

KONTAKTEN

TIDNINGEN FÖR MEDARBETARE
INOM ERICSSONKONCERNEN

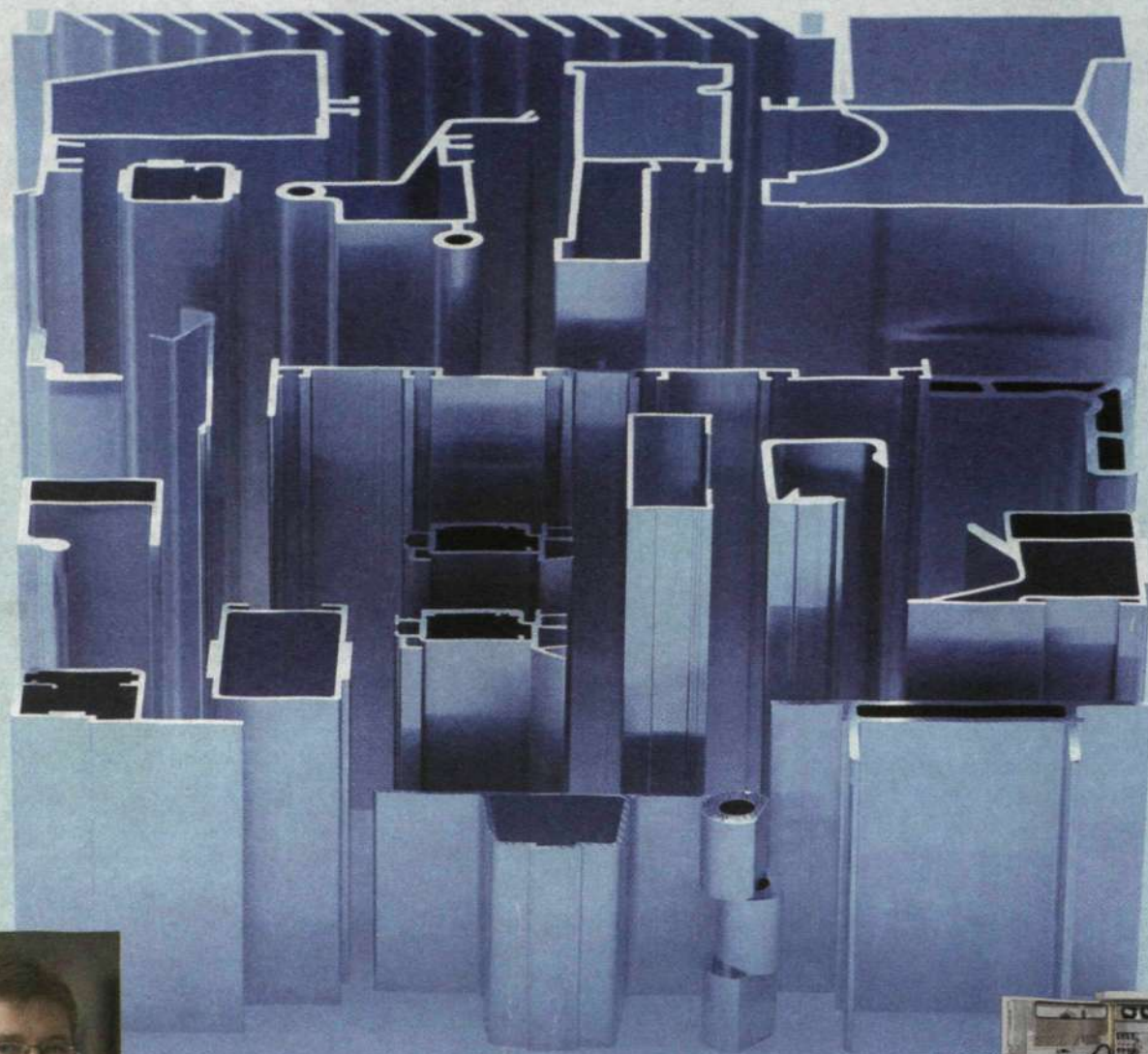
2·2005

▽ Foto: Johner Bildbyrå/Sven Olof Jonn



Partnerskap
6-13

Sapa och Ericsson: samarbete 1967, 1968, 1969, 1970, 1971, 1972, 1973, 1974, 1975, 1976, 1977, 1978, 1979, 1980, 1981, 1982, 1983, 1984, 1985, 1986, 1987, 1988, 1989, 1990, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004 och 2005.



Thomas Andersson, Sapa. "Vi har den kapacitet och flexibilitet som Ericsson kräver. Dessutom är det värdefullt för Ericsson att ha en dialog med en partner, som har resurser och kompetens att ställa upp med egen utveckling. Det finns en långsiktighet i vårt samarbete."



Fler än 1000 lösningar med **aluminiumprofiler**. Fokus på **kabinett** och kylprofiler.

Aluminium har låg vikt, hög hållfasthet och mycket god korrosionshårdighet. **Aluminiumprofiler** kan formas på de mest häpnadsväckande sätt.

Det här är faktorer som Ericssons konstruktörer och Ericssons kontraktstillverkare drar nytta av när de, i nära samarbete med Sapas tekniker, utvecklar kabinett.

Aluminiums egenskaper och profiltekniken bidrar till förbättrade funktioner och ger lösningar som underlättar montage – integrerade skruvfickor, fästen för

komponenter etc. etc. (Ovan ser du exempel på Sapa-profiler som ingår i ett antal olika Ericsson-kabinett.)

Dessutom: Behovet av att leda bort värme från systemen ökar ständigt. Sapa är idag ledande i världen när det gäller profilbaserade kylare för telekomindustrin. Även här bedriver vi ett intensivt och gemensamt utvecklingsarbete med Ericsson.

Och när vi går från utveckling till produktion: Sapa har den kapacitet som krävs. 36 pressar i nio länder är ett mått på det.

Sapa Profiler: På 60-talet nöjde vi oss med att pressa och bearbeta profiler. Idag är vi med och förädlar idéer, profiler, människor och företag. I nära samarbete har Sapa och Ericsson skapat fler än 1000 profillösningar.

Låt oss träffas och se hur vi kan fortsätta att forma framtiden tillsammans!

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

Kontakten
Box 1042
164 21 Kista

fax 08-522 915 99

e-post kontakten@ericsson.com

områdesredaktörer

affärsenheterna

Nicholas Claude, 08-588 330 73
nicholas.claude@journalistgruppen.se

utvecklingsenheterna

Tanja Lundqvist, 08-588 331 52
tanja.lundqvist@journalistgruppen.se

marknadsenheterna

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

skribenter i detta nummer

Kevin Billinghurst, 0708-444 434
kevin.billinghurst@journalistgruppen.se

Lars Cederquist, 08-588 331 34
lars.cederquist@journalistgruppen.se

Peter Gotschalk
kontakten@ericsson.com

Johan Kvickström, 070-278 15 54
johan.kvickstrom@journalistgruppen.se

Michael Masoliver, 08-588 330 16
michael.masoliver@journalistgruppen.se

Jenz Nilsson, 08-588 331 38
jenz.nilsson@journalistgruppen.se

Sonora Ocampo Åkerfeldt, 073-682 60 57
sonora.ocampo-akerfeldt@journalistgruppen.se

Gunilla Tamm, 08-588 331 45
gunilla.tamm@journalistgruppen.se

Michelle Walkden,
michelle.walkden@journalistgruppen.se

projektledare

Ingrid Båvsjö, 08-588 331 41
ingrid.bavsjo@journalistgruppen.se

biträdande redaktör

Jenz Nilsson, 08-588 331 41

layout

Citat, 08-506 108 70

tryck

NA Tryck AB
Örebro, 2005

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

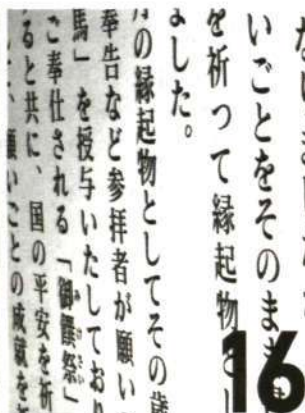
Anställdas adressändringar för tidningen görs till lönekontoret. E-post: pa.service.desk@ericsson.com



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 · Helårsrapporten	5
special · Partnerskap	6-13
rakt på sak · Gunilla Fransson	14-15
Bilden av Japan beror på betraktaren	16-17
ericsson runt	19
Programmerarna i ramplyuset	20-22
Apropå radiovågor och hälsa	25
Smartare arbetssätt ger resultat	26-27
Om risker och säkerhetstänkande	29
sedan sist	30-31
Från Stockholm till Aceh	32



Styrkan med relationer

Den här gången handlar Kontakten om partnerskap. Det gäller i första hand relationen mellan företag. Alltså, mellan Ericsson och de företag som vi jobbar tillsammans med, oavsett om det sker gentemot våra underleverantörer eller i förhållande till operatörerna. Utvecklingen både i vår egen bransch och många andra går samma väg. Företag orkar inte långsiktigt samarbeta med alltför många andra parallellt.

I tekniskiften ges tillfälle att göra denna typ av val. När det gäller våra kunder så är trenden tydlig. Man använder övergången från GSM till 3G för att minska antalet leverantörer – i vissa fall radikalt. Syftet är uppenbart. Färre och djupare samarbeten skapar bättre resultat och kan dessutom utnyttjas till att vinna andra fördelar. Å andra sidan bidrar det också till långsiktigare relationer.

För oss anställda ger detta i många fall nya utmaningar. Med närmare relationer med våra kunder följer ett större behov av att vi lyssnar på kundens synpunkter och verkligen tar till oss vad som krävs av oss och när det ska göras, respektive vara klart. Närheten och det tuffa schema som ofta präglar introduktionen av nya produkter och tjänster ställer också det nya krav på hur vi beter oss i relationen. Allt detta berörs i vår nya varumärkesplattform och i det material som ligger till grund för det vi kallar Our Ways of Working.

I takt med vårt interna förändringsarbete kan vi se att våra kunder också uppfattar att vi successivt tar till oss nya arbetssätt. I aktuella mätningar hos kunderna syns det tydligt. Både våra produkter och vårt sätt att jobba får bättre betyg. I de flesta marknader får vi bättre betyg än föregående år och bättre ranking än konkurrenterna. Förtroendet växer. Med fortsatt fokus på förståelsen för vad nära och djupa relationer med kunderna betyder, blir partnerskap ytterligare en konkurrensfaktor där Ericsson ska vara bäst. •



spalten

Henry Sténson
informationsdirektör
och ansvarig utgivare

Want the most integrated solution for your ADSL over IP application?

GET ST's COPPERWING12 IT'S SETTING THE NEW STANDARD

ST's CopperWing12 chipset provides 24Mb/s for broadband services and is the markets first ADSL2+ Central Office chipset with Embedded IP/ATM Cell Processor. The chipset integrates all ADSL functions from ATM/IP interfaces to the line in three devices.

Perflow IP/ATM Cell processor has been designed to integrate Network Processing functionality, Cell and Packet processing functions and configurable backplane interfaces (ATM and IP) to enable cost effective IP/ATM based DSLAM avoiding the need of on board Network processor. Perflow processor allows also different line card architectures with the possibility of also chaining several STLC61256 devices on the same card or develop controller-less line cards.

The highly integrated device supports category II ADSL functionalities, including trellis coding and echo cancellation. The device embodies transceivers optimized for Central Office operation, with bit rates of up to 3 Mbps upstream and 24 Mbps downstream. This device is ideal for power and area sensitive Central Office equipment, providing highest performance and density while meeting all telecom grade equipment requirements.

DSL Feature list:

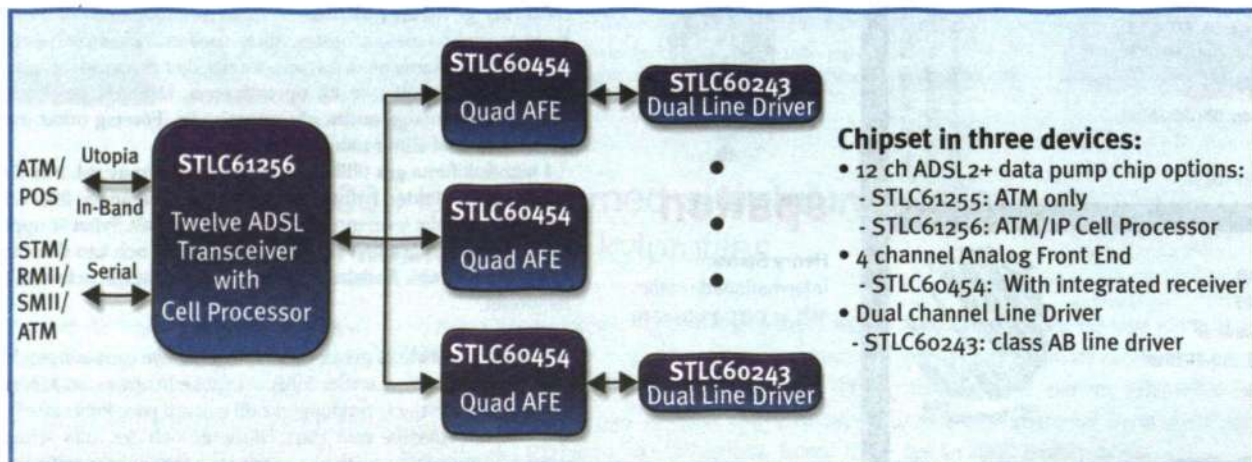
- T1.413 Issue 2
- ETSI TS101 388 V1.3.1 – ADSL over ISDN
- ITU G.992.1 - G.dmt, Annexes A, B, C, I
- ITU G.994.1 - G.hs rev 2.
- ITU G.992.2 - G.lite, Annexes A, B, C.
- G.992.3 - G.dmt.bis, Annex A, B, I, J, L, M
- G.992.4 - G.lite.bis
- G.992.5 - G.adslplus, Annex A, B, I, J, M
- ITU G.998.1 – G.Bond (ATM Bonding)
- G.Selt
- ITU G.997.1 – G.Ploam

Perflow Cell Processor features:

- First stage switching
- Cell and Packet processing
- AAL5 and AAL2 SAR functions on chip
- OAM Cells support
- PTM-TC (Packet Over HDLC)
- IGMP, Learning bridge, VLAN support
- Traffic Management and policing

Data User Interfaces:

- Utopia Level 2, PoS
- RMII, SMII, STM, Serial ATM



Want more information? Go to www.st.com or contact the ST sales office in Sweden:

Borgarfjordsgatan 13, Box 1094, SE-16425 Kista

Tel. +46 8 58774400 - Fax. +46 8 58774411



Helping lead the way



Ericssons vd och koncernchef Carl-Henric Svanberg hade anledning att se glad ut i samband med Ericssons helårsrapport, starkt fjärde kvartal och bästa årsresultatet på flera år.

Starkt helår gav glada miner

Ericsson presenterade en stark rapport för det fjärde kvartalet som utmärktes av ökade vinster och förbättrade marginaler. Samtidigt är det företagets bästa helårsresultatet sedan år 2000.

Vinst under det fjärde kvartalet på 9,3 miljarder kronor och för helåret 28,4 miljarder kronor, före skatt. Så lyder Ericssons senaste rapportresultatet i mycket grova drag. Strategiska affärsframgångar inom både system- och tjänsteverksamheten har hjälpt till att stärka företagets marknadsposition säger Ericssons koncernchef Carl-Henric Svanberg i en kommentar till rapporten.

Vid presskonferensen på rapportdagen påpekade han dessutom att industrin upplevt den största ökningen någonsin av mobiltelefonanvändare under förra året.

– Med 300 hundra miljoner nya abonnenter 2004 har 27 procent av jordens befolkning tillgång till mobilkommunikation. Det är en fascinerande utveckling för vårt företag. Det var ett fantastiskt år för Ericsson och för industrin överhuvudtaget.

Fjolåret innebar ett globalt genombrott för WCDMA med lanseringar i Europa och delar av Asien, vilket gjorde att antalet abonnenter passera-

de 16 miljoner. Elva av de nya WCDMA-näten levererades kommersiellt under det sista kvartalet och det totala antalet är idag 56 stycken. Ericsson levererar utrustning till 35 av dessa nät.

Carl-Henric Svanberg underströk också den fortsatta goda tillväxten för GSM och EDGE, med avtalet med Guangdong som Ericssons största GSM-affär hittills.

Ericsson har skrivit avtal för 25 stycken IP Multimedia Subsystem, 21 av dessa förra året. Utöver detta skrevs förra året nio avtal om mobile softswitch.

Carl-Henric Svanberg upprepade företagets framtidsutsikter för 2005: att världsmarknaden för mobilsystem kommer att växa något jämfört med 2004.

– Vi är väl positionerade för att dra fördel av alla möjligheter på marknaden.

Han var också optimistisk vad gäller professionella tjänster:

– Vi expanderar snabbare än någon annan inom

Managed Services och det faktum att vi vunnit marknadsandelar är uppenbart, sa Carl-Henric Svanberg, och tillade att det var väntat att Ericssons ledarskap på området kommer konsolideras under 2005.

Alla regionala marknader utom Nordamerika visade på tillväxt under 2004, och Latinamerika var den starkaste tillväxtregionen med faktureringsökningar på 46 procent.

Carl-Henric Svanberg menar att nedgången i Nordamerika är resultatet av en tillfällig avmattning i investeringar på grund av konsolideringar bland operatörerna.

– Vi kommer att se en comeback under 2005 och vi förväntar oss stora order från Cingular under 2006.

Han avfärdade också oro på marknaden kring prispress, och menade att Ericsson har klarat av prispress på ett bra sätt genom åren.

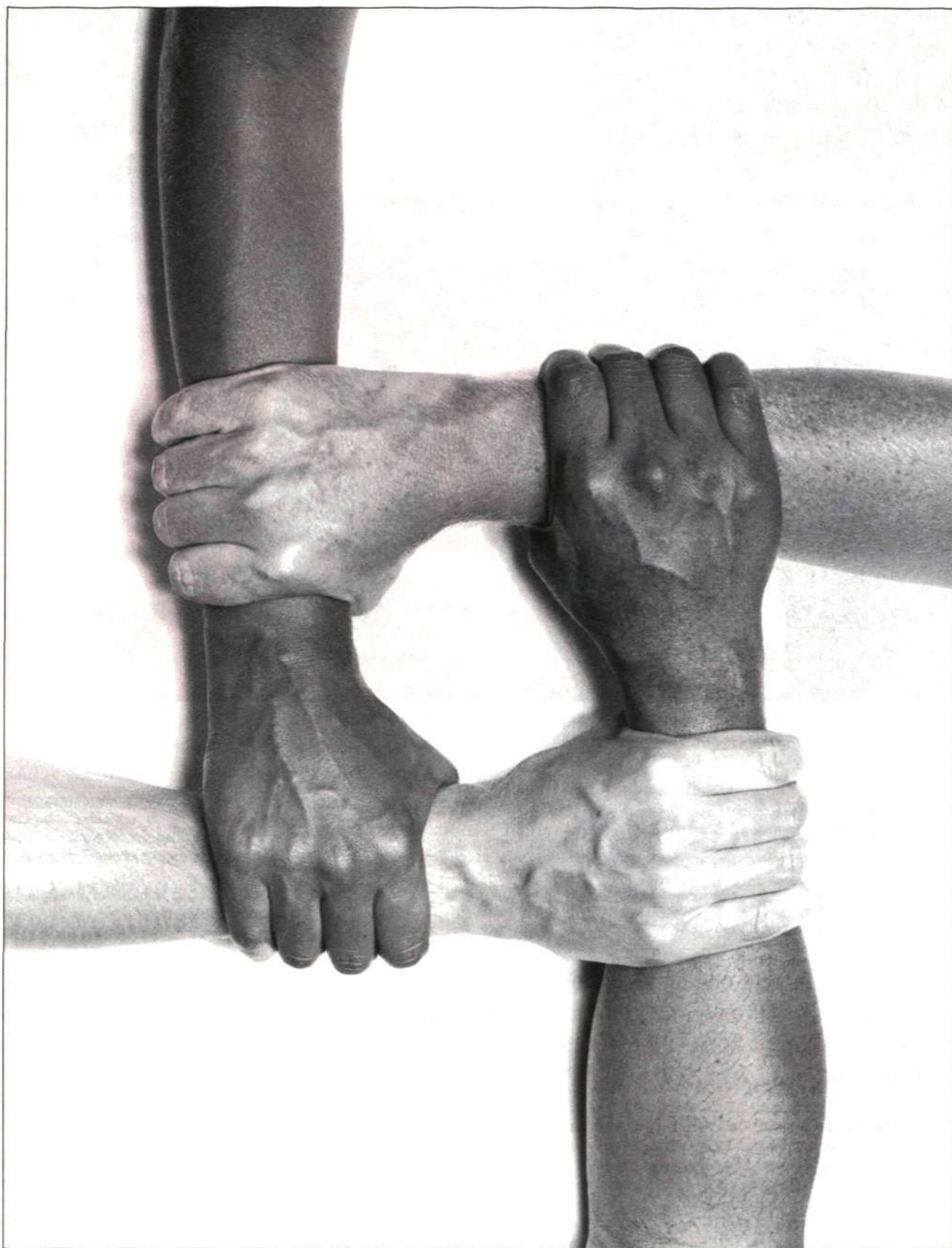
– Vi har alltid haft prispress, det har vi sett i 20, 25 år. Men i en konkurrensfylld värld betyder det mycket att ha ledarskapet, och 2004 var året då vi återfick teknikledarskapet.

Martin Nilsson, analytiker vid Carnegie Investment Bank, menar att två saker i rapporten fängade finansmarknadens uppmärksamhet:

– Den första är att bruttomarginalerna har gått ner. Marknaden väntade sig en ökning. Det skapar oro, särskilt som andra telekomföretag talar om prispress som kommer driva ner marginalerna.

– En positiv sak är också att orderingången var högre än väntat. Så som jag ser det hade Ericsson försäljningssiffror i linje med vad marknaden trott, men med svagare marginaler. Därför kommer kanske vinsterna att minska.

Det är också Martin Nilssons förklaring till att Ericssonaktien sjönk under rapportdagen. •



Samarbete



På de gamla industrialisternas tid var världen mycket enklare: en leverantör levererade, en kund köpte och en konkurrent var någon man inte gillade. Punkt slut. I dag är det inte lika enkelt.

Numera kan två bolag både vara **partner, leverantörer och arga konkurrenter** på en och samma gång.

För Ericsson är denna utveckling en realitet, och företaget är ständigt på jakt efter lämpliga partner som kan främja konkurrenskraften.

ger styrka

”Det handlar om relationer mellan människor, inte mellan företag. Därför är det viktigt att det sitter rätt folk på rätt ställe.

Per Jomer

>> **Ensam är inte längre stark.** Ungefär så skulle man kunna sammanfatta dagens verklighet för företagen inom IT- och telekomsektorn. Den som i dag försummar strategiska allianser tar en medveten risk att bli överspelad av konkurrenterna. Den som däremot väljer att aktivt sträva efter partnerskap kan bredda sitt tjänsteerbjudande, växa hos sina kunder, hitta nya säljkanaler, utnyttja andras specialistkompetens och dra fördel av sina partners varumärken.

Partnerskap är inget nytt påfund, men det är först på senare tid som strategiska samarbeten har blivit en absolut nödvändighet för de flesta som sysslar med telekom eller informationsteknik. I en värld av konvergens mellan tekniker är det både svårt och dyrt att sköta allting själv. I en värld där allt fler kunder frågar efter kompletta lösningar, och dessutom helst lägger ut hela funktioner på entreprenad, måste leverantörerna bli bättre på att komplettera varandras erbjudanden.

Arbetet inom området har pågått under flera år på Ericsson och i oktober 2004 blev ett uppdaterat strategiskt ramverk för partnerskap klart. Per Jomer som ansvarar för Ericssons Strategiska Allianser ledde arbetet med ramverket.

– Förr hade kunderna och deras leverantörer och underleverantörer tydligt avgränsade roller, säger han. I dag är gränserna flytande. Ett och samma bolag kan samtidigt vara partner inom ett område, konkurrent inom ett annat och leverantör till Ericsson inom ett tredje.

Även i den nya världsordningen utgår allt från kunden. Det som har hänt på senare tid är att kunden inte bara köper varor och tjänster från en leverantör som i sin tur handlar hos ett antal underleverantörer. Numera frågar kunderna allt oftare efter lösningar som förutsätter samarbete mellan flera leverantörer inom skilda branscher, ibland till och med mellan konkurrenter. Även de riktigt stora elefanterna måste numera finna en tredje part för att kunna erbjuda vad kunden frågar efter.

– För oss handlar partnerskap om att erbjuda de bästa och mest konkurrenskraftiga lösningarna till



I ett partnerskap delar man på både kakan och riskerna.

våra kunder, säger Per Jomer. Med rätt partner kan vi optimera vår portfölj till ett rimligt pris.

Per Jomer beskriver dagens IT- och telekomsektor som en värld dominerad av ett antal branschjättar som bland andra Ericsson, HP, IBM, Microsoft, Sun, Oracle och Accenture. Dessa jättars aktiviteter påverkar branschens utveckling och om två eller fler gör något tillsammans får det konsekvenser för de andra också, säger Per Jomer. På så sätt uppstår nya industriella sfärer som Ericsson måste förhålla sig till och utnyttja.

Inom olika områden kan HP vara partner, leverantör eller konkurrent till Ericsson. Den amerikanska jätten är därmed ett utmärkt exempel på det som numera, med en liten ordlek, kallas för "co-opetitor". Ericssons relation till just HP, liksom till branschen i övrigt, kännetecknas av strategi, taktik och ett stort mått av fingertoppskänsla.

Svårtillgänglig terräng

Bland branschjättarna hör svek visserligen till undantagen, men de förekommer. Bland de oräkneliga bolag som försörjer dessa jättar med produkter och tjänster händer det däremot oftare att partner stjälar kunder mitt framför ögonen på varandra.

I bägge sammanhangen måste Ericsson värda bå-

de lösa och fasta förbindelser och noggrant välja vem man vill ha till partner, leverantör eller konkurrent. Det strategiska ramverket för partnerskap har på så sätt blivit en värdefull karta i en allt mer svårtillgänglig terräng. Omvärldsbevakningen är viktigare än någonsin tidigare.



Lennart Nilsson

Lennart Nilsson som ansvarar för Ericssons inköpsstrategi säger att risken för att partner blir konkurrenter ställer oerhört höga krav på hur Ericsson sköter sina relationer till både partner och leverantörer. Partnerrelationen syftar enkelt uttryckt till att Ericsson ska öka sin "top line", det vill säga försäljning, medan leverantörsrollen syftar till att förbättra "bottom line", det vill säga fokus på kostnad.

– Den här typen av komplexa relationer måste skötas på ett korrekt sätt, säger han. Vi måste först och främst ha fullständig kontroll över hela relationen, från inköp och teknik till den gemensamma försäljningen.

– Vi vill ju utveckla relationen i den inriktning som vi anser gynnar oss, säger Lennart Nilsson. Det förutsätter bland annat att alla vi som möter en partner eller en leverantör agerar samstämmigt, det vill säga uppträder som ett enda Ericsson.

I slutändan bör det vara Ericssons, inte partners eller leverantörens, agenda som styr relationen för att tillgodose Ericssons och våra kunders krav på lösningar, poängterar Per Jomer och Lennart Nilsson.

Delar risk och kostnad

I det strategiska ramverket för partnerskap har därför Ericsson strukturerat alla de parter som på ett eller annat sätt är involverade i Ericssons erbjudande.

Ericssons affärsenheter använder i första hand affärspartner för att förstärka sin globala portfölj av produkter och tjänster. Marknadsenheterna använder försäljningspartner lokalt för att komplettera och förstärka erbjudandet till specifika kunder. Kanalpartner används gentemot segment där Ericsson inte har en egen försäljningsorganisation. I praktiken betyder det att en kanalpartner



säljer Ericssons erbjudande till kunder eller kundkontakter som Ericsson annars hade saknat tillträde till.

"Co-specialization" är ett nyckelord i sammanhanget och beskriver just den form av partnerskap som Ericsson efterfrågar, nämligen samarbeten med partner som har rätt kompetens för att komplettera Ericssons erbjudande.

I teorin är det enkelt att skilja partnerskap från ett traditionellt kund-leverantörsförhållande. I ett partnerskap ska båda parter helst kunna dra fördel av varandras varumärken. Parterna bör dessutom skapa nya värden för gemensamma kunder på ett sätt som var och en av dem aldrig hade mäktat med på egen hand. En leverantör däremot ska i första hand uppfylla Ericssons krav på effektiva leveranskedjor samt stå för avtalade risker och kostnader.

fakta: partnerskap

Ett företag som ingår partnerskap kan bredda sitt tjänsteerbjudande, växa hos sina kunder, hitta nya säljkanaler, vinna skalfördelar, utnyttja andras specialkompetens och dra fördel av sina partners varumärken. I ett äkta partnerskap delar parterna rättvist på kostnader och risker, till exempel inom forskning och utveckling. Parterna bör dessutom skapa nya värden för gemensamma kunder på ett sätt som var och en av dem aldrig hade mäktat med på egen hand.

Ericssons affärsenheter använder i första hand affärspartner för att förstärka sin globala portfölj av produkter och tjänster. Marknadsenheterna använder försäljningspartner lokalt för att komplettera och

förstärka erbjudandet till specifika kunder. Kanalpartner används gentemot segment där Ericsson inte har en egen försäljningsorganisation. I praktiken betyder det att en kanalpartner säljer Ericssons erbjudande till kunder eller kundkontakter som Ericsson annars hade saknat tillträde till.

Ericsson använder leverantörer primärt för inköp till produktion av egenutvecklade produkter samt inköp av tredjepartsprodukter, 3PP, och tjänster med fokus på totalkostnad och uppfyllande av Ericssons krav bland annat inom supply.

I en relation kan således ett företag vara både leverantör, partner och konkurrent till Ericsson, dock inom olika områden.

”

En partner kan gärna vara konkurrent till oss. Det viktiga är att partnern ser fördelarna med partnerskap och är nöjd med att komplettera oss på rätt områden.

Olle Tholander

>> Så långt teorin. Dessvärre är verkligheten som bekant betydligt mer komplex. Att välja partner i näringslivet är sällan enklare än att finna en partner i det verkliga livet. Mycket måste stämma, till exempel delar parterna risker och kostnader i ett äkta partnerskap.

– Det handlar främst om relationer mellan människor, säger Per Jomer. Därför är det viktigt att det sitter rätt folk på rätt ställe. Det är också viktigt att vi försöker att förstå våra partner och deras kulturer eftersom vi ska göra affärer tillsammans. Ganska snart brukar det visa sig ifall partnerskapet fungerar eller inte.

Service Layer var först ut inom Ericsson med att omsätta den nya koncernstrategin i handling. Redan i oktober förra året presenterades en fullständig kartläggning av samtliga partner och leverantörer på produkt sidan.

Inom tjänstelagret används partner till att komplettera och stärka Ericssons erbjudande av produkter och tjänster. Bolagets partner försörjer i första hand Ericssons portfölj med den sorts IT-kompetens som Ericsson har valt att inte utveckla på egen hand. Tillfälliga partner kan även användas för att komplettera resursbrist när sådan uppstår.

Bättre balans

Det är Ericssons affärs- och produktstrategi som avgör i vilket fack en partner eller en leverantör hamnar. Somligt vill Ericsson helst äga själv, inte minst sådant som hör till kärnverksamheten. Annat överlåter bolaget med varm hand åt en partner eller leverantör.

Just denna balans mellan egen produktutveckling och partnerskap är kritisk i jakten på den optimala produktportföljen, berättar Peter Gregfors, som ansvarar för partnerstrategierna hos produktområde Service Layer inom affärsenheten System.

– Nu har vi hittat en mycket bättre balans och därmed starkt kopplingen mellan vår produktstrategi och vilka partner och leverantörer vi arbetar med, säger Peter Gregfors. Det betyder att vi får en mer utpräglad specialisering och mer valuta för våra



En sann partner är med och delar på notan.

pengar. Målet har ju varit att få så mycket som möjligt i produktportföljen för en given summa pengar.

– Det är viktigt att vi sköter våra partnerrelationer enligt vårt strukturerade arbetssätt, säger Olle Tholander, chef för Partner Management hos produktområde Service Layer.

Nu finns för första gången en strategi, tack vare ramverket, för när, var och hur Ericsson ska ta in partner, på vilket sätt vi ska arbeta med dem samt hur partnerskapen ska utvecklas och eventuellt avslutas. Det finns både mål och vision för varje partner.

– Det viktiga är att partnern ser fördelarna i att komplettera oss inom rätt områden, säger Olle Tholander.

En partner ska i första hand uppfylla de krav som ställs på en leverantör. Därutöver ska partnern bidra till att förstärka Ericssons erbjudande. I praktiken betyder det att partnern måste vara beredd att tillgodose Ericssons kunders behov.

Peter Gregfors:
– Vi har en stor och väl fungerande maskin för att sköta kundkontakter över hela världen. Men vi förväntar oss att partnern hjälper oss att sälja och pre-

sentera sina produkter. I ett framgångsrikt partnerskap är det också viktigt att partnern kan bidra i vår marknadsföring. En partner som tror att det räcker med att sluta ett centralt avtal med oss lär i sådana fall bli besviken.

Inom tjänstelagret har Ericsson hittills 20 aktiva partnerrelationer och 6 leverantörer med särskild betydelse för Ericssons affärer, säger Olle Tholander.

Här finns bolag som hanterar kontantkort, implementerar virtuella nätverk eller konfigurerar nya mobiltelefoner. Det minsta bolaget har färre än 50 anställda, det största närmare 50 000. Oavsett hur stora de är har samtliga partner det gemensamt att de står på egna ben och är tillräckligt kompletta för att ha en egen affär.

Flera av dem återfinns även med andra partner och ibland med konkurrenter till Ericsson. I en bransch där partnerskap sällan är monogama, och där även de bittraste fiender ibland hamnar på samma sida, ställs mycket stora krav på styrningen av partnerskapen.

Peter Gregfors:

– Det har hänt att vi lyft ut bolag när vi inte längre har förtroende för dem. Vi är en liten "community" och förväntar oss av våra partner att de uppför sig professionellt.

Stolt över sin kundbas

Det är viktigt att bägge sidor visar stort förtroende för varandra. Enligt både Peter Gregfors och Olle Tholander är det ömsesidiga förtroendet rentav en förutsättning för partnerskap.

– Vi har alla bättre och sämre dagar, säger Peter Gregfors. Vi har absolut inte råd att gräva ned oss i skyttegravar.

Även hos affärsenheten Global Services är partnering i fokus. Sedan en tid är Ken Anvret fullt sysselsatt med Global Services partnerskap inom System Integration och Managed Services. Målet är att partnerskapen ska hjälpa bägge parter att sälja mer hos kunden. Enkelt uttryckt: både Ericsson och dess partner ska kunna skicka faktura till kund. Bägge parter ska dessutom kunna använda varandras säljkanaler. Ericsson ges alltså tillträde till sin partners säljkanaler och vice versa.



Peter Gregfors



Olle Tholander



Partner för framgång

I Ericssons strategi för marknad och kunder ingår att bygga på starka relationer med nyckeloperatörer, relationer som mycket väl kan ha formen av partnerskap. Ericssons nya varumärkesplattform understryker också just detta, att Ericsson är en partner, vars partnerskap med kunderna ska leda framåt.

Eller, som det heter: Taking You Forward.

– Taking You Forward sammanfattar att Ericsson i partnerskap med kunden är teknikledande och innovatör. Ordet "You" står för den nära kundrelationen, säger Dusyant Patel, som ansvarar för marknadskommunikation och sponsring.

Ericsson strävar efter nära relationer med samtliga kunder. För betydande globala operatörer som Vodafone, Telefónica och Telecom Italia krävs att Ericsson förmår samarbeta internationellt. För andra operatörer, som Cingular eller China Mobile, krävs en stark, lokal kundorganisation.

– Likväl som Ericsson väljer partner bland sina leverantörer strävar vi efter att operatörerna ska välja att stärka sina relationer med Ericsson, berättar Henry Kings, som bland annat ansvarar för Ericssons säljprogram.



Henry Kings

I en relation stark nog att kallas partnerskap förutsätts att Ericsson känner sin kund, lyssnar till kunden, är konsultativ och inser att det finns flera kundkontakter hos en och samma operatör.

Det räcker alltså inte med att bara sälja produkter eller system. Det räcker inte heller med att endast tala med kundens tekniske direktör.

– För att bli en partner måste Ericsson även generera idéer som bidrar till kundens affärsverksamhet, till exempel genom att driva gemensamma projekt, säger Henry Kings.

Samarbetet mellan Ericsson och Singtel är exempel på ett väl fungerande partnerskap. Numa finns det till och med ett officiellt partnerskapsprogram för relationen som fördjupas allt mer för varje år.

Henry Kings:

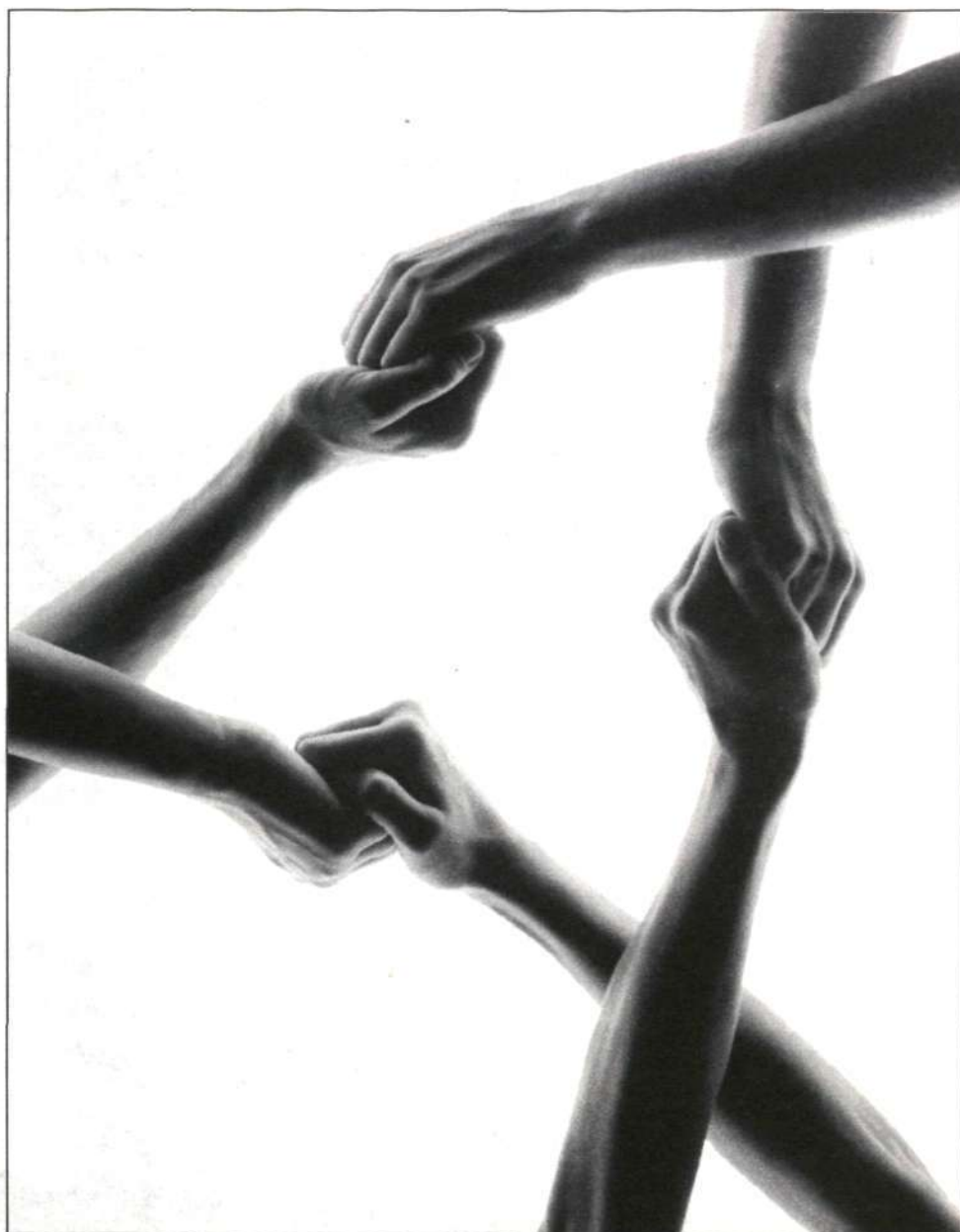
– Det arbetssättet kan vi använda som best practice för andra partnerskap. Det ger oss erfarenhet och kunskap som kan vara till gagn för andra relationer.

– Vi tittar främst på hur vi ska bygga relationer för att kunna bredda vårt tjänsteerbjudande och därmed affären, säger Ken Anvret.

Ericsson kan vara stolt över sin breda kundbas, sitt stora kunnande och sin utmärkta affärspotential på tjänstesidan. Men för att kunna bredda lösningar och expandera närvaron ute hos kund krävs



Ken Anvret



numera nästan alltid någon form av komplement.

– I dag måste man bygga verksamheter ihop. Vi är i en stark tillväxt och måste vara både smarta och effektiva. Vi behöver en stark bas av externa relationer och samarbete med tredje part, både partner och leverantörer.

Det finns tillfällen när även de tuffaste konkurrenter gräver ned stridsyxorna på ett ögonblick, inte minst när hela branschens intressen står på spel. Ulf Pehrsson som ansvarar för myndighetsfrågor och regleringar berättar:

– Om vi hittar gemensamma intressen så samverkar vi gärna med våra konkurrenter. Det kan handla om insatser för att arbeta för en bra regulativ miljö som främjar tillväxt och investeringar. Men vi sysslar aldrig med affärsverksamhet.

Ericsson deltar aktivt i samtliga betydande inter-

nationella branschsammanlutningar som på olika sätt kan främja branschens intressen. Det internationella lobbyarbetet har blivit viktigare under senare år, berättar Ulf Pehrsson, vilket också bekräftar av att Ericsson under 2005 utökar bemanningen på sitt EU-kontor i Bryssel. För den viktiga kontakten med amerikanska myndigheter delar man med MUNA ansvaret för ett kontor i Washington DC.

– Avregleringarna inom telekombranschen har faktiskt gjort att de regulatoriska frågorna blir allt viktigare, säger Ulf Pehrsson. På de gamla monopolmarknaderna var förutsättningarna ganska givna. Avregleringarna har lett till fler aktörer, skärpt konkurrens och en ökad betydelse av regler och lagstiftning. Därmed ökar också behovet av samarbete inom industrin för att skapa bästa möjliga regulativa ramverk.

En stark IT-partner ger trovärdighet

För drygt ett år sedan ingick Ericsson partnerskap med det amerikanska IT-företaget BEA. Ett då tvåårigt samarbete fördjupades. Parterna såg vinsterna, både omedelbara och på längre sikt.

– **En kombination av företagens** olika spetskompetenser gör den samlade kraften till en stark aktör, säger BEA:s svenske vd Stefan Dahlgren.

BEA är ledande inom IT-infrastruktur och spelar en viktig roll när Ericsson integrerar IT i sina telekomprodukter. De lösningar och produkter som man gemensamt arbetar med är bland annat Ericsson Service Delivery Platform och Network Resource Gateway, NRG. Och för att skapa de allt mer avancerade och krävande tjänster som krävs från kundsidan är samarbetet en nödvändighet.

En viktig aspekt för Ericssons samarbete med BEA är att partnerskapet med ett ledande IT-företag skapar trovärdighet mot marknaden. När Ericsson, en av de tyngsta aktörerna på telekommarknaden, tillsammans med BEA presenterar produkter som bygger på företagens status på respektive område får det ett helt annat genomslag hos kunder.

Därigenom är BEA också en strategisk partner för

Ericsson – och viceversa. Stefan Dahlgren menar att relationen fungerar väldigt bra.

– Helt avgörande för ett fungerande partnerskap är öppenhet och förtroende. Partnerskap ställer mycket större krav än andra affärsrelationer, intygar Ericssons Stefan Franzén, Partner Manager och direkt ansvarig för relationen med BEA.

Inom IT-sektorn har partnerskap som samarbetsform länge varit en självklarhet. Men när branschen blomstrade låg fokus nästan uteslutande på rena tjänster. När nu IT och telekom närmat

sig varandra och i många fall är intimt sammanvävda är affärsframgångar omöjliga utan konkreta produkter.

– I många fall har partnerskap inom IT handlat mer om ord på papper. Samarbetet med telekombranschen innebär på ett annat sätt konkreta produkter och affärslösningar. Partnerskap ledde förr sällan till mer än en affär. Samarbetet med Ericsson är mycket mer långsiktigt, säger Stefan Dahlgren.

Precis som Ericsson har kriterier för vem som blir partner har BEA ett system där partnerföretag rangordnas i tre grupper. Kraven som BEA ställer på en partner i grupp ett är att företaget ska ha en global verksamhet, samt en viss minimiomsättning. Det måste också finnas en tydlig gemensam affärsmöjlighet.

– Ericsson är tveklöst vår idag viktigaste partner inom telekom. Bolagets status på världsmarknaden är värd mycket för oss, framhåller BEA:s Global Account Manager John Gunnarsson.

Telekom är BEA:s viktigaste marknad. Där ser företaget de stora möjligheterna. Bland annat räknar man de stora teleoperatörer som kunder.

– Vi har satsat mycket på att anpassa vår produktion för telekom. Vi vill skapa bryggan mellan nuvarande och kommande IT-system samt användaren, säger Sahlgren.

JOHAN KVICKSTRÖM

fakta: bea

- Mer än 15 000 kunder använder BEA:s produkter.
- Huvudkontoret ligger i San José, Kalifornien.
- Cirka 3200 anställda.



John Gunnarsson och Stefan Dahlgren på IT-företaget BEA

Foto: Hanna Teleman



Ljuv musik blir resultatet när Ericsson samarbetar med musikbranschen.

Foto: Johner Bildbyrå/Anna Skoog

Musiken för samman

Skivbolag letar efter sätt att göra nedladdning av musik lönsamt. Operatörer vet att för dem har mobil musik störst potential inom underhållning. Partnerskap med Ericsson för dem samman.

Räkna med en våg av nyheter inom musikindustrin under 2005, när Ericsson fortsätter att uppvakta skivbolag som kan stödja M-USE music service. Med en förväntad försäljning i år på runt 600 miljoner telefoner med musikfunktioner är marknadsmöjligheterna fantastiska.

M-USE är en musiktjänst utvecklad av Ericsson i samarbete med ledande skivbolag. Ericsson står för teknik och kunskap inom det mobila, medan skivbolagen bidrar med innehåll och med kunskap om marknadsföring av musik. Resultatet är ett annat partnerskap, denna gång mellan Ericsson och operatören. Ericsson sköter hela den tekniska

tjänsten, inklusive att sätta ihop innehåll, distribution och vinstfördelningen. Detta så att operatörerna kan fokusera på marknadsföring mot konsumenter och på att samla intäkterna från ringsignaler, video och nedladdning av musik.

– Vi mötte ledningen för de stora skivbolagen och de största oberoende bolagen på Midem-mässan i Cannes. Vi samarbetar redan med flera av dessa på olika marknader. Nu ligger vi nära att knyta nya avtal samt utveckla de vi redan har, säger Svante Holm, ansvarig för mobila musiktjänster vid Ericsson MobilityWorld.

– Det här partnerskapet med Ericsson ger stöd i

min uppgift att hitta, undersöka och utveckla digitala kanaler som ska ge återkommande intäkter, säger Jay Durgan på Warner Music International. Genom Ericsson kommer vi i kontakt med företag som utvecklat produkter för andra områden, men som skulle kunna ha underhållningsrelaterade applikationer. Som chef på ett företag i underhållningsbranschen, utan teknisk bakgrund, är det suveränt att kunna få hjälp av ett företag som Ericsson att gå igenom dessa möjligheter.

Svante Holm:

– Vi lägger upp dessa deals så att de är schysta för alla inblandade. Konsumenter får musik som de kan ta med sig överallt, medan skivbolag och operatörer får sina intäkter. Och ju mer de tjänar, desto mer tjänar vi. •



Jay Durgan



Svante Holm

rakt på sak

text: jenz nilsson

foto: frida hedberg

Ericsson har vad som krävs för att stötta operatörernas lanseringar av nya spännande tjänster men det har många konkurrenter också. Så vad behövs för att Ericsson ska **ta kontroll över marknaden** med sitt Service Layer-erbjudande? Kontakten konfronterade Gunilla Fransson, chef för produktområdet Service Layer.

Gunilla Fransson

För ett år sedan publicerade Kontakten ett stort reportage om Ericssons erbjudande inom Service Layer (tjänstelagret). Gunilla Fransson, då nyutträd som ansvarig för tjänstelagrets produktportfölj, berättade om utmaningar med att utöka kundbasen och göra Service Layer mera känt både internt och hos kunderna. Nu har tolv månader gått, hur uppfattar hon situationen idag?

– Det har varit en positiv utveckling på så sätt att Service Layer är ett betydligt mera etablerat begrepp på marknaden idag. Kunderna förstår syftet med vår Service Delivery Platform (SDP) och inser i allt större utsträckning vad de behöver för att få igång nya tjänster i sina nät.

Har du bevis på att verksamheten har växt för Ericsson?

– Jag kan inte nämna siffror men sett till försäljningsvolym så uppnådde vi under förra året vårt tillväxtmål med råge. Kundbasen växer också i önskad takt men det viktigaste är att vi har etablerat flera av våra produkter på marknaden. Vi har tagit ett stort antal nya hosting-kontrakt (Ericsson driver kundens tjänstenät) och även flera viktiga SDP-relaterade affärer, där kunden köpt både systemintegration och Service Layer-lösningar av oss. Vår andel IP-baserade messaging-kontrakt ökar också.

Du har själv sagt att stödet till marknadsenheterna måste förbättras. Vilken typ av stöd behöver de och hur ska det gå till?

– Att sälja Service Layer handlar om att sälja både tjänster och programvara, men också om att göra kundanpassningar på plats hos kund. Det kräver en kompetens som saknas på många marknadsenheter i dagsläget. Om ett lokalbolag tillsätter resurser för att öka sin försäljning inom det här området så behöver de stöd med prismodeller för programvara och med kundanpassningar. De behöver dessutom hjälp med värdeargumentering så att de kan visa exakt vad kunderna tjänar på att köpa en lösning av Ericsson.

Men får marknadsenheterna den hjälpen idag?

– Vi har ett antal center runtom i världen i vilka man kan ta hjälp av expertis för att snabbt kundanpassa produkter. Dessutom kan vi från Stockholm skicka folk som arbetar inom både Global Services och Systems för att hjälpa till att lösa olika problem. Stödet upplevs kanske inte som tillräckligt alla gånger men vi jobbar stenhårt på att det ska bli det.

Det är en stor press på dig och din organisation för att lyckas på det här området. Vad förväntar du dig av övriga berörda enheter inom Ericsson?

Systemintegration är ett viktigt tillväxtområde för Ericsson. Hur är det knutet till Service Layer?

– Min organisation arbetar tätt ihop med Frank Bouétards (chef för produktområdet Systems Integration, SI) och alla kunderbidanden vi har inom Service Layer innehåller systemintegration. Att jobba integrerat med SI innebär att vi minimerar risken att prioritera olika kunder eller att slösa energi på att göra samma saker. Dessutom ger det marknadsenheterna ett ansikte att vända sig till med sina problem och frågeställningar.

Vad måste ni inom Service Layer bidra med för att öka försäljningen av systemintegration?

– Vår produktportfölj måste vara genomtänkt och flexibel. Det ska vara enkelt för SI att bygga vidare på en installerad lösning oavsett de krav som kunden kan tänkas ha. Dessutom måste vi återanvända det arbete som SI gör hos en kund. Ibland dyker det upp geniala lösningar som någon kläckt i stundens hetta. Då gäller att omsätta denna idé till en produkt som går att sälja till andra operatörer.

Har du några exempel där ni har lyckats med detta?

– Ericsson M-USE-lösning, som säljer bra nu, kom till på detta sätt. Ett av våra lokalbolag kom på denna lösning under arbetet med en kund.

Vi har inte sett så många pressreleaser om just Service Layer. Vilka nya affärer har ni?

– Den allra senaste gick vi ut med under Cannes-mässan den här veckan. Det gäller Telstra i Australien som köper vår Service Delivery Platform. Det ger Telstra en komplett miljö för att kunna integrera och lägga till nya tjänster i sitt nät. En annan viktig affär för oss gäller operatören 3 i Stockholm. De har köpt en hostad messaging-lösning vilket innebär en första inbrytning för oss i just det segmentet, det känns spännande.

Specialreportaget i detta nummer uppmärksammar Service Layer som pionjär inom Ericsson när det gäller partnerskap med andra bolag. Vad betyder partnerskap för din organisation?

– Det gäller att inse att man inte kan vara bäst på allt, därefter ska man bestämma sig för inom vilka områden man ska satsa egna resurser. För övriga områden gäller det att hitta bästa möjliga partner. Vi har idag ingått ett 40-tal olika partnerskap och dessa är oerhört viktiga för att vi ska kunna erbjuda våra kunder lösningar utan några svaga punkter.

Men innebär inte partnerskap att ni också avsäger er en del av kontrollen över den potentiella marknaden och kunderna?

– Inte om man behåller direktkontakten med kunderna och det gör vi alltid, oftast genom Systems Integration.

Vilka hinder är kvar att passera för att en masskonsumtion av 3G-tjänster ska bli möjlig?

– Det måste finnas tillräckligt många attraktiva tjänster tillgängliga för slutanvändarna, som dessutom är lätta att använda. Gammalt innehåll bör hela tiden uppdateras eller helt tas bort, det är viktigt att utbudet känns fräscht. Naturligtvis ska en slutanvändare kunna använda tjänsten utan avbrott. Sedan har vi företagskunderna som ställer tuffa men fullt rimliga krav på säkerheten runt tjänsterna, dessa krav måste också tillgodoses.

fakta: gunilla fransson

År på Ericsson: 19

Ålder: 44 år

Född: Stockholm

Bor: Enskede/Stockholm

Utbildning: Civilingenjör och technologie

licensiat vid KTH Stockholm

Familj: Man, en son 18 år och en dotter 16 år.

Fritidsintressen: Odlar örter, linoljemåla hus

och matlagning.

Gjorde i lördags: Var på antikmässa och letade efter Art Deco möbler.

Vill du ställa frågor till Gunilla Fransson?

Skicka dem till spotlight@ericsson.com senast 2/3-05. Ett urval av frågorna besvarar hon i en videointervju som kommer att finnas på Inside.



Livet i Japan en balansgång mellan dåtid och nutid

Japansk kultur och japanska produkter gör intryck över hela världen. Men sushi, karate och japanska bilar är en sak, en helt annan är att som utlänning bo och leva i ett land med unik kultur både för affärer och vardagsliv. Kontakten har pratat med tre Ericssonmedarbetare på utlandskontrakt i Japan. Deras ursprung visar sig ha stor betydelse.

Den nytillträdde chefen för Ericsson Japan, irländaren Rory Buckley, kom till Japan våren 2004, då han lämnade Storbritannien och jobbet som chef för marknadsenheten och Ericssons globala Vodafonekonton. Med sin ledande position åtnjuter Rory Buckley respekt från de anställda. Ironiskt nog har det varit en av utmaningarna för honom sedan han började sin utlandstjänst i Japan.

– Affärsrelationer i Japan är fortfarande mycket en fråga om traditioner och det innebär vissa svårigheter för Ericsson som följer principer som bygger på konsensus (förankring, lagarbete), säger Rory Buckley. Han fortsätter:

– Förutom att folk i ledande ställning visas stor respekt är det viktigt att vara medveten om begreppet "att inte tappa ansiktet". Det här är en kultur där man inte tar upp saker offentligt som inte först retts ut i enskildhet med de inblandade. I enskilda samtal kan man ta upp alla frågor, men under inga omständigheter kan man låta kunder eller medarbetare tappa ansiktet.

Antalet Ericssonmedarbetare på utlandskontrakt har minskat under senare år i och med att marknaden har varit svag. Parallellt med det har stödet för nyanlända medarbetare på utlandskontrakt minskat. Nu när marknadsläget är bättre planerar Rory Buckley att etablera ett mer strukturerat stöd för nyanlända medarbetare, så att de lättare ska komma till rätta i det japanska samhället.

– Vi behöver ge medarbetarna grundläggande

kunskap om till exempel jordbävningar som ofta drabbar Japan. Vi kan också erbjuda hjälp med praktiska saker som att skaffa registreringskort som är nödvändigt för utländska medborgare, eller hjälpa dem att vänja sig vid vänstertrafik. Ännu viktigare är att kontraktanställda får kunskap om japanska traditioner som påverkar både arbete och vardagsliv, säger han, och förklarar varför:

– För japaner är detaljerna betydelsefulla. Du måste känna till att man tar emot ett visitkort med båda händerna, att man tar av sig skorna på vissa restauranger eller när man besöker någons hem. Det viktigaste av allt är att inte överdriva. Japaner väntar sig att du respekterar deras seder och bruk, men om

du överdriver kan de känna att du driver med dem och det är en stor förolämpning.

Rory Buckley och hans familj trivs bra i Tokyo även om det är mycket nytt att tänka på.

– Det är trots allt lättare att bo och leva här än vad jag hade väntat mig. I Tokyo kan många prata engelska och människorna är trevliga och mycket gästvänliga. Tokyo har allt som London och New York har, fast samlat på ett ställe. Det är så varierat. Du kan befinna dig mitt i rusningen ena stunden och efter fem minuters promenad kan du hitta lugna, avskilda platser som påminner om engelska förorter.

För somliga är det svårare att komma in i det nya livet i Japan. Luiz Fernando Barros från Sao Paolo i



Rory Buckley



Luiz Fernando Barros



text: peter gotschalk

foto: peter gotschalk & claes martinsson



Mio Abrahamsson arbetar på utlandskontrakt på Ericsson i Japan. Hon hade väntat sig frid och harmoni men fann bullriga stora städer. Efter ett tag förstod hon att Japans skönhet kommer från insidan.

Brasilien, är ansvarig för avdelningen nät och teknisk konsultation på Ericsson Japan. Med sin latinamerikanska bakgrund har han haft svårt att ta steget in i det japanska samhället, svårare än de flesta européer som är mer vana att vara formella.

– Innan jag kom hit tänkte jag mig japaner som bildade och civiliserade. Mina erfarenheter här har bekräftat det, säger han.

– Den största överraskningen var att folk håller så hårt på traditionerna. Det är som om de står med ena benet i framtiden och det andra i det förflutna. I vardagen betyder det att man måste följa en mängd ritualer. För mig som latinamerikan, van vid en informell och avslappnad stil, har det varit något jag har varit tvungen att lära mig.

Han betonar att det inte är en kritik av den japanska livsstilen och sättet att göra affärer, utan snarare ett sätt att förklara hur motsatta kulturerna i Japan och Brasilien är. Både i yrkes- och privatlivet har erfarenheterna från Japan varit positiva för honom.

– Det faktum att jag är brasilianare har hjälpt mig att hantera de kulturella skillnaderna. Brasilien är ett mångkulturellt samhälle och de flesta av oss har stor förståelse för andra kulturer. De stora problemen uppstår när man väntar sig att allt ska vara precis som hemma.

Allt som allt är Luiz Fernando Barros väldigt glad att ha fått chansen att bo och jobba i Japan. Det har gett honom mycket, både affärsmässigt och på det privata planet.

Mio Abrahamsson har en japansk mor och en svensk far. Hon är född och uppvuxen i Stockholm och har en unik insikt i båda kulturerna, vilket har hjälpt henne att anpassa sig till det sociala livet och arbetet på Ericsson i Japan. Hon flyttade till Japan våren 2001 för att arbeta med 3G Radio Access Network (RAN) First Office Application (FOA) och är nu ansvarig för första supportlinjen inom RAN. Även om hon ser japanska ut och kan en del japanska känner hon sig fortfarande mest svensk.

– I Europa arbetar vi för att kunna leva, i Japan lever man för att arbeta, säger Mio Abrahamsson. Hon exemplifierar:

– Här tycker en del anställda att det känns jobbigt att åka på semester eftersom de inte vill att deras arbetsuppgifter ska ligga till last för dem som är kvar. Arbetsdagarna är väldigt långa, och för mig som svensk krävde det en omställning. Jag försöker uppmana min personal att ta ut sin semester och sköta om sig själva.

Personalen på Ericsson i Japan arbetar färre timmar än man gör i traditionella japanska företag. Men medarbetarna i Japan arbetar ändå betydligt fler

timmar i veckan än medarbetare på Ericssons bolag i Europa.

Idag älskar Mio Abrahamsson Japan. När hon flyttade till landet var hon, sin bakgrund till trots, en aning besviken.

– Jag hade en ganska romantisk och vacker föreställning om Japan. Jag väntade mig frid och harmoni och fann stora bullriga städer. Efter ett tag gick det upp för mig att Japans skönhet kommer från insidan. I början kan saker se trista ut och kännas stressiga – men när du ser detaljerna, de små affärerna och restaurangerna med god mat och vänliga människor, de synkroniserade folkmassorna under rusningstrafik, biljettautomaterna som tickar på, neonskyltarna som ser ut som julgranar – det är då du ser det positiva och vackra små nyanserna som finns i Tokyo och Japan.

Mio Abrahamsson förstår inte allt som japanerna säger trots att hennes uttal är perfekt, och det gör många förvirrade. Hon känner sig mer svensk än japansk, men när hon är i Sverige kan hon känna sig främmande där också och sakna de positiva sidorna i den japanska kulturen.

– Japaner är varma och de visar sina medmänskors stor respekt. Det är det svårt att leva utan när man en gång har vant sig, säger hon.



Leverera resultat med UML™ 2.0

Med utgångspunkt från Ericssons goda erfarenheter av SDL-baserad modellering och de kraftfulla nya funktionerna i UML 2.0 ger nu Telelogic TAU® fullt stöd för Model-Driven Architecture (MDA) och Component-Based Development (CBD). Och med generering av körbar C/C++ och automatisering av felbenägna rutinuppgifter, varför inte prova hur Telelogic TAU kan lyfta effektivitet och produktivitet i utvecklingsprocesserna till högre nivåer?

Upptäck UML 2.0 och Telelogic TAU som finns tillgängligt för dig genom Ericsson-Telelogic-avtalet.

Delta i någon av våra workshops som vi har skräddarsytt just för era behov
Ring 040-650 65 30
Besök www.telelogic.com/ericsson

Telelogic
Requirements-Driven Innovation



www.vauhti.fi

FAST AND EASY LIQUID GLIDE AND GRIP WAX FOR CROSS COUNTRY SKIS



Pikapito
Quick Grip Plus



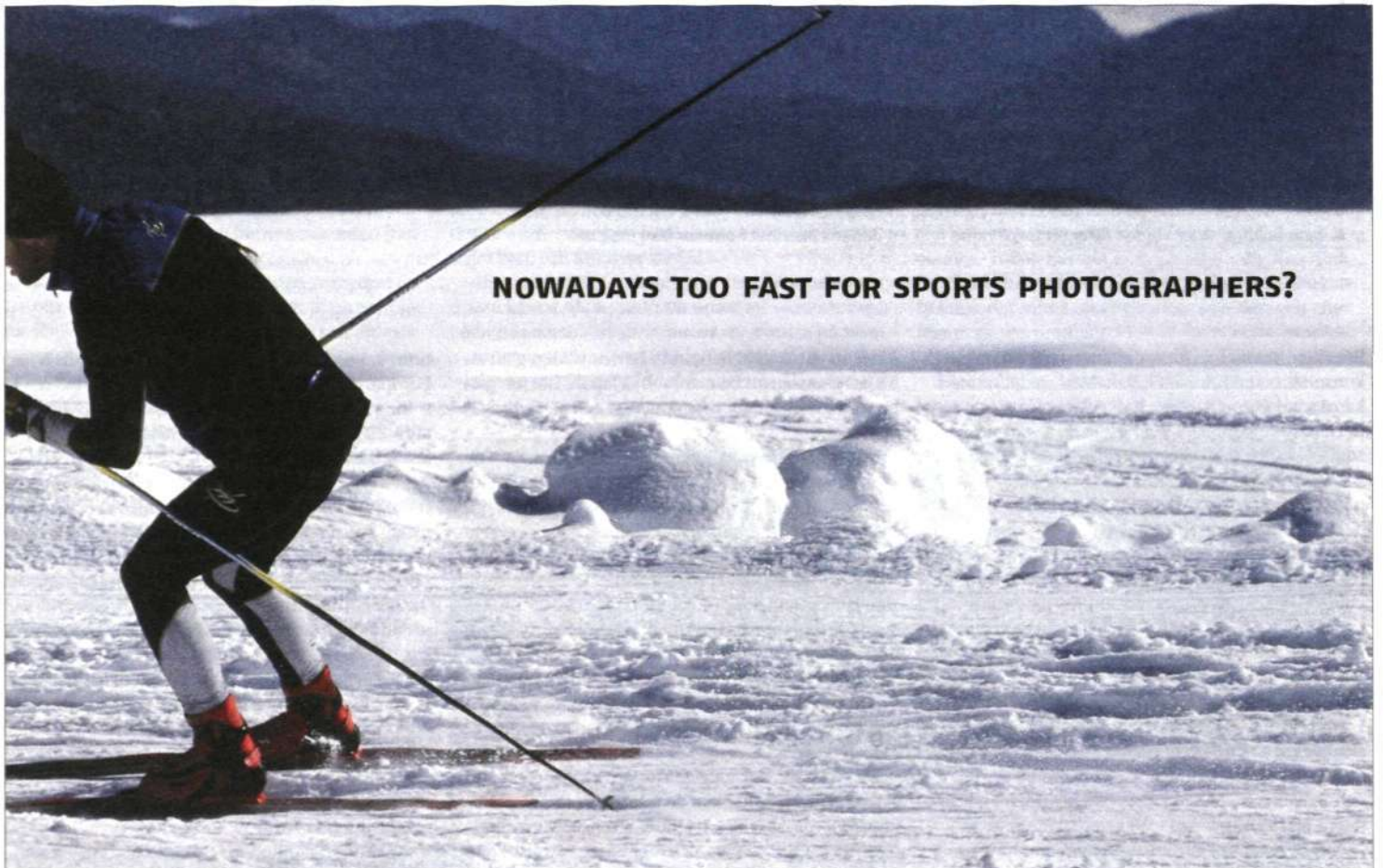
Pikapito
Quick Grip Minus



Quick-glide

Manufacturer:
Vauhti Speed Oy
Tulliportinkatu 50, 80130 Joensuu, Finland
Tel. +358 10 3465 310, telefax +358 10 3465 319
E-mail: vauhti@vauhti.fi

ski wax
vauhti®

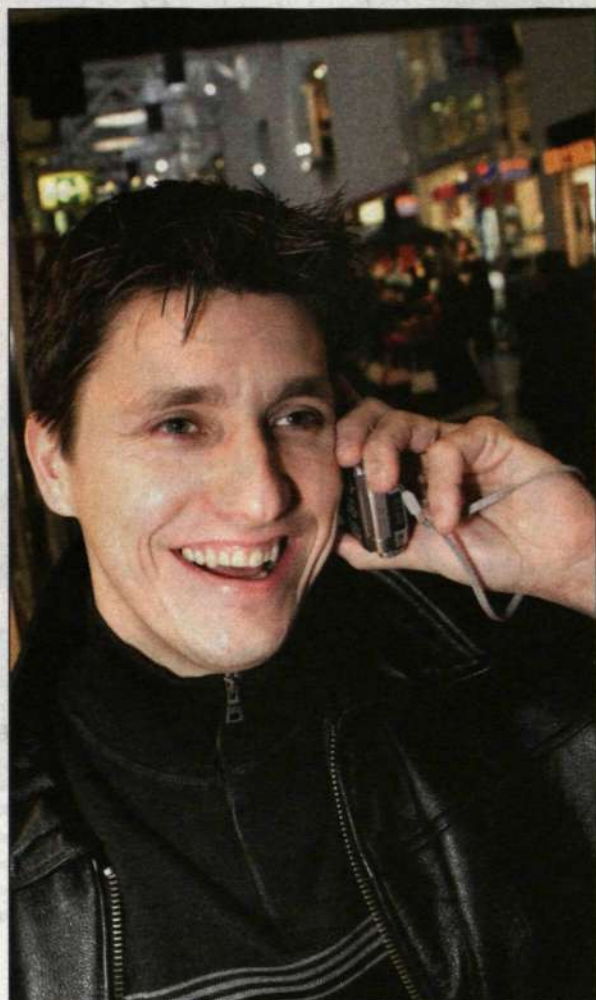


NOWADAYS TOO FAST FOR SPORTS PHOTOGRAPHERS?

It may be Mika Myllylä in this picture with new Karhu Volcan skis and Yoko Fp 30 -poles. For more information please contact: Karhu Sporting Goods Oy / www.e-karhu.net karhu.sg@karhu.inet.fi / Tel. +358-13-6858-501

YOKO **KARHU**
Skigear with extreme performance.

Håller koll på nyckelprogram



Som ansvarig för HcHc-programmet har Joakim Holmer täta kontakter med Nordamerika och telefonen är ett viktigt arbetsredskap.

Foto: Peter Nordahl

För några veckor sedan började den byggas i Ericssons fabrik i Gävle och den sista mars ska de första vara driftsatta. Det handlar om HcHc (High capacity, High coverage), en ny basstation som utvecklats för den amerikanska operatören Cingular Wireless. HcHc har en nyckelroll för hela affären med Cingular.

När Cingular i slutet av förra året övertog den amerikanska operatören AT&T Wireless bildades USA:s största mobiloperatör. I november 2004 valde Cingular Ericsson som leverantör och integratör till utbyggnaden av nästa generations nät för tal och data. I det stora kontraktet ingår även att byta ut och öka kapaciteten i Cingulars GSM-system.

– För att klara den uppgiften inom den tuffa tidsramen var det nödvändigt att utveckla en ny basstation. Allt arbete måste vara avslutat innan 2005 är slut, berättar Joakim Holmer som är ansvarig för HcHc-programmet på affärsenheten Access.

Flera hundra medarbetare på Ericsson på båda sidor om Atlanten är involverade i programmet.

Joakim Holmer har jobbat inom projektledning i drygt tio år men inget uppdrag hittills har varit så tufft som det nuvarande samtidigt som det är både utmanande och spännande. Som ansvarig för HcHc-programmet måste han hålla koll på aktiviteter i både Sverige och USA.

– Min huvuduppgift är att fungera som en bro mellan Sverige och Nordamerika. säger han och tillägger att det blir många telefonmöten på eftermiddagar och kvällar.

Den nya basstationen, som kan användas tillsammans med annan befintlig utrustning, har sju till åtta gånger högre kapacitet än de nuvarande. Några nya siter, det vill säga platser för basstationer, behövs inte.

Det handlar om ett stort antal HcHc-basstationer som ska installeras i Kalifornien och där serva samtliga Cingulars abonnenter.

Toby Seay, som är Ericssons kundansvarige för Cingular, betonar hur viktigt det är att leveranserna av HcHc håller tiden.

– HcHc ger oss en konkurrensfördel och det är viktigt när det gäller marknaden i Kalifornien. Cingular har offentligt gått ut och berättat att de ska investera mycket i Kalifornien och våra leveranser behövs för att de ska kunna infria sina löften, säger han.

– Bra samarbete med både Ericssons kundansvariga och kundrepresentanter är en förutsättning för att klara uppdraget på utsatt tid. Genom att göra HcHc till en succé öppnar vi också dörren för Cingulars satsning på WCDMA, avslutar Joakim Holmer.



Toby Seay

Slår ett slag för damtennis

Sony Ericsson och WTA Tour, (Women's Tennis Association Tour) har skrivit ett sexårigt sponsravtal på nästan 600 miljoner kronor (88 miljoner dollar). Det är Sony Ericssons första globala sponsravtal.

Turneringen som nu får namnet Sony Ericsson WTA Tour är det hittills största globala sponsorskapet inom damidrotten. Den omfattar 63 turneringar i 33 länder.

I WTA Tour Championship, som går av stapeln i november varje år, deltar världens åtta bästa singelspelare och de bästa inom dubbel. Bland dem finns många kända tennisstjärnor som till exempel Venus och Serena Williams, Maria Sharapova och Lindsay Davenport.

En gemensam logotype kommer att användas och synas under alla de hundratals matcher som TV-sänds över hela världen.



Serena Williams är en av de tennisstjärnor som kommer att spela i Sony Ericsson WTA Tour.

Foto: Pressens Bild/Rick Stevens

ur arkivet



Så här såg Ericssons första logotyp ut. Den är från 1880-talet.

Den kreativa kodaren kliver fram

Den smarta programmeraren är en hjälte. På vissa bolag och i vissa länder. På Ericsson har det inte riktigt varit så. Men **en förändring är på väg**, både i synsätt och när det gäller utvecklingsmöjligheter.

Det finns idag en tydlig trend att mjukvaran, programvaran, blir allt viktigare och att det mer och mer handlar om att kunna ta betalt för mjukvara. Ericsson är, som så många andra, på väg att gå från att ha varit ett hårdvarubolag till att bli ett mjukvarubolag.

Kravet på ett mjukvaruföretag är att kunna leverera korrekt funktionalitet på rätt tid till rätt pris. Då gäller det att man har bra plattformar och mjukvaruarkitekturer att bygga på. Trots detta har den centrala personen här, programmeraren, levt lite i skymundan på Ericsson och till exempel inte haft någon naturlig möjlighet att utveckla sig.

Av tradition har det vilat något av kodfabrik över jobbet att programmera. En rest från den tiden då kodning sågs som ett produktionsjobb, då man "producerade" kod. Låg man illa till i ett projekt fyllde projektledaren på med kanske 50 programmerare till.

– Men det är inte så det fungerar, säger Mike Williams, sammanhållande för SW-utveckling (Software) på Ericsson, och Hans Brolin, expert inom SW. Programmering är ett kreativt arbete som måste få ta sin tid. Det handlar om att förstå ett problem och att lösa det och då hjälper det inte att man är fler. Tvärtom är idealet ofta att ha ett litet gäng i början av ett projekt.

En förändring är alltså på väg och Michael Regné, personalchef på Ericsson Research, driver nu ett arbete tillsammans med Mike Williams. Han kan berätta att det satsas mer på mjukvara och att man

arbetar fram ett förslag på en utvecklingsstege i fyra nivåer för programmerare, samt att man bestämt sig för ett stort utbildningsprogram i samarbete med Kungliga Tekniska Högskolan, KTH.

– Utvecklingsstegen består av nivåerna nybörjare med begränsad erfarenhet, senior, master och principal. Den högsta nivån, principal, motsvarar att man i princip skulle kunna konstruera hela systemet själv, om man bara hade tid. Nivåerna är tänkta att mappas mot lön och lönestruktur.

– Utbildningen kommer att starta i maj i år och i första omgången totalt omfatta 200 programmerare globalt, uppdelade i åtta grupper. Vi har inom R&D cirka 3000 programmerare och av dessa är idag 50–100 av högsta klass. De 200 vi satsar på här är de som ligger närmast under toppskiktet, men vi planerar också en avancerad grundkurs för övriga.

Här kan också nämnas att Ericsson redan tidigare insett behovet av att stödja mjukvarusidan genom att under år 2004 ge riktad lönehöjning åt programmerarna.

Det finns programmerare som fördjupar sig inom ett område, samt systemarkitekter som arbetar med ett mer övergripande perspektiv. Dock, det är inte så att en systemarkitekt är chef över en programmerare. En "vanlig kodare" kan vara otroligt skicklig inom sitt gebit, medan en systemarkitekt också måste kunna programmera, men inte behöver vara expert inom

detta. Dessutom kan, bör, man rotera mellan uppgifterna.

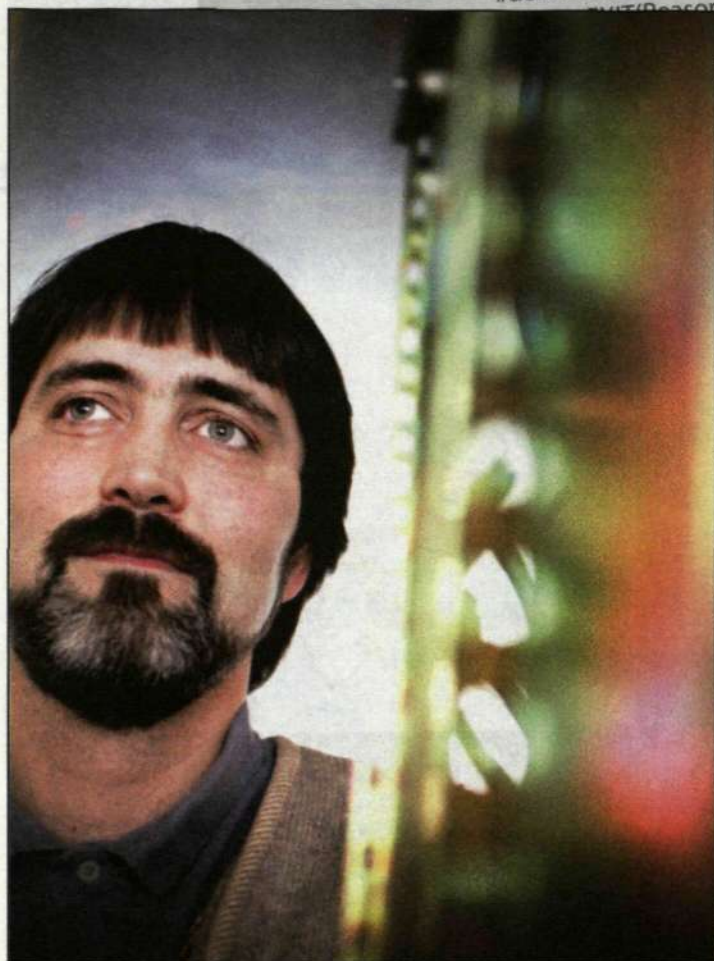
Cecilia Lundgren är programmerare för GSMs radiobasstationer. En mogen produkt som fortfarande är i högsta grad levande och kommer ut med en ny release varje år.

Cecilia har arbetat där sedan 1993 och har specialiserat sig på den trafikala funktionen i basstationen, det vill säga signallering vid uppkoppling av ett samtal till mobiler. Det som nu är aktuellt är release 12 för GSM, med en hel del ny funktionalitet.

– Som kunnig inom mitt område är jag ofta med tidigt i systemarbetet inför en ny release och även ute i fält för att åtgärda fel i äldre releaser. Jag trivs med att lösa problem och har ingen ambition att gå över till att syssla mer med administrativt arbete, som det ofta blir för den som avancerar till chef. Men blir det en bättre utvecklingsväg för oss skulle jag gärna välja den.

– Jag ser kodningen som en otroligt viktig del eftersom ett eventuellt fel kan bli verkligt dyrt i våra stora, komplexa system. Arbetet kräver att man hela tiden är öppen och beredd att tänka om och att man arbetar modulärt med pusselbitar med genomtänkta gränssnitt, så att det i framtiden går lätt att lägga till nya funktioner, säger hon.

För Jeanette Heidenberg i Åbo är situationen lite annorlunda. Hon arbetar som programmerare och systemarkitekt med Media Gateway, den nya universalnoden som i de framtida transportnäten ligger på



▲ Ulf Wiger arbetar som systemarkitekt på IMS-sidan. Cecilia Lundgren är programmerare för GSM:s radiobasstationer. >

randen ut mot alla fasta och mobila accessnät. En som ännu inte riktigt satt sig utan ständigt förändras.

– Mitt arbete är mycket intressant och alla vi som jobbar här vet att det vi gör idag kan rivas upp i morgon. Men det gör inget. Det händer hela tiden nya saker med nya spännande funktioner som ska läggas in, och jag lär mig mycket.

Jeanette kom till Ericsson för två och ett halvt år sen, direkt från forskarutbildning på Åbo akademi.

– Det är svårt att veta när en arkitektur är tillräckligt bra, men den ska vara så bra att den effektivt gör det den ska göra. Och att den går att underhålla och begripa. Det här är ett kreativt arbete i grupp där jag bollar tankar med systemsidan och kodarna, och där vi väger olika lösningar mot varandra.

Enligt Håkan Eriksson, chef för Ericssons R&D, är arkitekturen i ett system bottenplattan som hela systemet ska realiseras ifrån. Arkitekturen tar hand om systemets egenskaper. Håkan gör gärna en liknelse med husbygge.

– Är arkitekturen dåligt, eller felaktigt gjord, blir det som att bygga i ett träsk. Det gäller alltså att göra rätt från början och det går inte att lappa ihop en dålig arkitektur utan att den till slut blir omöjlig. Vissa saker måste läggas in i systemet från början, till exempel skalbarhet, tolerans mot fel och robusthet.

Därför har Ericsson satsat extra på just systemarkitekterna och skapat ett nätverk, SWAN (Software

Architecture Network), för de yppersta systemarkitekterna. Mike Williams och Hans Brodin, som driver nätverket, har där identifierat ett antal skickliga arkitekter, som ska träffas regelbundet.

Vad skulle då känneteckna en bra systemarkitekt?

En enkel definition är att säga att det är den som programmerarna går till när de vill veta hur systemet fungerar. En inofficiellt erkänd expert.

Jeanette Heidenberg anser att en systemarkitekt behöver både gedigen teknisk bakgrund och en förmåga att ta människor, kompromissa och diskutera lösningar. Man måste också vara intresserad av att hänga med i ny teknik, nya verktyg och programspråk.

Eller som Ulf Wiger, systemarkitekt på IMS-sidan säger:

– När jag utbildade mig till civilingenjör fanns det vänner som menade att jag borde skaffa mig ett jobb som hade med människor att göra. De kunde nog inte ana att jag nu har ett jobb som mer än de flesta handlar om att tala med människor.

Ulf Wiger, som kom till Ericsson 1996 efter att ha arbetat flera år i ett litet konsultföretag i Nordamerika mot stora kunder, håller nu på med den nya IMS-noden Session Border Gateway, som är en viktig del i de kommande All-IP-näten.

– Det är idag praktiskt omöjligt att veta om man

gjort en optimal arkitektur, eller ens om programmen är korrekta. Det tar helt enkelt för lång tid att kontrollera och vår förståelse för vad produkterna ska göra är inte så fullständig att en sådan verifiering ens är teoretiskt möjlig. Det enda man möjligen kan bevisa är att ett system betar sig som vi gissar att det borde bete sig.

– Det är i stället när vi ska vidareutveckla våra produkter eller när vi börjar få felrapporter, som vi får kvittot på om vi gjort ett bra jobb. Man bör alltså så snabbt som möjligt bygga något som går att provköra och mäta på. Först då kan man avgöra om idéerna fungerar i praktiken. Förståelsen växer fram medan man bygger systemet och när man mäter och felsöker.

Ulf beskriver systemarkitektjobbet som att det gäller att tänka rätt, att man med erfarenhet och gedigen utbildning i botten ska få en intuitiv känsla för om programvaran är på väg åt rätt håll.

– Man måste kunna bryta ner ett problem i delar som man känner igen och som man kan hantera. Man måste kunna skilja "bärande väggar" från det som ska kunna förändras utan att allting rasar. Där ser jag min elektrotekniska utbildning som en bra grund för att strukturera programvara. Samma princip gäller för att koppla ihop väldefinierade lådor, komponenter och protokoll.

Rätt arkitektur och tydliga gränssnitt ger både kortare ledtider för leverans och stabilare system.

illustration: syster diesel

”

Man måste kunna skilja "bärande väggar" från det som ska kunna förändras utan att allting rasar.

Ulf Wiger

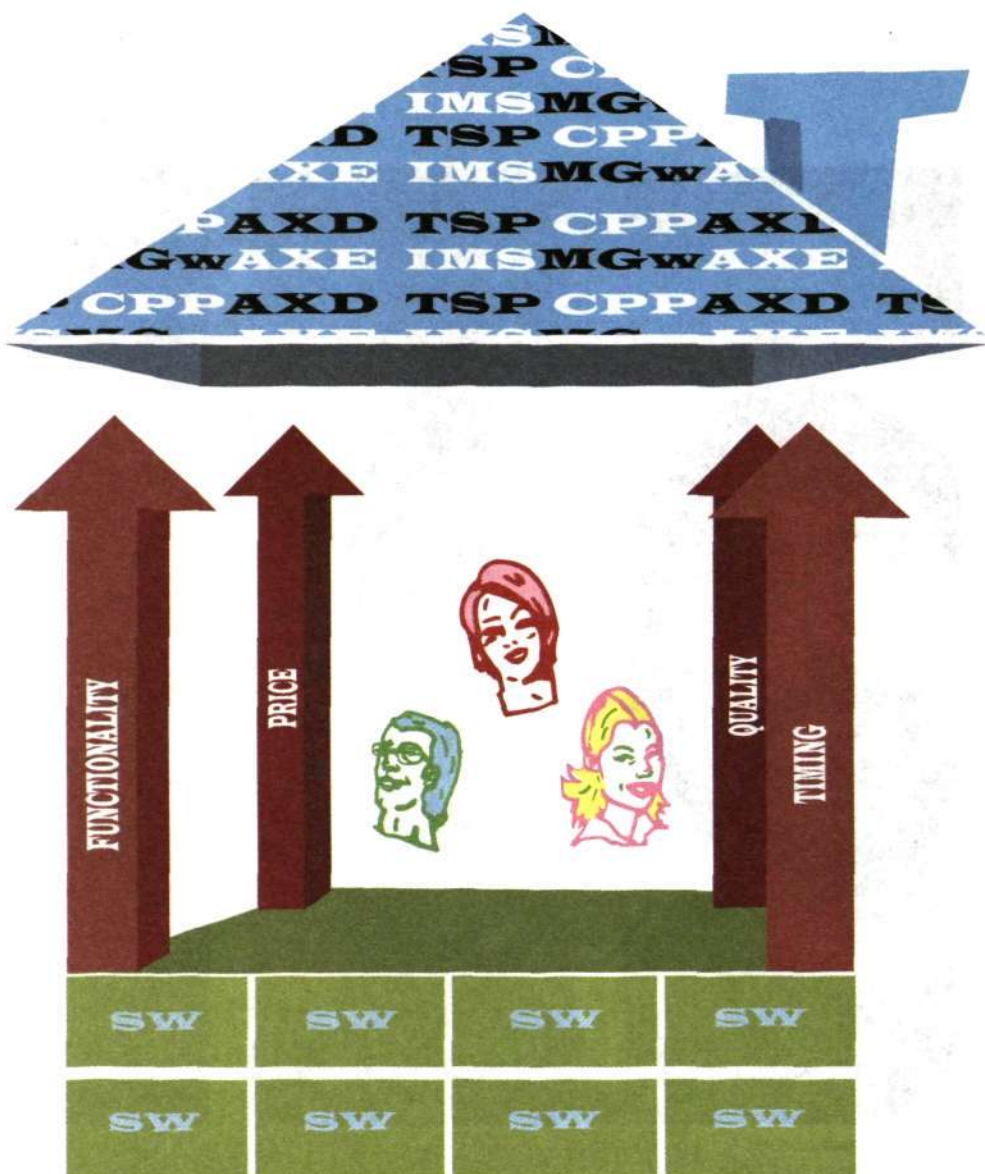
>> **Bra programvara** handlar inte bara om smarta programmerare eller systemarkitekter, det handlar också i hög grad om att kraven är rätt ställda och att organisationen tillåter de bästa projektlösningarna.

Mike Williams och Hans Brolin menar att de tekniska förutsättningarna i allmänhet finns, men att de ibland saboteras av organisatoriska förändringar eller konventioner och prioriteringar som bromsar kreativa lösningar och kan resultera i onödigt mycket kodande.

– Man får inte underskatta betydelsen av en bra miljö när det gäller produktiviteten, som alltså inte ska räknas i antalet kodrader.

Ett aktuellt exempel på hur man snabbt tagit fram en viktig produkt är den nya IMS-noden, TAS, Telephony Application Server, (telefoniserer för IP). Där handplockade projektledningen ett litet gäng programmerare med rätt bakgrund från olika delar av koncernen.

För summan av alltihop är att programmeraren är en nyckelperson och att man inser att vissa programmerare är mer produktiva än andra. Att hitta dessa, med rätt erfarenhet, och att behålla dem, är av högsta vikt för Ericsson.



Systemarkitekturen för programvara, software, SW, kan liknas vid bottenplattan i ett husbygge. Det gäller att göra rätt från början och bryta ner arkitekturen. Utifrån bottenplattan byggs sen hela systemet på hörnpelarna.



Magnus Karlson i Ericssons styrgrupp för Software-standard.

Öppning för öppen källkod

Mjukvaruindustrin går mot att man alltmer använder öppen källkod. Men det kan vara känsligt, så Ericsson har tagit fram två interna direktiv för hur man ska hantera sådan programvara.

Öppen källkod betyder att programvarans ursprungliga programinstruktioner, källkoden, är tillgänglig för att modifieras och skickas ut på marknaden i sin modifierade form. Dataindustrin har i åratal levt i detta "öppna samhälle", men inom Ericsson och telekom har man ofta arbetat med egna, proprietära (egenutvecklade, stängda) system.

– Vi skiljer mellan två typer av användning av öppen källkod, säger Magnus Karlson, medlem av Ericssons styrgrupp för SW-standard. Dels när vi köper in, till exempel Linux, och förändrar den något för vårt syfte. Dels när vi levererar ny programvara utanför Ericsson.

Den första användningen regleras i ett direktiv, Free Open Source Software directive, där R&D slår fast att fri programvara ska behandlas som jämbördig med all annan programvara.

– Vi ska arbeta med öppen programvara på sam-

ma sätt som vi tidigare arbetat med tredje parts programvara, säger Oskar Swirtun, som varit med om att bilda en Linux-grupp på Ericsson.

Det andra direktivet gäller hur man ska hantera källkod som levereras utanför Ericsson.

– Vi måste inse att när vi använder öppen källkod i en produkt så kommer vi ibland också att lämna ut källkoden och då måste vi vara helt säkra på att det inte kan bli något problem med patenträttigheter eller IPR, Intellectual Property Rights, säger Magnus Karlson.

För att gardera sig mot detta kommer man att mycket tidigt i projekten undersöka och bestämma om öppen programvara ska användas eller ej.

– Om vi ska kunna vara konkurrenskraftiga på marknaden måste vi anpassa oss till det nya sättet att arbeta med öppen källkod, säger Håkan Djuphammar, vice president på Ericsson R&D.

See us at
3GSM
Stand F28
Hall 2



3G

High Speed Downlink ?

HSDPA (High Speed Downlink Packet Access) inom W-CDMA kommer att göra det möjligt för Telecomindustrin att tillhandahålla tjänster som är avgörande för teknologins framgång.

Att bygga upp konsumentens förtroende är ofta svårt och framgång eller misslyckande kan bero på om önskad produkt och tjänst verkligen levereras varje gång den efterfrågas. Detta gäller speciellt när industrin försöker förbättra kundupplevelsen genom en ökad kvalitet på sina tjänster.

Anritsu, som varit med sedan starten av 3G, tillhandahåller lösningar som möjliggör för utvecklare, tillverkare och serviceföretag att utveckla och testa morgondagens HSDPA lösningar redan idag, långt innan de nått marknaden.

För mer information om Anritsus testlösningar inom HSDPA och övriga system inom conformance, R&D, tillverkning, underhåll och service för mobilteknik, ring 08-534 70 700 eller skriv till nordic.support@eu.anritsu.com

Anritsu

Discover What's Possible™

www.eu.anritsu.com

WAYS TO INCREASE PRODUCTIVITY



THIS IS ALL YOU NEED TO READ:
Get faster wireless global web access
with the new Sony Ericsson GC85 EDGE PC Card



 **Sony Ericsson**

www.WorkFasterSmarter.com

Forskning grund för gränsvärden

Är det farligt att använda mobiltelefon och hur påverkas människor av de radiovågor, som mobiltelefoner och basstationer sänder? Det är frågor som många, både Ericssonanställda och allmänhet, ställer sig. Inom koncernen finns mycket kunskap om radiovågor och deras hälsoeffekter, och det bedrivs också forskning inom området.

När det gäller mobiltelefoni och dess radiovågor finns många uppfattningar och ämnet väcker ibland starka känslor. Radiovågor har dock använts för olika ändamål sedan mer än hundra år och det har bedrivits mängder av forskning om eventuella effekter på människor av elektromagnetiska fält, EMF. Under de senaste tio åren har över 300 studier med inriktning på mobiltelefoni genomförts.

– Många är nog inte medvetna om denna omfattande forskning, som enligt Världshälsoorganisationen (WHO) inte ger något stöd för att radiovågor från mobiltelefoner och basstationer påverkar hälsan. Forskningen ligger också till grund för de gränsvärden som rekommenderas av WHO, och som Ericssons produkter är utvecklade för att uppfylla, säger Christer Törnevik, som är ansvarig för den enhet inom Ericsson Research, som arbetar med radiovågor, hälsa och säkerhet.



Christer Törnevik

Inom enheten finns ett laboratorium, där både basstationer och mobiltelefoner testas vad gäller EMF-exponering. Dessutom följer man den pågående forskningen, finansierar oberoende forskningsprojekt, tar fram information och ger support till Ericssons kunder.

Inom WHO finns en enhet som arbetar med EMF-frågor, där Michael Repacholi är ansvarig för samordningen av forskningen.

– WHO bedriver ingen egen forskning utan vår uppgift är att samordna och identifiera behoven. För detta driver vi ett internationellt EMF-projekt. Inom ramen för projektet har vi gjort vetenskapliga granskningar för att ta reda på vilka hälsoeffekter som EMF kan ge och vi har identifierat kunskapsluckor där det behövs ytterligare forskning. Dessa kunskapsluckor utgör grunden för WHO:s forskningsagenda, förklarar han.

Under 2005 och 2006 kommer ett flertal pågående studier, som rekommenderats av WHO, att publiceras. Ericsson är med och delfinansierar många av dessa. Därefter kommer WHO att gå igenom all tillgänglig forskning och sammanfatta resultatet i en särskild rapport.

– WHO-rapporten kommer att innehålla en förnyad riskbedömning av elektromagnetiska fälts påverkan på människan, vilken sedan kan användas vid till exempel översyn av gränsvärden, förklarar Michael Repacholi.

Han tillägger samtidigt att WHO:s forskningsagenda har utökats med ytterligare studier kring långvarig användning av mobiltelefoner, särskilt för barn.

– Den framtida forskningen kan komma att påverkas av den teknik som används då men på WHO är vi medvetna om att tekniken ändras och har försäkrat



Ett ökande antal människor använder mobiltelefoner. Många av dem undrar över eventuella hälsoeffekter av radiovågor från mobiltelefoner och basstationer.

oss om att dagens forskningsresultat, så långt möjligt, även går att tillämpa på längre sikt, avslutar Michael Repacholi.

När det gäller gränsvärden för EMF har den internationella strålskyddskommissionen ICNIRP (International Commission on Non-ionizing Radiation Protection) utfärdat riktlinjer. ICNIRP är formellt erkänd av WHO och dess medlemmar är oberoende experter från många olika länder.

– Mot bakgrund av den forskning som gjorts hittills anser WHO att de gränsvärden som ICNIRP tagit fram är tillförlitliga vad gäller mobiltelefoner och basstationer, säger Michael Repacholi.

Ericssons produkter är utvecklade för att uppfylla ICNIRP:s gränsvärden.

Under året kommer Kontakten att ta upp ämnet mobiltelefoni och hälsa i några artiklar.



Michael Repacholi

fakta: forskningsprojekt

Ericsson är med och finansierar ett 50-tal forskningsprojekt inom EMF, flera av dem tillsammans med andra tillverkare och operatörer.

– Från Ericssons sida rekommenderar vi att projekten finansieras tillsammans med oberoende nationella eller internationella forskningsorganisationer och att maximalt hälften av finansieringen kommer från industrin, förklarar Christer Törnevik.

Mobile Manufacturers Forum (MMF) bildades 1998 för att finansiera forskningsprojekt om mobiltelefoni och hälsa men också för att samarbeta om standarder, regulativa krav och informationsaktiviteter.

INTERPHONE är ett av de viktigaste projekt som Ericsson för närvarande är med och finansierar via MMF. Det är en multinationell epidemiologisk studie om användningen av mobiltelefoner och en eventuell koppling till tumörer i huvud och nacke. Studien, som samordnas av WHO:s internationella organ för cancerforskning (IARC), omfattar flera tusen individer i tretton länder.

Mer information:

<http://internal.ericsson.com/health>

<http://www.who.org/emf>

<http://www.mmfa.org>

Jobb i små steg spar värdefull tid

Mycket i Ericssons nya arbetssätt handlar om sunt förnuft. Och när det sunda förnuftet får styra kan förbättringarna bli påtagliga. Enheten som arbetar med Radio Network Controller (RNC) för WCDMA-radionätet har tack vare det nya arbetssättet bland annat förbättrat kvaliteten, minskat underhållskostnaderna och fått nöjdare kunder.

1-Track kallas den nya metod att jobba med programvara som Lars Frank, ansvarig för utvecklingen av RNC, och hans medarbetare har infört. Tidigare hade man flera versioner av mjukvaran. Det kunde innebära att varje fel måste rättas minst tre gånger, eftersom man jobbar på flera nivåer samtidigt, en nivå som designas, en som testas och en hos kund.

– Nu jobbar vi med utgångspunkten att det som en gång fungerat alltid ska fungera. Alla förbättringar införs i små steg för att undvika att radera det vi gjort tidigare. Arbetssättet måste passa produkten och att bara jobba med ett spår, som vi gör i 1-Track, är bättre och enklare, säger Lars Frank.

Det projekt som man arbetar med nu, P4, gäller High Speed Downlink Packet Access, HSDPA. I september i år ska det vara RFA (Ready For Acceptance) alltså klart för kundacceptans.

– Med 1-Track kan vi starta systemtest direkt i utvecklingsprojektet och låta den pågå hela tiden och spar därigenom värdefull tid, säger Lars Frank.

Det nya arbetssättet är framgångsrikt. Tjugo veckor i rad har man nu byggt en komplett RNC med hög kvalitet och levererat den i tid.

Enkelt förklarar går det praktiskt till så att konstruktörerna börjar jobbet på måndag morgon med att lägga in en ny funktionalitet. Under natten sker verifiering och på tisdagmorgon görs en testelse om det behövs. På samma sätt plockar man ihop alla bitar och regressionstestar för att se att det fungerar, det vill säga verifierar att det "gamla" fortfarande

fungerar då man lagt på ny funktionalitet. I slutet av veckan har man sedan en ny RNC, klar för leverans till RNC nod verifiering. Var femte vecka sker leverans till den enhet som jobbar med Radio Access Network (RAN) verifiering.

Nästa steg är att göra Daily Build och Daily Test på hela noden, det vill säga integrera och verifiera en komplett RNC varje dag.

– Under mars kör vi en pilot. Precis som för 1-Track börjar vi tillämpa arbetssättet i Maintenance för RNC, alltså underhåll, säger Lars Frank.

1-Track började först införas i underhåll av RNC ute på fältet. Det är ett område som Eoin Conneely varit ansvarig för. Han bekräftar att det skett betydande förbättringar. Reaktionen från kunderna är också positiv.

– Kvaliteten har blivit mycket bättre, vi kan leverera på utsatt tid och underhållskostnaderna har sjunkit med 30 till 40 procent. En positiv följd är att vi nu har kunnat flytta resurser från underhåll till utveckling. Idag jobbar vi med mindre ändringar ungefär 15 stycken i veckan. Tidigare rörde det sig om mellan 200 och 300 ändringar under två månader, berättar han.

Samtidigt betonar han att det nya arbetssättet kräver noggrann planering av innehållet i ändringarna. Därför har man korta möten tre gånger i veckan.

– Planering och samarbete är nyckelord för att vårt arbetssätt ska fungera, understryker Lars Frank.

– För min del har det nya arbetssättet inneburit att

jag jobbar mer med tekniska frågor och koordinering. Det har blivit mindre övertid och mindre stress, säger Peter Sedvall, som är delprojektledare för P4 RNC Kista Design.

– Tidigare dök det ofta upp fel som stoppade upp arbetsflödet men så är det inte längre, tillägger han.

Idag har han tätare kontakter och mer regelbundna möten med sina kollegor på Irland.

– Våra möten har blivit både roligare och lättare och problem som dyker upp löser vi tidigt. Det är också enklare för oss att hitta lösningar som båda designkontoren är nöjda med.

Eoin Conneely, som nu är projektledare för RNC P5, alltså den femte releasen av RNC produkten, berättar att man nu är inne i planeringsfasen.

– Vi har många krav att uppfylla så 1-Track är viktigt för oss för att vi ska jobba så effektivt som möjligt. 1-Track är en hörnsten när det gäller planeringen av P5. Vi har bara råd att göra ändringar en gång, förklarar han och tillägger:

– Det finns också samordningsvinster mellan P-4 och P-5-projekten vad gäller felrapporter och tester. 1-Track som arbetssätt utvecklas hela tiden.

– Vi tar det i små steg och hittar hela tiden saker som kan förbättras inom till exempel test och integration. Som en följd av 1-Track har systemdokumentationen blivit bättre, säger Lars Frank.

Nu sker en anpassning av arbetssättet för att passa fler områden inom till exempel verifiering och systemutveckling.

"Det handlar om sunt förnuft"

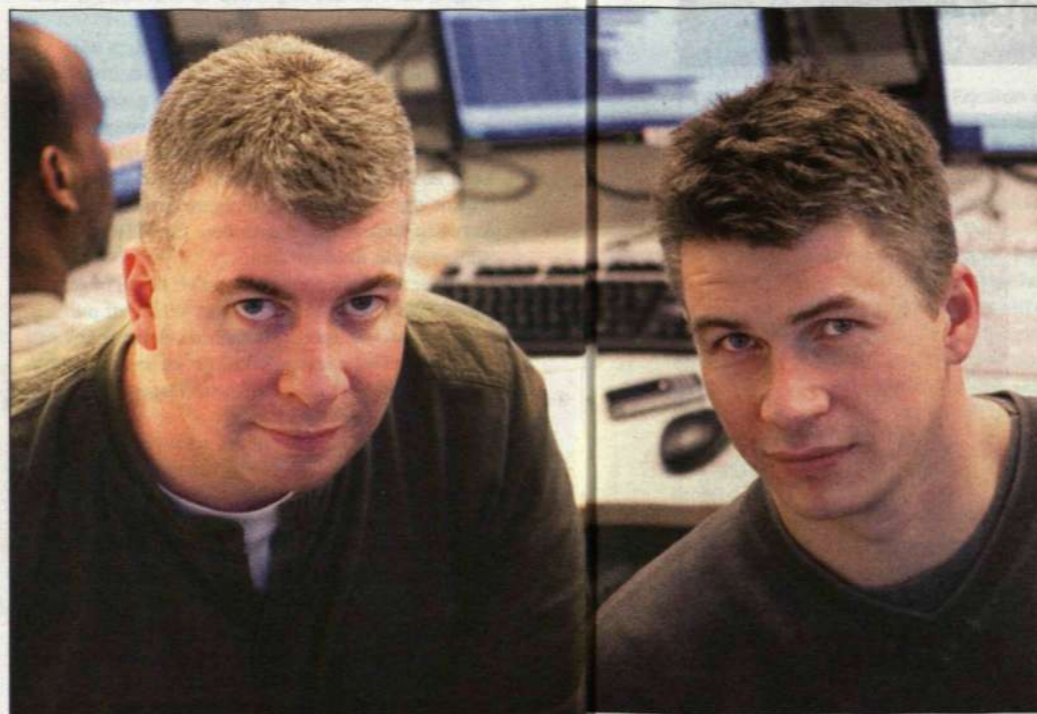
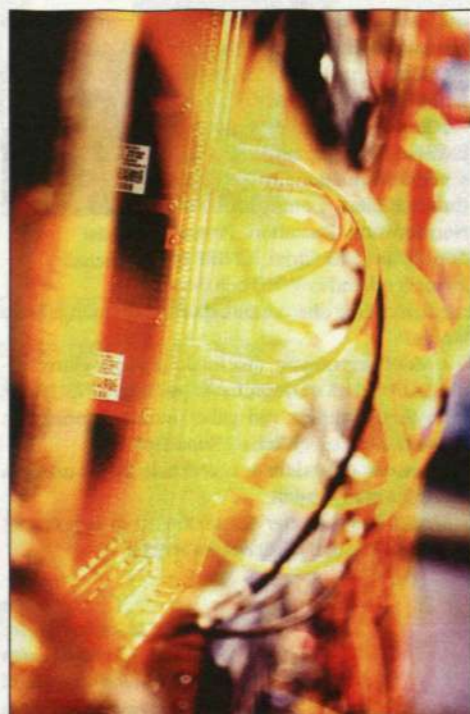
– Vi kom igång bra med våra Our Ways of Working-seminarier och under januari hade alla medarbetare deltagit, säger Lars Frank, som är ansvarig för utvecklingen av RNC. I hans enhet ingår drygt 300 medarbetare i Kista och 160 på Irland.

– Många tycker nog, precis som jag, att mycket i Our Ways of Working handlar om sunt förnuft. Det som ledde till flest diskussioner på mitt seminarium var den sista delen i arbetsboken, som handlar om ledarskap. För två år sedan införde min grupp "Öppen, Ärlig, Modig" som slogan och det lever vi fortfarande efter, säger han och fortsätter:

– Denna slogan har blivit våra nyckelord som satsat ihop ledningsgruppen. De passar också bra in i Our Ways of Working.

– Med vårt nya arbetssätt 1-Track spar vi tid och får en bättre kvalitet, säger Eoin Conneely och Peter Sedvall.

Foto: Gunnar Ask



Planering och samarbete är nyckelord för vårt nya arbetssätt, säger Lars Frank.

All världens valuta, på hemmaplan!

Våra växlingskurser är bättre än någon annanstans. Dessutom har vi inga avgifter. Bäst av allt, du slipper förbeställa och sen stå i kö på banken! Du som är anställd inom Ericssonkoncernen får en extra förmånlig växelkurs. Visa ditt leg. när du beställer / hämtar valutan.

EXCHANGE CENTER

Stockholm, Sveavägen 23 08 4112926
 Stockholm, Kista Galleria 08 59460260
 Stockholm, Klarabergsgatan 33 08 4402920
 Södertälje, Luna Gallerian 08 55400140

Aktuella kurser www.exchangecenter.se
 beställningar/frågor www.valutaonline.se
 kundcenter 020-300040



Vill Du ligga i framkant?

IMS - SIP - 3G - IPv6 - WIMAX

Våra kurser ger Dig spetskompetens.
 Se hela vårt utbud på:

www.ip-solutions.se/eritrain/



Bellmansgatan 30, 118 47 Stockholm • Tel: +46 (0)8 615 08 60 • e-mail: info@ip-solutions.se
 SIP: info@ip-solutions.se • web IPv4: <http://www.ip-solutions.se> • web IPv6: <http://www.ip-solutions.se>

IP-Solutions är en av Ericssons Preferred Suppliers inom utbildning, utsedd av Education & Learning på EAB.

OSE GPRS EDGE
 Java Test C++
 Safer C Bluetooth
 Inbyggda realtidssystem



Behöver du bättra på din kompetens?

Ett urval från vårens kursschema

Kommunikation
 IP grundkurs 2
 GPRS och TCP/IP - egenskaper och prestanda 2
 GPRS protokoll och procedurer 2
 Bluetooth programmering 3

Inbyggda system
 Inbyggda realtidssystem - grundkurs 3
 Inbyggda realtidssystem - fortsättningskurs 3
 Inbyggda realtidssystem - felsökning 1
 Inbyggda realtidssystem - implementation och labbkurs 3
 Säkra och tillförlitliga realtidssystem 2
 Modellering och analys av realtidssystem 1

C
 C grundkurs 4
 C fortsättningskurs 3
 C för inbyggda system 2
 Safer C 2

Dagar
 OSE 2
 OSE grundkurs 3
 OSE fortsättningskurs 3
 OSE for DSPs 2

Java
 Programmera med Java 3
 Enterprise Java 4

C++
 C++ grundkurs 3
 C++ fortsättningskurs 3

Testkurser
 Avancerade testtekniker 2
 Grundkurs i test av programvara och system 3
 Effektiv ledning av testarbete 2
 Enea testprocess 3
 Testautomatisering 1
 Utveckling av automatiserade testsystem 2

Dagar
 3
 3
 2

Dagar
 3
 4

Dagar
 3
 3

Dagar
 2
 3
 2
 3
 1
 2

Anmälan:
 Vi har schemalagda kurser i Stockholm, Göteborg, Malmö och Linköping. Vi håller också samtliga kurser på plats hos er om ni önskar.

Kontakta oss:
training@enea.se

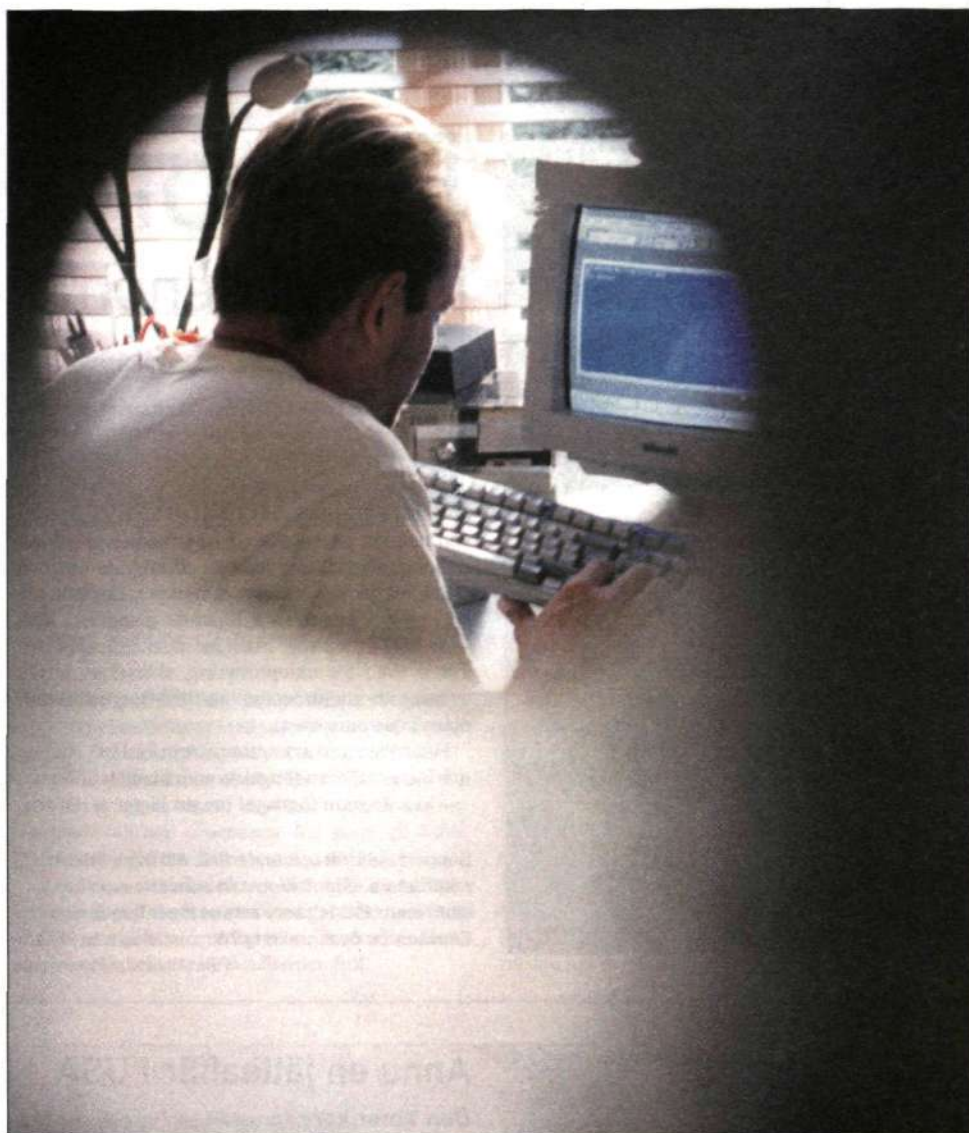
Tel: +46 8 507 140 00

För mer information och bokning av schemalagda kurser:
www.enea.se/ericssontraining

Enea är en av Ericssons Preferred Suppliers inom utbildning, utsedd av Education & Learning på EAB.

ENEAA

Det kan vara så enkelt. Antag att du väljer att inte logga ut på kvällen eller att inte ta uppdateringarna på morgonen. Konsekvensen kan bli att just din dator hackas eller blir verktyget för vidare spridning av spam eller virus utan att du ser det. Det kan leda till stora affärskonsekvenser för Ericsson.



Säkerheten allas ansvar

I november förra året skrev Kontakten om vikten av att som Ericssonanställd alltid tänka på informationssäkerhet. Artikeln var en övergripande beskrivning av riskerna med att vara oförsiktig – att information om företagets verksamhet i fel händer kan innebära stora förluster.

I en framåtriktad aktion gör Ericsson en stor och genomgripande satsning på att stärka informationssäkerheten i företaget. Ett projekt kallat Information Security Improvement Project (ISIP) har nu startats för att driva förändringen. Initiativet syftar till att skapa en ökad grad av medvetenhet.

– Det handlar om att förändra en kultur. Vi har länge sett behovet av att förbättra säkerhetssystemet, men alla tekniska insatser väger lätt om redskapen inte tas i bruk. Inga lås, inloggningssystem eller brandväggar är effektiva om de inte används eller används felaktigt, säger Ericssons säkerhetschef Hans Dahlquist.

Frågan om säkerhet vilar på alla anställda och företagets alla chefer ska upplysa sina medarbetare om vad som gäller angående säkerhet. Och vet man inte ska man som anställd alltid kunna fråga sin chef. Vet inte chefen kan han eller hon i sin tur vända sig till exempelvis lokala säkerhetsansvariga eller kolla informationen på intranätet.

– En chef ska vara en förebild, "lead by example", säger Hans Dahlquist.

Inte minst viktigt är att chefer kontinuerligt följer upp och ser till att säkerhetsåtgärder implementeras.

Det får inte finnas några onödiga svagheter i systemet som medför stora risker, som Hans Dahlquist uttrycker det.

Ett område som är särskilt utsatt är Ericssons intranät. Det utsätts för otaliga försök till intrång av hackers, och Hans Dahlquist menar att det skett en förändring i hackerkulturen.

– Tidigare handlade det mer om sporten att se om man tog sig in. Idag vet vi att försök till regelrätt industrispionage sker den vägen.

Säkerheten gäller inte bara datorer utan är något



Hans Dahlquist

man ska tänka på inom alla områden och på alla plan, både internt och vad gäller utvecklingsarbete och säljarbete. Brister det i hanteringen av känsliga uppgifter kan det kosta Ericsson väldigt mycket pengar.

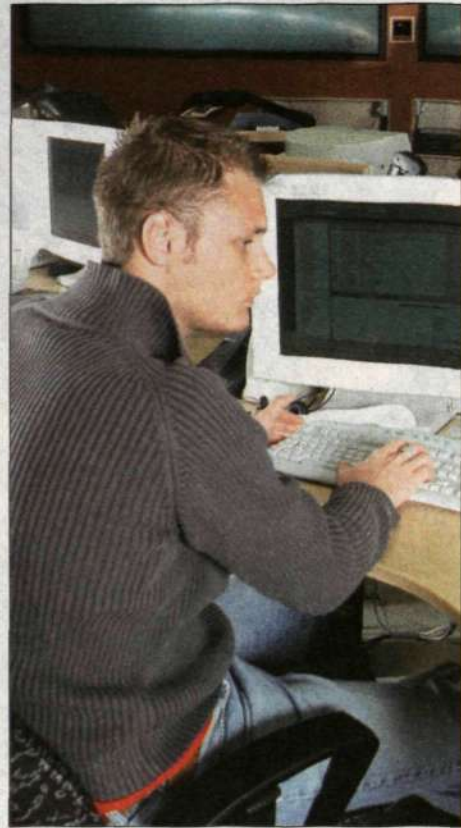
Inom affärsverksamhet är förtroende A och O. Och en kunds förtroende för Ericsson bygger mycket på en tilltro till att känsliga uppgifter inte presenteras för obehöriga. Oavsett om informationen finns på papper, elektroniskt eller i huvudet på medarbetare ska Ericsson kunna garantera att den inte kommer ut.

– Den förändrade säkerhetskulturen ska i förlängningen synas i produkter och tjänster, säger Hans Dahlquist.

fakta: vad ska man tänka på?

- Datavirus kan till stor del undvikas genom att man aldrig öppnar bifogade dokument i mail från okända avsändare.
- Lösenord och PIN-koder ska självklart inte avslöjas för andra.
- Stäng alltid av datorn innan du går hem.
- Dokument ska alltid sparas på servern och inte på den egna hårddisken.
- Tag alla uppdateringar direkt då du loggar in.
- Låt inte cd-skivor med Ericssonmaterial ligga framme.
- Security Sally, multimediakurs om säkerhet, finns på intranätet. Se sidan om Security and Risk Management på Inside.
- Alla som vistas på Ericsson måste ha ID-kort eller besökskort väl synligt, och utomstående – inklusive familjemedlemmar – får inte gå runt utan sällskap av en anställd.
- Rapportera om du ser någon okänd som saknar kort, likaså om du ser något annat som verkar misstänkt i din datormiljö eller på arbetsplatsen i övrigt.

sedan sist



Rekordkontrakt i Italien genom nät drift

Ericsson har i det största nät drifts avtalet någonsin fått i uppdrag att driva italienska H3G:s nät. Jätteaffären, en så kallad megadeal, innebär för H3G:s del kostnadsbesparingar på cirka 2,25 miljarder kronor under en femårs-period.

Avtalet ska göra det möjligt för H3G att koncentrera sig på att öka sin abonnentstock på 2,6 miljoner användare i Italien och erbjuda nya och attraktiva tjänster under varumärket 3. Ericsson ska ansvara för löpande planering, drift och underhåll av nätet. Ericsson ansvarar även för nätoptimering, skötsel av H3G:s avancerade multimediamiljö för 3G, tjänstelogget och affärsstödsystem.

Fabio Pasquazi är kontoansvarig för H3G i Italien och har lett förhandlingarna som föregått affären.

– Vi lade fram förslaget om att lägga ut nät drift-

Support, nät drift och underhåll. Allt ingår i det rekordstora nät driftskontrakt som Ericsson har slutit med H3G i Italien. Avtalet löper fem år och Ericsson tar över omkring 760 anställda från H3G.

Foto: Alexander Farnsworth

ten på entreprenad för några månader sedan. Idén var att stärka samarbetet med en lösning som båda parter tjänade på, en lösning som ger H3G en flexibel kostnadsbild som kan anpassas efter hur nätet växer och som stärker Ericssons position inom området managed services, säger han, och fortsätter:

– Det här har varit ett projekt med flera faser. Inledningsvis gällde diskussionerna bara drift och skötsel, sedan kom vi i samråd med H3G fram till att det vore bra att inkludera nätplanering för att kunna utnyttja möjligheter till delade nät och IT fullt ut.

Vincenzo Fontana, ansvarig för Network Services i Italien, tror att Ericssongruppens flexibilitet var avgörande för att få affären till stånd:

– Vi har lyckats fånga upp och tolka kundens önskemål, som till exempel att ha all nödvändig kompetens på plats vid rätt tillfälle, säger han. Vi

fakta: mega deal

Mega deals kallas de avtal som värderas till flera miljarder dollar. Ett mega deal kan var cirka tio gånger större än ett vanligt Ericssonavtal. Kontraktet med H3G är Ericssons första mega deal inom området Managed Services. Världens teleoperatörer lägger cirka 1 120 miljarder kronor på drift och underhåll av sina existerande nät. Området nät drift är ett av två tydliga tillväxtområden inom affärsenheten Global Services.

känner verklig stolthet att ha blivit valda på IT-området också, framför tungt meriterade spelare.

Den här typen av affärer är inget ovanligt inom Ericsson. Till dags dato har företaget tecknat 35 kontrakt på nät drift. Det som är så spektakulärt med avtalet med H3G är storleken på affären.

– Det här är mycket större än våra tidigare tjänsteavtal, i själva verket är det en av Ericssons största affärer någonsin, säger Hans Vestberg, chef för affärsenheten Global Services. Han fortsätter:

– Avtalet är en stor framgång för hela Ericsson. En viktig faktor bakom affären är det faktum att våra lösningar fungerar så väl i kundens nätverk, säger han.

Hur mycket affären värderas till är inte offentligt. Avtalet löper över fem år och innebär även att omkring 760 anställda på H3G följer med till Ericsson. Ericsson tar över ansvaret för nätet i april.

Femårigt avtal med Telstra



Ericsson gör sin röst hörd i Australien.

Foto: Jesper Mott

Australiensiska Telstra, landets ledande operatör, har valt Ericsson som partner i en stor affär där avtalet sträcker sig över fem år. Telstra köper Ericssons Service Delivery Platform (ESDP) som ger företaget en helhetslösning för att integrera och lägga till innehåll, applikationer och nya tjänster att leverera genom sina 2.5G- och 3G-nät. Ericsson ska också ge avancerade konsulttjänster till Telstra och ska stå för systemintegrationen av ESDP.

Ericsson och Telstra har samarbetat med mobiltelefon sedan 1987, och överenskommelsen bekräftar Ericssons starka position inom telekom-tjänster på den australiensiska marknaden.

Sony Ericsson rapporterar helårsvinst

Utvecklingen för Sony Ericsson ser allt ljusare ut. Efter två helårsförluster i rad visar företaget en netto-vinst på 2,9 miljarder kronor för 2004.

Resultatet för det fjärde kvartalet i fjol uppvisar också en vinst i linje med helårsresultatet. Dessutom vittnar prognosen för 2005 att Sony Ericsson är på rätt spår för ytterligare tillväxt.

42 miljoner mobiltelefoner lämnade Sony Ericssons fabriker förra året, en ökning med 56 procent jämfört med samma period 2003. Totalt sålde företaget mobiltelefoner för 6 miljarder ifjol.

Sony Ericssons vd Miles Flint säger att 2004 var ett bra år därför att företaget lyckades visa både en stabil vinst och inleda en tillväxtfas.

– Under det fjärde kvartalet fortsatte trenden med ökad volymtillverkning och ökad försäljning. Det visar på Sony Ericsson förmåga att konkurrera på den här dynamiska marknaden, säger han.



Miles Flint



Miljarder till pensionsstiftelse

Ericsson bildar en ny svensk pensionsstiftelse genom att sätta av 8,3 miljarder kronor. Åtgärden syftar till att förvalta det kapital som ska täcka framtida svenska pensioner på ett mer långsiktigt lönsamt sätt.

Fram till nu har inga specifika tillgångar öronmärkts för pensionsutbetalningar, enligt den nybildade stiftelsens vd Ossie Everum. I stället har pengarna varit en del av Ericsson balansräkning.

När företaget skiljer av medel på detta sätt uppstår två saker: dels får stiftelsen möjlighet att föränta kapitalet genom långsiktiga investeringar, dels behöver inte Ericsson betala dyrt för säkerheter hos andra pensionsinstitutioner.

– På så sätt får företaget betydligt bättre ekonomisk flexibilitet och en mer rättvisande balansräkning, säger Ossie Everum.

Företagets pensionsåtgärden kvarstår i enlighet med ITP, dessa är helt oberoende av hur det går för stiftelsen.



Ossie Everum

Ännu en jätteaffär i USA

Den amerikanska telejätten SBC köper AT&T för 16 miljarder dollar, och bildar i och med det USA:s största telebolag. Förutsättningen är förstas att de amerikanska konkurrensmyndigheterna godkänner affären.

Omsättningen för det sammanslagna bolaget uppgår till cirka 70 miljarder dollar.

SBC, med huvudkontor i San Antonio, Texas, har 50 miljoner fastnäsabonnenter i 13 delstater, och äger dessutom 60 procent av Cingular Wireless, som i sin tur köpte AT&T Wireless i slutet av förra året.

Det AT&T som nu köps upp är den sista resten av det gamla amerikanska telemonopolet, som levde mellan 1913 och 1984. AT&T hade innan denna affär sålt av sin mobilverksamhet, och är alltså en renodlad fastnäsoperatör med många företagskunder.

Insamling till tsunami-offren

Närmare 900 000 kronor inbringade det svenska insamlingsprogram som Ericssonanställda startade efter flodvågskatastrofen i Asien. Cirka 1500 personer har bidragit till insamlingen.

– Det är glädjande att så mycket pengar har kommit in från Ericssonanställda i Sverige. Nu skänker Ericsson som företag ett lika stort belopp som våra anställda samlat in, säger vd Carl-Henric Svanberg.

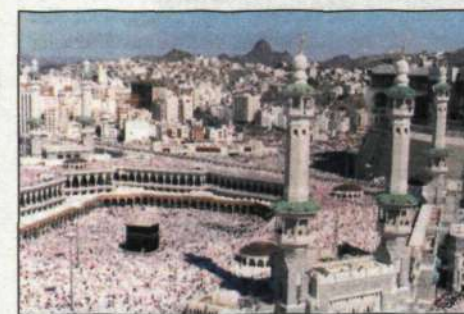
Bland anställda på Ericsson i Sverige restes tidigt frågor efter katastrofen om hur de kunde hjälpa till. Därför startade företaget en särskild insamling vars intäkter går till Världshälsorganisationen, WHO. Organisationen kommer att använda bidraget i ett program för särskild akut hjälp i form av vårdinsatser i regionen.

Telekom hjälpte pilgrimer få kontakt

Hajj, den årligen återkommande pilgrimshögtiden som pågår i fem dagar och avslutades den 23 januari, lockade mer än 2,5 miljoner muslimer till Mecka och Medina i Saudiarabien. Pilgrimerna inte bara fyllde de heliga städerna till brädden, utan satte också den lokala infrastrukturen – inklusive telenäten – på hårda prov. Men med Ericssons hjälp klarade den saudiska operatören Saudi Telecom Company, STC, anstormningen.

– Bland pilgrimerna fanns över 900 000 STC-abonnenter, och den genomsnittliga dagliga trafikmängden översteg 50 miljoner samtal under de fem dagarna, säger Saeed Rahman, ansvarig för Professional Services på Ericsson i Saudiarabien.

– Våra kärnnät-noder hanterade en av de högsta koncentrationerna av samtalstrafik som världen någonsin skådat, och hela den kritiska perioden avlöpte utan några avbrott i den teknik som Ericsson levererat, säger Rahman.



Mecka och Medina fylldes av pilgrimer som bland annat ville att deras telefoner skulle fungera.



En installation av en 3G-basstation i Nacka utanför centrala Stockholm.

Foto: Tommy Johansson

Nära nio av tio har 3G-täckning

Det svenska 3G-nätet växer. Det visar uppgifter som Post och telestyrelsen (PTS) har tagit in från 3G-operatörerna. 85 procent av svenskarna har nu 3G-täckning, ett steg

närmare de 8 860 000 personer som 3G-operatörerna har lovat att täcka med sina nät. PTS sammanställning visar också att det finns sju kommuner i Sverige där hela befolkningen har 3G-täckning,

dessa är: Bjuv, Burlöv, Kävlinge, Staffanstorps, Solna, Sundbyberg och Vallentuna. Kommunerna Bjurholm, Vilhelmina och Dals-Ed saknar fortfarande 3G-täckning helt, skriver dagstidningen Stockholm City.

till sist

text: michelle walkden

foto: ericsson response & pressens bild/bullit marquez



Sarah Gannon är en av alla de frivilliga Ericsson-medarbetare på uppdrag av Ericsson Response. Här i Aceh-provinsen i Indonesien tillsammans med Dag Nielsen (blå skjorta), chef för Ericsson Response och Mark Phillips, frivillig Response-medarbetare från Ericsson UK.

Alltid redo att hjälpa

I januari månad varje år reser tusentals européer från det kalla norr till värmen i Asiens tropiker. Men när Sarah Gannon klev på planet till Indonesien den 2 januari var det snarare reparation av tele-kommunikationer hon hade i tankarna.

Sarah Gannon är en av hundra Ericsson-anställda som frivilligt med ett ögonblicks varsel flyger till värsta tänkbara platser på jorden – platser som har förstörts av naturkatastrofer, som tsunamin som tillintetgjorde den nordindonesiska Aceh-provinsen.

Så, medan hela världen satt klistrad framför teve-nyheter som visade den omfattande förödelsen, packade Sarah Gannon sina väskor och bytte allt det som Ericsson-anställda normalt tar för givet – regelbundna måltider, värma duschar och en bekväm säng – mot en tältstad utan ens en riktig toalett.

På sitt första jobb som frivillig för Ericsson Response tillbringade Sarah Gannon större delen av januari i Indonesien, där hon arbetade direkt med FN:s flyktingkommitté. Hon medger att det var ett elddop.

– Du kan föreställa dig hur det var när vi kom hit till Banda Aceh – förstörelse överallt. Allting var kaotiskt, säger hon.

– Det var överkligt att komma från Sverige till det här. Nu är förhållandena 10 000 gånger bättre än när jag anlände. Det har verkligen bekräftat att massor kan göras för att andras liv ska bli mycket bättre. Det har varit ett uppvaknande och en otrolig upplevelse.



Aceh-provinsen i Indonesien.

Sarah Gannon anslöt sig till Ericsson Response i slutet av 2003. Tack vare det ordinarie jobbet med Cello Support på Utvecklingsenheten IP-Networks har Sarahs frivilligsatser i hög grad handlat om att skapa en WLAN-lösning som FN kan upprätta och använda vid kriser. Hon förberedde ett test av systemet när tsunamin slog till.

Från FN-läget har Sarah Gannon varit delaktig i jätteinsatsen med att reparera kommunikationerna.

Det har varit avgörande för FN-arbetare att inte bara kunna prata med varandra, utan också att ha möjlighet att kommunicera och vidarebefordra information till andra organ.

När Sarah Gannon anlände till Indonesien fanns där ingenting; hela nätet hade spolats bort. Den omedelbara uppgiften blev att upprätta ett högfrekvensradiosystem.

Hon fortsatte sedan med IT-support för flyktingkommittén och förberedelse för nästa projekt: en webbserver för att klara den stora mängden information, kartor och uppdateringar som de otaliga hjälporganisationerna behöver.

Arbetet ligger långt från Sarah Gannons tidigare samhällsengagemang. Hon har alltid varit intresserad av att göra en insats i samhället, men det har begränsats till lokala aktiviteter i hemlandet Irland.

När hon flyttade till Sverige och fick höra talas om Ericsson Response innebar det en förändring.

– Ericsson Response är ett projekt som passar mig, som jag kan vara involverad i. Det är ett sätt att ge tillbaka. Du tillbringar all tid med att arbeta, men det här är inte arbete enbart för att tjäna pengar. Själva idén är ju att om samhället ska förändras så måste stora företag som Ericsson bidra. Detta är ett bra sätt att göra det.

Hon fortsätter:

– Det ger en sån kick att kunna bidra till någonting som gör människors liv bättre, om du kan lindra smärtan en aning. Det är tillfredsställande, jag är lyckligt lottad som får göra det här.