omvandling ofta beskrivits i starkt negativa ordalag. Något som har berört Per-Arne Sandström mycket illa.

– Jag känner inte att jag gjort något slaktarjobb! Jag känner tvärtom att jag har varit med om att rädda ett mycket fint företag. Min önskan är att bli ihågkommen i det sammanhanget och även för arbetet under 1990-talet då vi etablerade Ericssons starka marknadsposition inom GSM.

Hur klarar man av den här typen av uppdrag?

– Jag har levt med besluten och har varit ständigt tillgänglig även kvällar och helger. Samtidigt får man som ledare inte gräva ned sig i de jobbiga besluten, utan spotta i nävarna och fortsätta tänka framåt.

Kanske viktigast av allt för genomförandet av om-

struktureringsprojektet, är uppföljningen av fattade beslut. Denna enkla regel har haft stor betydelse för framgångarna.

– Man måste se till att besluten följs upp. Utan uppföljning existerar egentligen inga beslut. Bara med uppföljningar kan man få det att hända, säger Per-Arne Sandström.

Det är sådana lärdomar och mängder av unika erfarenheter han bär med sig in i nästa fas av livet. Den som han vill ska bestå av en stor del ledig tid att lägga på familj och fritid, men gärna också några intressanta styrelseuppdrag. I dagsläget har han tackat ja till fyra olika ordförandeposter, samt ett styrelseuppdrag för danska operatören TDC.

– Jag ser mycket fram emot att bli operatör, ett sådant uppdrag hade jag på önskelistan. Det finns mycket jag kan bidra med i form av insikter från vår del av telekomvärlden.

Ordentligt avtackad har Per-Arne Sandström redan blivit, dels på huvudkontoret i Kista och dels på Ericssons globala chefskonferens i juni.

– Plötsligt står man där och är själv ett festföremål som ska tackas av. Det var en märklig känsla efter alla dessa år. Men jag blev mycket glad och rörd över uppaktningen. Jag vill framföra mitt stora tack till alla.

Per-Arne Sandström fortsätter vidare mot nya mål. Landgången kan dras in.