

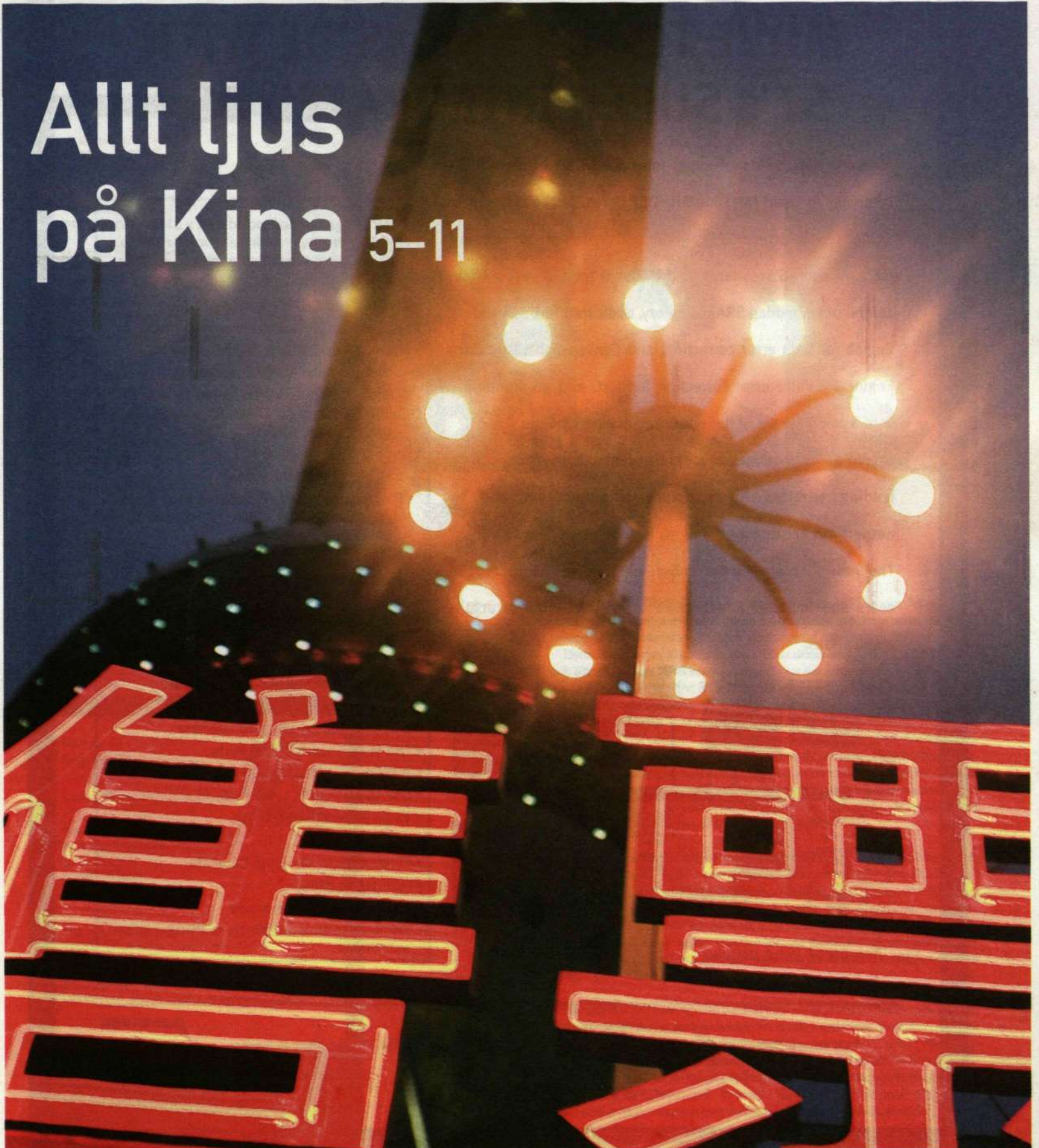
# KONTAKTEN

TIDNINGEN FÖR MEDARBETARE  
INOM ERICSSONKONCERNEN

7 · 2005

▽ foto: christina sjögren

Allt ljus  
på Kina 5-11



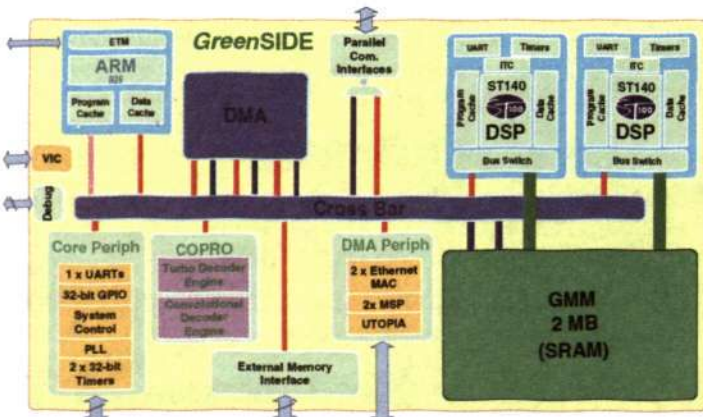


Want to implement the latest third-generation 3GPP standards, implement WiMAX and make dramatic cost reductions to your complete system?

## MOVE TO THE GreenSIDE WITH ST's SUPER INTEGRATED DSP

Available now, ST's new super integrated DSP - GreenSIDE - combines 2x Quad MAC 600MHz DSP Cores, ARM 926 300MHz RISC Core, 16-Mbit embedded SRAM, and dedicated coprocessors for 2.5G and 3G standards. It provides a total of 7500 Mips, 16Mbit of embedded SRAM memory, dedicated Turbo Decoding Engine for Data error correction, and Convolutional Decoding Engine for Voice error correction for 2.5G and 3G standards, with a complete set of high-performance peripherals.

GreenSIDE was defined to meet the demands of the industry's leading wireless infrastructure manufacturers and to outperform existing 2.5G and 3G baseband modem solutions. The new IC represents a major initiative by ST to reduce costs and increase performance in wireless infrastructure applications.



GreenSIDE Block Diagram

- Super Integrated SoC including 2 x ST140 Quad MAC DSP engines running at 600MHz and 1 x ARM926 Micro Controller running at 300MHz
- Double Quad-MAC units
- Double Quad-ALU (32 and 40-bit)
- 4800 MMacs/s - 29000 Mops - 7500 Mips
- Convolutional Decoder Engine:
  - 256 x 12.2 kbps AMR voice users
  - Programmable Code Parameters to support multi-standards (W-CDMA, TD-SCDMA, CDMA2000 and EDGE)
- Turbo Decoder Engine:
  - 28 x 384 kbps (8 iterations)
  - Programmable Code Parameters to support multi-standards (W-CDMA, TD-SCDMA and CDMA2000)
  - Includes CRC Processing
  - Hardware Interleaver with multi-standard support
- Two 32-channel DMA Engines
- 16Mbit Central Memory shared among DSPs,  $\mu$ C and DMA Engines
- One 32-bit External Memory Controller
- One external Master Interface
- One 32-bit Communication Interface
- Two Multi-Channel Serial Ports
- Two Ethernet MAC
- One 16-bit UTOPIA Level 2 Interface
- 32-bit General Purpose I/Os
- Two 32-bit Timers
- Programmable PLL Clock Generator
- IEEE-1149.1 (JTAG)
- Development tools available
- SW libraries are available for 3GPP BB modem and WiMAX

Want more information? Go to [www.st.com/wirelessinfrastructure](http://www.st.com/wirelessinfrastructure) 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



# 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

## biträdande redaktör

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

## projektledare

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

## skribenter i detta nummer

Lars Cederquist, 08-588 331 34  
lars.cederquis@citat.se

Ewa Jacobsson

kontakten@ericsson.com

Johan Kvickström, 08-588 31 56  
johan.kvickstrom@citat.se

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

## områdesredaktörer

### affärsenheterna

Nicholas Claude, 08-588 330 74  
nicholas.claude@citat.se

### utvecklingsenheterna

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

### marknadsenheterna

Hazel Sundqvist, 08-588 331 62  
hazel.xx.sundqvist@ericsson.com

## layout

Citat, 08-506 108 70

## tryck

NA Tryck AB  
Örebro, 2005

## externa annonser

Display AB, 090-71 15 00

## distribution

Strömberg  
SE-120 88 Stockholm  
tel: 08-449 89 57

fax: 08-449 88 10

e-mail: ericsson.contact@strd.se

## kontakten på webben

[http://internal.ericsson.com/page/hub\\_inside/news/magazines/kontakten/index.html](http://internal.ericsson.com/page/hub_inside/news/magazines/kontakten/index.html)

## adressändring

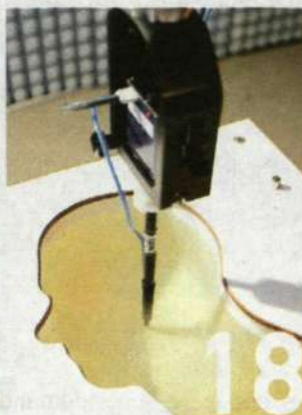
Anställdas adressändringar för tidningen görs till lönekontoret. E-post: pa.service.desk@ericsson.com

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](mailto:contact@pressdata.se) if you change addresses while in Sweden, kindly send us your new (and your old) address.



# I Detta nummer

<b>special</b> · Mittens rike laddar för 3G Framtidsvisionen kontra verkligheten	5-11 12-13
<b>ericssons kunder</b> · Bharti <b>ericsson runt</b>	14-15 17
Så går ett SAR-test till Bortom 3G	18-19 20
<b>sedan sist</b>	22-23
En sommardröm	24



## spalten

Henry Sténson  
informationsdirektör  
och ansvarig utgivare

## Ödmjuka tankar

**Det finns tillfällen** då man ska vara extra ödmjuk. För min del gäller det allra mest när man ska försöka blicka in i framtiden och, nota bene, när man i efterhand ska utvärdera vad någon eller några utträttat och varför.

Detta nummer av Kontakten berör båda dessa perspektiv. I fallet Ericsson och Kina kan man dock kosta på sig att vara oreserverat positiv till vad som åstadkommit. Tänk att vi började redan 1892 med att sälja telefoner i Shanghai. 1892! En otrolig framsynthet grundlade dagens Ericsson. Aktiviteter i Kina, Mexiko, Sydamerika, Ryssland och många andra ställen redan då.

Tala om att ha visioner. Tala om att drivas av en övertygelse. Communication for all. Däri låg en av Lars Magnus Ericssons storheter. Det blev basen. Redan år 1900 gick 95 procent av vår försäljning på export. Andelen var lika stor år 2000. Låt oss heller inte glömma Indien, en annan gigantisk marknad som är otroligt viktig för Ericsson. I det här numret tar vi en titt på vår relation med operatören Bharti och hur de utvecklar sina affärer.

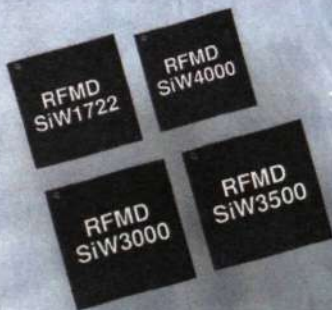
**I boken** Megatrender, identifierade John Naisbitt för mer än 20 år sedan ett antal trender som skulle komma att påverka oss. Jag läste den då, och nu i midsomras på landet bläddrade jag i den ännu en gång och funderade på hur duktiga vi är på att förstå de trender och krafter som släpps loss. Att sja om framtiden är svårt, ändå får vi väl säga att Ericssons ledning lyckades ganska bra när den för tio år sedan försökte förutse företagets väg in i nästa sekel. Kontakten har tittat på hur visionen såg ut och jämfört med verkligheten anno 2005.

**Vi som jobbar** i ett företag som baserar hela sin existens på det grundläggande mänskliga behovet av att kommunicera, borde kanske inte ha så svårt att ta till oss det faktum att just kommunikation är den största drivkraften i världsekonomin. Det är just kommunikation som gjort människan till det hon är. Samma krafter hjälper till att skapa ökad välfärd och förhoppningsvis varaktig fred. Var det detta Lars Magnus förstod? I alla händelser blir man ödmjuk när man tänker på hur mycket gott våra produkter gör över hela världen. Då lyfter man på hatten för det som utträttats och kavlar sen upp ärmarna inför framtiden.



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

For a complete range of *Bluetooth*<sup>®</sup> solutions, look to the UltimateBlue™ family of single-chip ICs and software from RF Micro Devices<sup>®</sup>.



CMOS direct conversion transceivers provide superior receive sensitivity, reduced spurious emissions and the best range and link reliability available.

On-chip 50 ohm RF matching reduces the number of external components required and eliminates costly tuning during production.

A full line of upper and lower layer stacks, profiles and audio enhancement algorithms has been optimized to deliver a complete hardware and software system.

Choose the small, low-cost total solution designed to help you get your product to market fast.

- SiW4000 Enhanced Data Rate for mobile phones
- SiW3500 for mobile phones and headsets
- SiW3000 for PCs and peripherals
- SiW1722 for CDMA mobile phones

# We are Wireless.

## Cellular Wireless LAN

**Bluetooth**<sup>®</sup>  
wireless technology

## Infrastructure GPS

**RF**   
**MICRO·DEVICES**

For sales or technical support,  
contact [sales-support@rfmd.com](mailto:sales-support@rfmd.com).  
[www.rfmd.com](http://www.rfmd.com)

Enabling Wireless Connectivity™

 **Bluetooth** 

ISO 9001: 2000 Certified / ISO 14001 Certified

RF MICRO DEVICES<sup>®</sup>, RFMD<sup>®</sup>, Enabling Wireless Connectivity™, and UltimateBlue™ are registered trademarks of RFMD, LLC. BLUETOOTH is a trademark owned by Bluetooth SIG, Inc., U.S.A. and licensed for use by RF Micro Devices, Inc. All other trademarks and registered trademarks are the property of their respective owners. ©2005 RFMD.

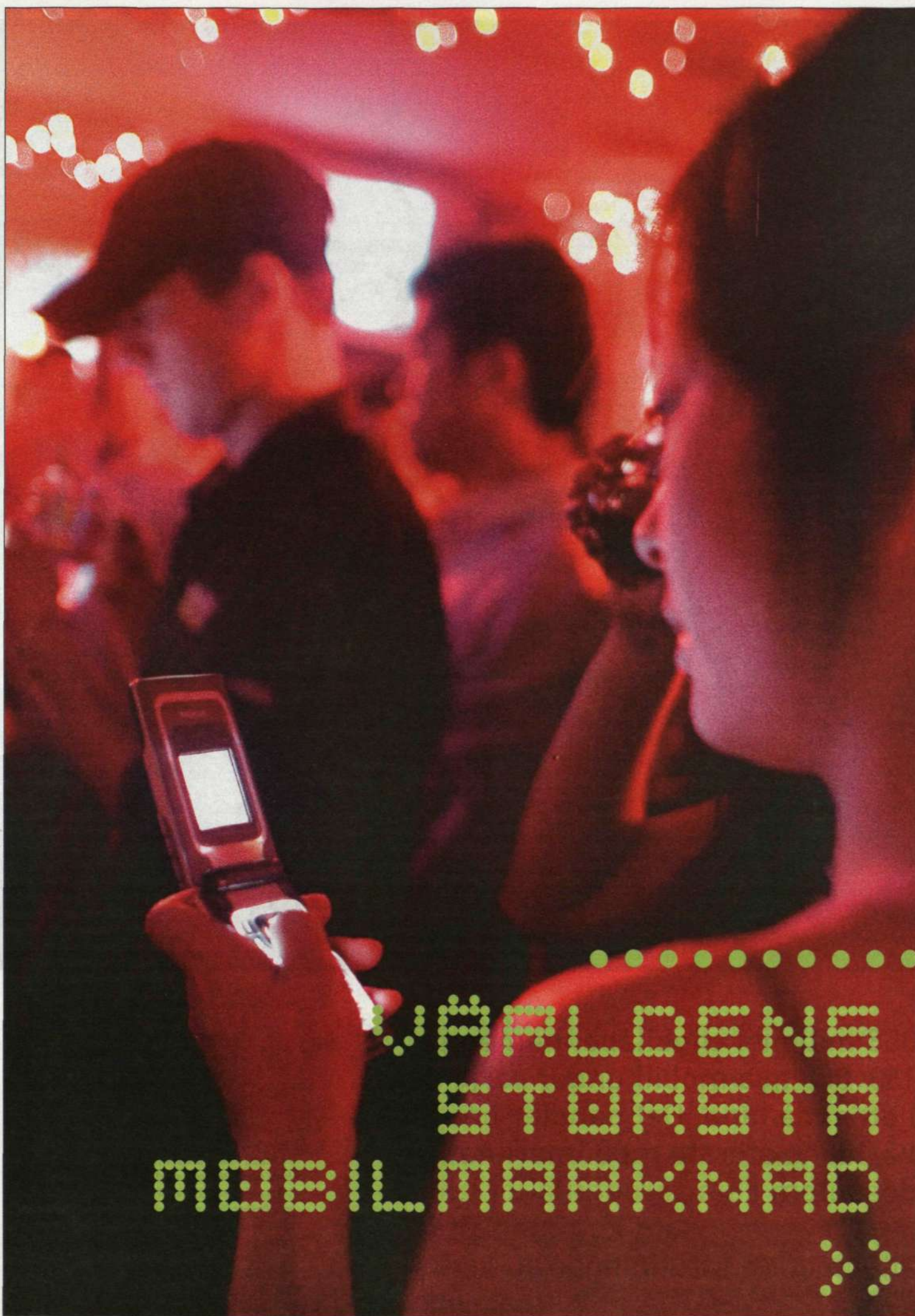
USA/Corporate Headquarters: RF Micro Devices, Inc.  
Phone: 336.664.1233 Fax: 336.931.7454  
[www.rfmd.com](http://www.rfmd.com)

RF Micro Devices, Sweden  
Phone: +46.46.152080 Fax: +1.336.678.0068  
E-mail: [mwidung@rfmd.com](mailto:mwidung@rfmd.com)



special: kina

text: ewa jacobsson foto: christina sjögren



VÄRLDENS  
STÖRSTA  
MOBILMARKNAD








# Mittens rike

## väntar på byggstart för 3G

358 miljoner mobilabonnemang.  
160 000 nya mobilkunder varje dag.  
I ett enda land. Det handlar om Kina.  
Världens största mobilmarknad står  
dessutom **i startgroparna för en  
3G-utbyggnad** som kommer att få  
alla tidigare utrullningar att verka  
små, små, små.

 itty Ma tillhör en ung generation som använder mobilen flitigt. Hon har bytt mobiltelefon tre gånger sedan sin första mobil, som föräldrarna köpte till sitt enda barn för fyra år sedan.

– Jag vill ha videotelefoni för att se och prata med mina vänner, säger Kitty Ma. Hennes mobil är dekorerad med små hjärtan och dinglande mobilsmucken. Hon navigerar vant med tummen på mobilen i den trånga tunnelbanevagnen. Internationella varumärken flashar förbi på tv-skärmar i tunneln.

– Vad betyder tekniken? säger hon frågande. Tekniken är inte intressant, det är tjänsterna vi får som är intressanta.

– Gaming, fortsätter hon drömmande. Men spe-len tar så lång tid att ladda ner och de är för enkla.

För leverantörerna av 3G i Kina är tekniken





” Kina kommer att erbjuda kommersiella 3G-tjänster till OS 2008.

**Wang Xudong, minister**

väsentlig för att möjliggöra de tjänster som Kitty förväntar sig. I samma takt som skyskrapsbyggena i storstäderna breder ut sig, förbereder telekomjättarna sig för 3G-utrollningen. Internet och telekom-användandet växer med medelklassen och ökar mest i hela världen. Mittens rike är världens

största mobilmarknad med fler än 358 miljoner mobilabonnemang. 160 000 färska kunder tillkommer – varje dag. Operatören China Mobile har skapat det största telenätet hittills i mänsklig historia och Kina har gått om USA när det gäller försäljning av både mobiltelefoner och tv-apparater.

– Kina kommer att erbjuda kommersiella 3G-tjänster till OS 2008, sa nyligen Wang Xudong, minister på Kinas informationsministerium MII – samma ministerium som delar ut 3G-licenserna. Frågan är bara när de ger klartecken till 3G-licenserna. >>





## fakta: ericsson i kina

- Det finns i dag 358 miljoner mobilabonnemang i Kina (juli 2005)
- 160 000 nya abonnemang tillkommer varje dag.
- Kina har tre möjliga vägar till 3G: WCDMA, CDMA2000 och den Kina-utvecklade standarden TD-SCDMA.
- Det finns sex nationella operatörer i landet, varav China Mobile är den största, tillika världens största mobiloperatör.
- Ericsson gjorde sin första affär i Kina för 113 år sedan.
- Ericssons första representationskontor öppnades i Kina 1985.
- Idag har Ericsson kontor i 27 av Kinas 31 provinser.
- För elva år sedan fick Ericsson tillstånd att bilda ett fullvärdigt holdingbolag i Kina. Detta hade dock inte affärslicens utan det krävdes joint ventures för att göra affärer.
- Sedan några år tillbaka har Ericsson själva rätt att göra affärer i Kina.

&gt;&gt;

Det finns idag tre standarder för 3G-kommunikation; WCDMA som finns i Europa och Asien, CDMA2000 som främst finns i USA och Asien, och den kinesiska standarden TD-SCDMA. Den kinesiska staten står bakom den kinesiska 3G-standarderna och har gett stöd till forskningsorganisationen Datang. Därefter har utländska tillverkare anslutit sig.

Innan 3G-licenserna tillkännages så kommer det att föregås av en telekomreform. Kina har idag sex nationella operatörer och av dessa är det bara China Mobile och China Telecom som är riktigt lönsamma. Bolagen är till största del statsägda och man vill undvika att alla rullar ut alltför snabbt och slösar investeringar. Kinesiska staten vill därför inte utfärda fler 3G-licenser än nödvändigt. Ett drömscenario är att komma ner i tre nät och att alla tre näten är lönsamma. Det som är mest sannolikt är en fusion mellan China Netcom och China Unicom eller att China Telecom förvärvar China Unicom's GSM-nät och bygger det vidare till 3G.

– Jag tror telekomreformen kommer att annonseras inom några månader. Detta kommer att starta hela 3G-racet på riktigt, säger Ericssons Kinachef Mats H Olsson i Peking.

3G-satsningarna har redan startat på många vis. Ericsson lägger ut ett antal offerter på



Mats H Olsson

modellnät redan idag i en ganska stor omfattning och man utbildar och förbereder även operatörerna inför en 3G-utrollning. Ericsson levererade redan i november förra året de första WCDMA-radiostasstationerna som var utvecklade och tillverkade i Kina.

Man lär inte heller vänta på licenserna för att börja bygga 3G-nätet, på samma sätt som när man började bygga GSM-nät innan licenserna var utanför. Licenserna har endast till syfte att ge operatörerna tillstånd att driva nätet kommersiellt.

– När telekomreformen tillkännages kommer alla att förstå vilka operatörer som får vilken licens. Då gör det inte så mycket om licenserna annonseras i slutet av året eller kanske i värsta fall nästa år, förklarar Mats H Olsson.

Bedömare tror också att resultaten av de kommersiella TD-SCDMA-försöken blir en avgörande faktor för när i tiden 3G-licenserna delas ut. Den kinesiska staten har redan investerat närmare en miljard kronor i utvecklingen av TD-SCDMA. Genom att fördröja 3G-licenserna anser en del att den kinesiska standarden har bättre chanser att lyckas i 3G-introduktionen.

– De månader eller eventuellt det halvår vi talar om kommer inte påtagligt stärka positionen för TD-SCDMA. Det är en så pass kort tid. Jag är övertygad om att den kinesiska 3G-standarderna kommer att spela en roll. Men jag tror inte att det nödvändigtvis blir en dominerande roll, alldeles oavsett när licenserna släpps, säger Mats H Olsson.



# Huawei är mycket aggressiva. De byter ut 2G-grejorna och sätter in sin egen teknik utan kostnad.

Duncan Clark, analytiker

**D**en största utmaningen för Ericsson på kort sikt är att vara rustad till tändarna när det gäller 3G, utan att förlora fokus på 2G och att göra detta bättre än konkurrenterna säger Mats H Olsson med eftertryck. I steg två är utmaningen att vara beredd på att hantera en utrullning av 3G, som kommer att få alla 3G-utrullningar så här långt att se förhållandevis små ut. Den tredje utmaningen är att vinna 3G-kriget. Det kommer att utkämpas på flera fronter, både på huvudkontoren och ute i provinserna – samtidigt.

Mats H Olsson har inte sett något land där stat och politiker är så djupt involverade i säljprocessen som i Kina. Detta gäller inte bara telekombranschen. Det är viktigt med politiskt stöd för att göra affärer i Kina och det är helt klart så att relationer är en förutsättning. I andra länder delar regeringen ut licenser och sedan får marknadskrafterna själva styra, i Kina överväger politikerna investeringarna nog.

– Jag träffar nog fler politiker än vad jag träffar kunder. Det är viktigt att ha politiskt stöd för att kunna göra affärer. Politikerna har mycket att säga till om när det gäller vem som blir utvald leverantör, säger Mats H Olsson.

Det är mycket viktigt att arbeta långsiktigt och det är

vi duktiga på förklarar Erik Feng, ansvarig för China Mobile-kontot. Den som tar mest av kundens tid vinner mest.

– Vi umgås med våra kunder hela tiden. Motorola är ett exempel på en bra relationsbyggare och har därför en bättre position i Kina än de har i övriga världen. Nokia och Nortel har bra produkter, men en sämre position här än i övriga världen. Det kan handla om att de inte fokuserat på relationsdelen, säger Erik Feng.



Erik Feng

**T**idigt annonserade Kina att tre standarder representeras i licenserna. Att China Mobile får en WCDMA-licens eftersom de är världens största GSM-operatör är självklart. Sedan kan det sannolikt bli fråga om en kombinerad WCDMA- och TD-SCDMA-licens som delas ut. För att ha en chans på även denna typ av kontrakt måste Ericsson kunna erbjuda ett nät som kan hantera båda lösningarna. I stället för att själva utveckla basstationer enligt den kinesiska standarden, väljer Ericsson att köpa in basstationer från den kinesiska tillverkaren ZTE.

– Vi har naturligtvis ambitionen att försvara vår starka marknadsställning i Kina och kanske till och med försöka förstärka den i flera avseenden. Då måste vi ha en lösning för alla tre standarder, säger Mats H Olsson.

Han berättar att de valde att samarbeta med ZTE, som inte tidigare hade någon partner, och som de upplever har en företagskultur som passar Ericsson bättre än de alternativ som stod till buds.

RNC, Radio Network Controller, kommer att anpassas så att den förutom WCDMA även stödjer TD-SCDMA. TD-SCDMA är en UMTS-teknik, vilket betyder att man använder samma kärnnät som WCDMA, men man har en helt annorlunda arkitektur av radioaccessnät.

Utveckling och anpassning av WCDMA-basstationen kommer främst ske på Ericssons FoU-center i Nanjing, men en del utveckling kommer även att ske i Peking.

– Vi har redan en del personal rekryterad som är igång med arbetet, samt ytterligare ett 25-tal personer identifierade, säger Dan Redin, chef för Ericssons forskning och utveckling i Kina.

– Just nu handlar det om att snabbt få upp farten med samarbetet med ZTE.



Dan Redin

**E**n speciell karakteristik jämfört med andra länder är att Kina har få operatörer, men många leverantörer. BDA China tror att de inhemska leverantörerna kommer att spela en större roll i 3G-utrullningen än vad de gjort hittills.

– Vi förväntar oss större marknadsandelar för Huawei och ZTE i 3G än vad de har i 2G. De var inte riktigt redo i den stora 2G-utbyggnaden, men de är mer ett hot mot de svagare utländska spelarna, säger Duncan Clark, analytiker på BDA China.

Huaweis taktik är mycket klar. De försöker komma in lågt första gången, kanske till och med gratis, och sedan höjer de priset till en normal nivå. Det gör de mycket konsekvent, det har man sett på flera håll förklarar Erik Feng. Huawei skulle gärna erbjuda en produkt som matchar Ericssons kvalitet till ett lågt pris, men det vi ser är att deras stabilitet inte är lika bra som Ericssons. Samtidigt erbjuder de ett pris som kanske är 30 procent lägre.

– Huawei är mycket aggressiva. De byter ut 2G-grejorna och sätter in sin egen teknik utan kostnad, det finns flera exempel på att de gjort så, säger Duncan Clark. >>





>> **M**en Ericsson har vägrat att konkurrera med priset. De kinesiska operatörerna är sofistikerade, och pris är inte den enda komponenten. Ericsson har relativt litet intresse av att bryta sig in på andras 2G-radionät. Det skulle bara bli dyrt för kunden eller för Ericsson, eller leda till att konkurrenterna försöker bryta sig in på Ericssons områden.

– Vad man kan tänka sig, och det gör vi, är att vi bryter oss in på kärnnät, eftersom det är mer strategiskt viktigt inför 3G. Framför allt är det att förbereda en attack vad det gäller 3G i de provinser där vi inte redan är inne, säger Mats H Olsson.

Andra leverantörer gör samma sak, sätter in sina egna system utan kostnad och väntar sedan på expansion. Idag är Ericssons marknadsandel drygt 40 procent för China Mobile och 28 procent i den mindre mobiloperatören China Unicom nät, varav hälften GSM och hälften CDMA. Ericsson siktar på en marknadsandel på minst 20 procent i WCDMA i Unicom nät.

– Vi siktar på att bryta oss in i provinser där våra konkurrenter har mindre än fem procents nationell marknadsandel hos China Unicom, säger Qiao Weizhou, ansvarig för China Unicom-kontot hos Ericsson.



Qiao Weizhou

Han tycker att Huawei är bra för Ericsson.  
– Huawei omger oss hela tiden så nu är vi mer aggressiva. Vi kan lära oss av Huawei. De förstår kundernas behov och har syftet att utveckla kundernas system. Många gånger introducerar Ericsson bara tekniken. Huawei är mer aggressiva på att själva definiera affärsmöjligheter.

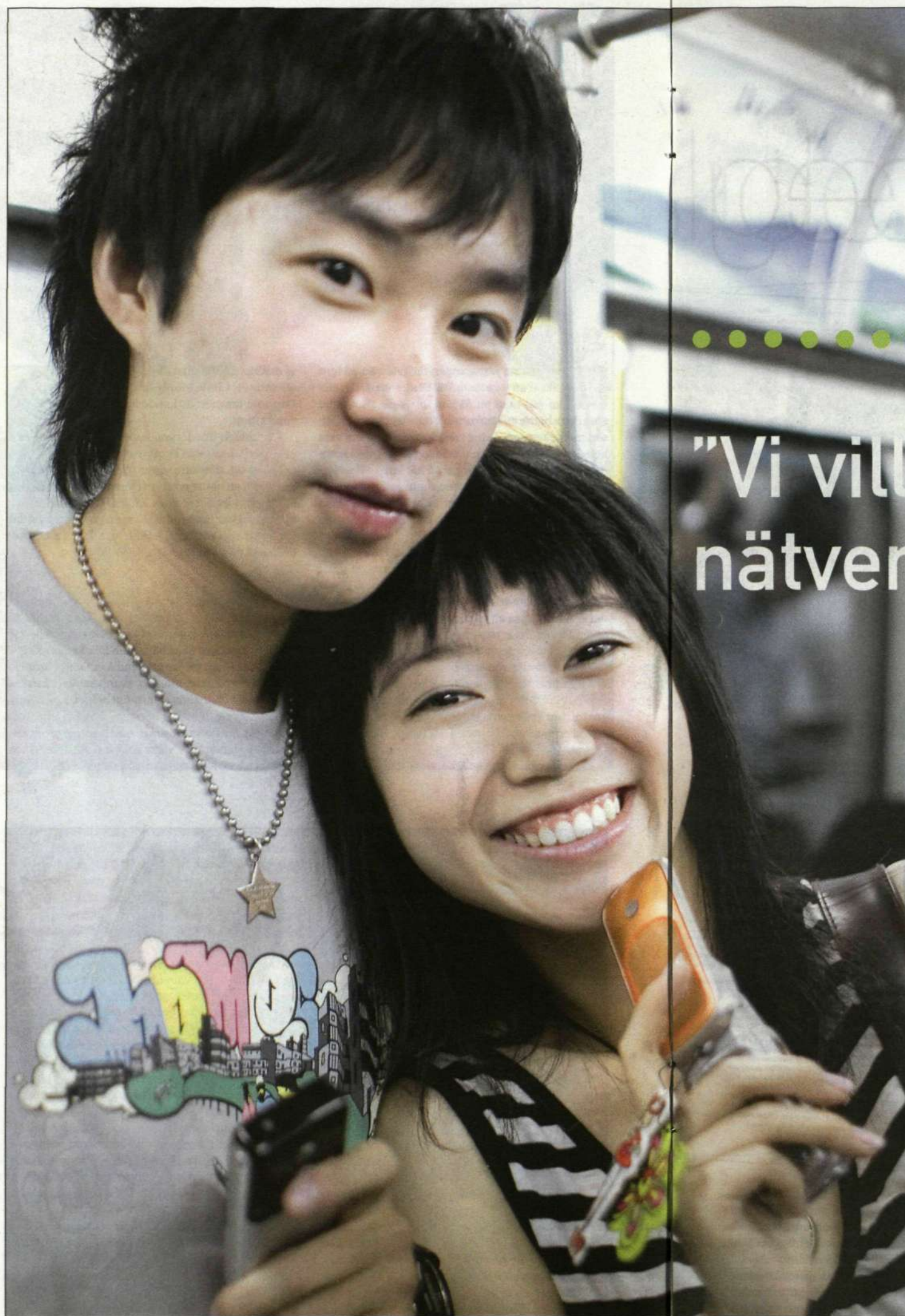
Det är uppenbart att Ericsson och Nokia kommer att klara sig bra när det gäller 3G, men Huawei och ZTE kommer att vara ett hot på vägen, anser Duncan Clark på BDA China.

Med en penetration på 26 procent är mobilmarknaden inte mättad. Analytiker tror på en penetration på uppemot 30 procent vid årets slut. Det är fortfarande ungefär fem miljoner nya kunder varje månad, precis som det har varit sedan 2001. Men många har också flera SIM-kort till sin mobil. BDA China uppskattar antalet SIM-kort till ett snitt på 1,4 per kund.

Duncan Clark anser att operatörerna investerar för mycket i sina nät. Det spelar ingen roll i en tillväxtfas, men vad händer när marknaden är mättad frågar han sig.

– Det är inte ett omedelbart problem, men problem kan lura om 18-26 månader, säger han.

– Jag tror att marknaden kommer att växa till dess vi har omkring 500-600 miljoner mobilabonnenter. Med nästan tio procents BNP-tillväxt år efter år så ökar dessutom den adresserbara gruppen, säger Mats H Olsson.



## "Vi vill spela nätverksspel på mobilen"

**Tunga basgångar** sipprar ut på gatan i ett av Pekings många varuhus. På tre rejäla våningar säljs bara mobiltelefoner. Dyrt. Billigt. Ultrabilligt. I entrén rockar ett band loss och några avancerat sminkade tjejer med ännu mer avancerade kjolar försöker charma publiken. Publiken står trångt och tittar länge, men rör inte en min.

En mobiltillverkare har kampanj. Köper man en ny mobil kan man vinna både riskokare och tv-apparater. Affärerna går bra, det är trångt med folk i de olika diskarna i varuhuset.

– En mobil är en statussymbol - den är ett "fashionstatement". Om människor i Kina är priskänsliga, så har de ändå varit villiga att betala för mobilen. Det har varit en stor överraskning, säger analytikern Duncan Clark.

I Kina kan man se unga människor med verkligt dyra mobiltelefoner som har MP3-spelare och kamera. Med Kinas enbarnspolitik så skämmer gärna föräldrarna bort sina barn.

– De vill att deras barn ska ha ett bra liv som de själva inte har haft, säger Duncan Clark.

Många kinesiska konsumenter föredrar utländska produkter eftersom de har högre status.

– Jag lutar inte på kinesiska varumärken. I butiken ville de kränga på mig en kinesisk mobil med diamanter, säger 22-åriga ZhangWen och himlar med ögonen. Jag valde istället att köpa den billigaste Nokian för 800 kronor.

Kinas starka mobiltillväxt drivs av lågkonsumerande abonnenter. 98 procent av China Mobiles nya kunder väljer kontantkort. Det kan bero på att kinesiska konsumenter vill ha enkelhet och koll på sin ekonomi. En stor grupp människor i Kina har dock inte råd med en mobil nästan hur billig den än blir. Skillnaderna mellan städer och landsbygd är mycket stor.

Tumme-kulturen växer i Kina. Kitty Ma och hennes pojkvän Leo Lee lärde sina föräldrar att använda SMS för några år sedan.

– En av anledningarna är att det är mycket billigare att skicka SMS än att ringa. Vår generation har lärt sig att kommunicera med SMS istället för att ringa varandra. Vi vet knappt hur man ringer, säger Kitty Ma och skrattar.

Kitty och Leo skickar mellan 500 och 1000 meddelanden i månaden. De abonnerar på China Mobiles M-Zone som är ett ungdomsorienterat varumärke där meny i mobilen ändras efter tjänstebudet. Det finns exempel på "King of SMS"-tävlingar där unga skickar över 300 SMS – om dagen.

SMS-användandet ökar och inkomsterna från samtal minskar i Kina. När SARS-epidemin bröt ut boomade användandet av SMS i landet. Kinas tumnavigatörer skickade 217,76 miljarder meddelanden under 2004, vilket är en ökning med närmare 60 procent jämfört med föregående år. Det är nästan 7000 SMS per sekund, och med en förtjänst på 10 öre per SMS blir det snabbt en slant. Tio miljarder SMS skickades bara under det kinesiska nyåret.

– Att SMS är mycket stort har kanske med den kinesiska kulturen att göra. Man håller kontakten men man behöver inte besvara andra genom att ringa upp olämpligt. Användargränssnittet för SMS på kinesiska är också mycket bra, säger Erik Feng och demonstrerar vant prediktiv textinmatning på kinesiska.

Det är mest spel som lockar Kitty och Leo. Just nu är det Pao-pao long som man kan spela både själv och med andra i nätverk. Men mobilerna är för klena tycker de.

– Vi vill ha fler spel i mobilen och nedladdningshastigheten måste bli snabbare. Det tar för lång tid att ladda ned nya spel.

Kitty Ma kan tänka sig en 3G-mobil, men det beror på vad den kostar. Kostar den mer än 5000 kronor är det alldeles för dyrt.

– 3G är attraktivt för oss. Vi gillar att testa nya saker, säger Kitty Ma.

– Just bara för att de är nya!





text: gunilla tamm

Att sja om framtiden är inte lätt. För drygt tio år sedan presenterades "2005 - Ericssons väg in i nästa sekel". Det var ett ambitiöst försök att förstå framtiden och förbereda sig för den. Nu har vi kommit till år 2005 och Kontakten tar reda på hur väl scenarierna har stämt.

# Scenarier speglade framtiden

**Den organisation** och strategi som Ericsson hade i mitten av 1990-talet grundade sig på en studie, "Ericsson in the '90s", som koncernens dåvarande vd Lars Ramqvist presenterade vid ett stort chefsmöte i tyska Sonthofen hösten 1990. I början av 1995 tog Lennart Grabe, då ansvarig för affärsutveckling på Ericsson, initiativet till en bred uppföljning av programmet för att identifiera framtida affärsmöjligheter. Projektet växte i omfattning och blev så småningom "2005 - Ericssons väg in i nästa sekel". Det var ett ambitiöst försök att förstå framtiden och förbereda sig för den.

Lars Ramqvist gav samtidigt Lennart Grabe i uppdrag att se över koncernens strategier och uppdatera marknadsbudskapen. Till sin hjälp tog han Berth Eklundh, som då arbetade på Ericsson och han rekommenderade, och arbetade fram, upplägget med scenarier.

Främst skulle den samlade kunskap, som arbetet resulterat i, vara en grund för att Ericsson snabbare än konkurrenterna skulle kunna anpassa sig till framtidens förändringar. Målet var att Ericsson om tio år skulle vara världens ledande leverantör inom telekom.

I årsredovisningen 1996 finns en artikel om "2005-Ericssons väg in i nästa sekel". Där sägs att framtiden blivit svårare att förutse eftersom fler nya spelare kommit in på scenen. Samtidigt såg man en dominerande trend nämligen sammansmältningen av telekom, data och media.

Behovet av multimediamarknaden växte och var ett område där det fanns flera olika tekniska lösningar. Det handlade om fast och trådlös telekommunikation, kommunikation över IP men också kabel-TV eller radio och TV över satellit. Man menade att alla dessa lösningar skulle komma att samverka.

"2005 - Ericssons väg in i nästa sekel" bygger på tre scenarier. De behandlade trender som man för mer än tio år sedan kunde se. Scenarierna, som också tog upp olika osäkerhetsfaktorer, ska ses som en beskrivning av olika möjliga framtidsperspektiv. Man pekade på olika krafter som kunde påverka den tänkta utvecklingen. Dit hörde bland annat Internet, globalisering, mobilitet, fortsatt avreglering av telekombranschen samt allt otidigare gränser mellan telekom, media och data.

De tre scenarierna var Service Mania (tjänsteutbudselorado), Gran Tradizione (traditionsbunden utveckling) och Up and Away (total flexibilitet).

I Service Mania är telekombranschen avreglerad. Konsumenterna köper färdiga paketlösningar från informationsmäklare. Telekom-, data- och mediamarknaden har växt ihop. Det är enkelt och billigt att överföra stora mängder information. Nätintelligen ligger i nätan slutna datorer.

I Gran Tradizione är telekombranschen fortfarande reglerad och den mesta kommunikationen sker via traditionell telefoni både fast och trådlös. Data, telekom och media är skilda branscher. Inter-

6

## 2005 Ericssons väg in i nästa sekel

"2005 - Ericssons väg in i nästa sekel" är namnet på det mest ambitiösa försöket i Ericssons historia att förstå framtiden och förbereda sig för den. Åtskilliga tusen timmar har lagts ner och över 500 personer, externa såväl som interna experter på olika områden, har varit engagerade.

Ericsson måste också utveckla förmågan att sätta i åtgärder. Mer av en marknadsutveckling. Priset kommer att bli allt mer känsligt för framtiden. Marknaden växer som en effekt av avregleringen som sker från över telekombranschen runt hela världen. Många olika aktörer vill in och konkurrera. De klassiska operatörernas roll blir otidigare försvagad och de nya aktörerna blir allt viktigare. Marknaden växer inte bara utan den viktigaste arbets i framtiden, är särskilt viktigt att nämna.

Lära känna slutanvändaren  
Ericsson måste utveckla en bättre förmåga för slutanvändaren, affärskunden eller konsumenten. Även som systemintegrator måste vi känna till hur slutanvändaren tänker och vilka behov han har. Detta måste också vara grunden till produktutveckling. De produkter som vi tar fram ska vara motiverade av ett slutanvändarbehov.

Ericsson kan inte vara borta på allt. Därför ska forskning och utvecklingsresurser ligga på områden där Ericsson kan ha en verkande position. I övrigt ska vi inte vara för långt fram för att ingå i gemensamma projekt med andra företag som håller värdekedjan på sina respektive områden. Ericsson måste också geografiskt sprida koncepten. Kunskapen ska finnas där marknaden finns.

Koncernen måste också tydligare utveckla en programvarubaserad produktionsmodell baserad på programvaror istället för apparater. I samband med detta kommer också behovet av ett system för ledning av allt mer öppna system att öka. Ericsson ska bli mer kompatibel. Det kommer inte att finnas plats för några av de stora egna lepp.

Det är ett stort material som producerats för "2005 - Ericssons väg in i nästa sekel". Över 500 personer har varit involverade. Det har varit många möten och sammanträden inom Ericsson men också experter från flera forskningsinstitut och olika konsultföretag. Arbetet har pågått över ett år.

7

## En framtid i tre versioner

Scenarioplanering har spolat en stor roll i det omfattande utredningsarbete som ligger bakom "2005 - Ericssons väg in i nästa sekel". Det handlar inte om att förutsäga framtiden, utan om att se möjliga framtidsutvecklingar. De olika scenarierna ska hjälpa till att öppna sinnet och göra det lättare att se olika möjligheter. Scenarier ska inte sammanblandas med prognoser eller en eventuellt önskvärd händelseutveckling.

Scenarierna behandlar ett stort utval av tekniska utvecklingar och informationsutveckling. Till exempel: Hur ser utvecklingen ut på, och vad kommer att hända med avregleringen av telekombranschen? Hur framgångsrika kommer Internet att bli? Var kommer kommunikationssystemens intelligens att finnas? I nätet eller i apparaten?

Tre möjliga scenarier med olika utvecklingsriktningar har man utarbetat. De är: Service Mania, Gran Tradizione och Up and Away (ungefär total flexibilitet).

Service Mania  
I denna värld är telekombranschen i stort sett avreglerad och informations- och informationsutvecklingen är snabb. Konsumenterna köper färdiga paketlösningar från informationsmäklare. Man efterfrågar avancerade tjänster, ingen har chans att ensam ha kontroll över det enorma datanätet. Data-, telekom- och mediamarknaden har till stor del växt ihop. Det finns ett stort behov av avancerade tjänster. Det är enkelt och billigt att överföra stora mängder information. Nätintelligen ligger i nätan slutna datorer. Det är informationsutvecklarna som är det som kommer att "ge" konsumenterna. Unga och gamla kommer att ha tillgång till Internet och TV över satellit.

Gran Tradizione  
I denna värld är folks värderingar betydligt mer traditionella. En större intresse för familj, värdeaktiva och värdeaktiva. Det finns fortfarande en stor roll för apparater. Avregleringen är total. Det mesta av informationsdistributionen sker över Internet, och gränserna mellan data, telekom och media är nästan helt osynliga. Konsumenterna betalar inte särskilt mycket för information och kommunikation. Det mesta är gratis. Det är enkelt och billigt att överföra stora mängder information. Nätintelligen ligger i nätan slutna datorer. Det är informationsutvecklarna som är det som kommer att "ge" konsumenterna. Unga och gamla kommer att ha tillgång till Internet och TV över satellit.

Up and Away  
Denna värld är fullständigt övervinnad av elektroniska apparater. Alla är uppkopplade till alla alla bilda öden. Intelligen ligger i apparaten. Avregleringen är total. Det mesta av informationsdistributionen sker över Internet, och gränserna mellan data, telekom och media är nästan helt osynliga. Konsumenterna betalar inte särskilt mycket för information och kommunikation. Det mesta är gratis. Det är enkelt och billigt att överföra stora mängder information. Nätintelligen ligger i nätan slutna datorer. Det är informationsutvecklarna som är det som kommer att "ge" konsumenterna. Unga och gamla kommer att ha tillgång till Internet och TV över satellit.

7

## Vad vill Ericsson i framtiden?

Arbetet med "2005 - Ericssons väg in i nästa sekel" har lett till en rad slutsatser. Främst ska den samlade kunskapen som arbetet resulterat i vara en grund för att koncernen snabbt ska kunna anpassa sig till framtidens förändringar. Men det har också lett till vissa konstateranden om vad Ericsson tror och hur Ericsson ser på sin roll i framtiden. Detta ska vara grunden till hur Ericsson ska agera i framtiden.

Ericsson tror på en värdeutveckling som leder till att:  
 ■ Kommunikation med röst, data, bild och video kommer att vara allt viktigare i framtiden. Detta innebär att vi måste utveckla våra produkter för att kunna hantera denna information. Adressen till denna kommer att publiceras i Kontakten nästa information. Med detta kommer det också att hållas möten via på arbetsplatserna där chef ska informera medarbetarna. Bland annat med hjälp av video där Lennart Grabe och Lars Ramqvist presenterar "2005 - Ericssons väg in i nästa sekel". Information kommer också att dyka upp i lokala nyhetsbrev och personaltidningar samt andra informationskanaler.

7

## Hur får jag veta mer?

Kontakten kommer i januari att publicera en hel bilaga om "2005 - Ericssons väg in i nästa sekel". Där kommer vi att diskutera på ett sätt som är lätt att förstå "2005" kommer att betyda i praktiken. Med detta kommer det också att finnas en uppdatering om vad som hänt i internettet kommer du också lära dig om vad som händer och vad som händer i praktiken. Adressen till denna kommer att publiceras i Kontakten nästa information. Med detta kommer det också att hållas möten via på arbetsplatserna där chef ska informera medarbetarna. Bland annat med hjälp av video där Lennart Grabe och Lars Ramqvist presenterar "2005 - Ericssons väg in i nästa sekel". Information kommer också att dyka upp i lokala nyhetsbrev och personaltidningar samt andra informationskanaler.

7

## En framtid i tre versioner

Scenarioplanering har spolat en stor roll i det omfattande utredningsarbete som ligger bakom "2005 - Ericssons väg in i nästa sekel". Det handlar inte om att förutsäga framtiden, utan om att se möjliga framtidsutvecklingar. De olika scenarierna ska hjälpa till att öppna sinnet och göra det lättare att se olika möjligheter. Scenarier ska inte sammanblandas med prognoser eller en eventuellt önskvärd händelseutveckling.

Scenarierna behandlar ett stort utval av tekniska utvecklingar och informationsutveckling. Till exempel: Hur ser utvecklingen ut på, och vad kommer att hända med avregleringen av telekombranschen? Hur framgångsrika kommer Internet att bli? Var kommer kommunikationssystemens intelligens att finnas? I nätet eller i apparaten?

Tre möjliga scenarier med olika utvecklingsriktningar har man utarbetat. De är: Service Mania, Gran Tradizione och Up and Away (ungefär total flexibilitet).

Service Mania  
I denna värld är telekombranschen i stort sett avreglerad och informations- och informationsutvecklingen är snabb. Konsumenterna köper färdiga paketlösningar från informationsmäklare. Man efterfrågar avancerade tjänster, ingen har chans att ensam ha kontroll över det enorma datanätet. Data-, telekom- och mediamarknaden har till stor del växt ihop. Det finns ett stort behov av avancerade tjänster. Det är enkelt och billigt att överföra stora mängder information. Nätintelligen ligger i nätan slutna datorer. Det är informationsutvecklarna som är det som kommer att "ge" konsumenterna. Unga och gamla kommer att ha tillgång till Internet och TV över satellit.

Gran Tradizione  
I denna värld är folks värderingar betydligt mer traditionella. En större intresse för familj, värdeaktiva och värdeaktiva. Det finns fortfarande en stor roll för apparater. Avregleringen är total. Det mesta av informationsdistributionen sker över Internet, och gränserna mellan data, telekom och media är nästan helt osynliga. Konsumenterna betalar inte särskilt mycket för information och kommunikation. Det mesta är gratis. Det är enkelt och billigt att överföra stora mängder information. Nätintelligen ligger i nätan slutna datorer. Det är informationsutvecklarna som är det som kommer att "ge" konsumenterna. Unga och gamla kommer att ha tillgång till Internet och TV över satellit.

Up and Away  
Denna värld är fullständigt övervinnad av elektroniska apparater. Alla är uppkopplade till alla alla bilda öden. Intelligen ligger i apparaten. Avregleringen är total. Det mesta av informationsdistributionen sker över Internet, och gränserna mellan data, telekom och media är nästan helt osynliga. Konsumenterna betalar inte särskilt mycket för information och kommunikation. Det mesta är gratis. Det är enkelt och billigt att överföra stora mängder information. Nätintelligen ligger i nätan slutna datorer. Det är informationsutvecklarna som är det som kommer att "ge" konsumenterna. Unga och gamla kommer att ha tillgång till Internet och TV över satellit.



Jonas Roupé

Jag tror att alla hade sitt favoritscenario. Mitt var Up and Away, medan många i ledningsposition kanske snarare såg fram emot Gran Tradizione. I arbetsgruppen räknade vi med att det i själva verket skulle bli en mix av scenarierna som skulle realiseras, förklarar Jonas Roupé. Han tycker att mycket av det som sägs i "2005 - Ericssons väg in i nästa sekel" är vägledande för koncernen också idag.

Projektet bidrog till att Ericsson skaffade sig kunskap om omvärlden även om en del av de strategiska val som vi i projektet rekommenderade inte föll i god jord hos den högsta ledningen, säger Jonas Roupé.

Han berättar att Cisco var ett av de företag som stod på listan över potentiella uppköpskandidater, för att bredda Ericssons fastnätserbjudande. Verkställande ledningen valde dock att i stället fokusera investeringarna på radio och AXE.

Internet var ett område där högsta ledningen inte förutsåg den enorma genomslagskraft det skulle få. 1995 var det inte heller så många som var ute och surfade på nätet. Hos dem som arbetade med forskning och utveckling fanns dock en större tilltro till Internet.

Ett stort arbete gjordes för att scenarierna skulle nå ut till de anställda och det hölls både seminarier och informationsträffar. Kontakten gjorde en specialbilaga om de tre scenarierna.

Att förstå framtiden genom scenarier var något nytt inom telekombranschen för tio år sedan och Ericssons arbete med att ta fram scenarierna fick stor extern uppmärksamhet.

"Framtidsstudier i stora organisationers långsiktiga planering: analysmodell och fallstudier" är titeln på en doktorsavhandling, som Kent Ehliasson nyligen lagt fram på Linköpings universitet, där Ericsson och det svenska försvaret är de två fall som studerats.

Mittan av 1990-talet var en brytningstid. Inom telekom höll branschen på att avregleras, Internet kom och mobiltelefonen utvecklades starkt. För försvaret var hotet från öster inte lika aktuellt längre, förklarar Kent Ehliasson.

Inom försvaret använde man framtidsscenarierna i den strategiska planeringen men inte på Ericsson, där var scenarierna ett försök att förstå framtiden.

En svårighet som projektgruppen hade på Ericsson var att högsta ledningen inte deltog under själva projektarbetet och därför hade svårt att ställa om sitt tankesätt, säger Kent Ehliasson.

Efter "2005 - Ericssons väg in i nästa sekel" har Jonas Roupé deltagit i åtskilliga scenariearbeten men inget så omfattande.

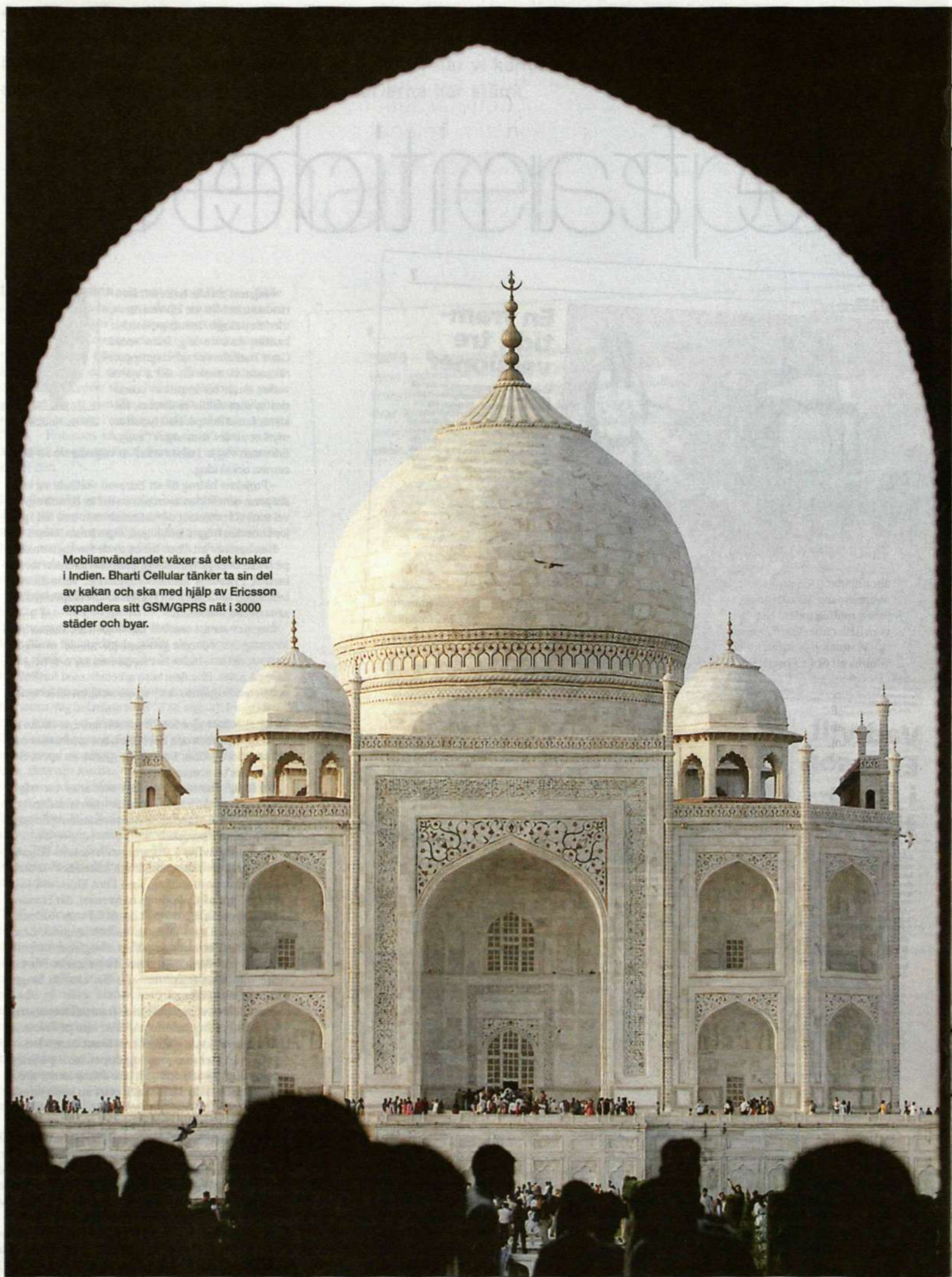
Det är precis som ugglan säger i Alice i underlandet - "Vet du inte vart du vill spela det ingen roll åt vilket håll du går." Bara genom att se till att vi idag - bättre än våra konkurrenter - förstår vart omvärlden är på väg och var vi vill vara imorgon, kan vi se till att vi verkligen kommer dit. Därför är framtidsstudier så viktiga för Ericsson, avslutar han.

Nu med facit i hand kan man konstatera att vi inte ser något renodlat scenario, men att de gemensamma drivkrafterna väl beskriver perioden fram till idag men också utvecklingen framgent, säger Jonas Roupé, som var med i projektgruppen, som representant för den dåvarande divisionen för mobiltelefon amerikansk standard. Idag är han ansvarig för affärsutveckling och affärskontroll inom Ericsson

Advisory Services, den del av Global Services, som hjälper operatörer med rådgivning och utbildning. Han är den enda ur LME:s scenariegrupp som är kvar på Ericsson. I de rekommendationer som lades fram 1995 påpekades det att Ericsson måste klara utveckling i alla tre scenarierna riktning eftersom man inte kunde veta vilket scenario som skulle slå in.



Mobilanvändandet växer så det knakar i Indien. Bharti Cellular tänker ta sin del av kakan och ska med hjälp av Ericsson expandera sitt GSM/GPRS nät i 3000 städer och byar.





Härom året passerade Indien, som andra land efter Kina, det magiska miljardstrecket i population. En miljard människor. På denna jättemarknad är Bharti Cellular ledande mobiloperatör. Genom ett nytt avtal med Ericsson ska bolaget erövra nya marknadsandelar.

# Bharti öppnar dörren för masstillväxt

**Bharti Tele-Venture** är en av Indiens ledande teleoperatörer med ungefär 25 procent av landets abonnenter. Den andelen innebär drygt 11 miljoner abonnemang (januari 2005), varav lite mer än 10 miljoner mobilkunder. När marknaden nu förutspås växa håller inte Bharti nere ambitionerna.

– Vi tror att antalet mobilabonnemang här kan komma att öka till bortåt 100 miljoner de närmaste 18 månaderna eller så. Och som ledande på fältet vill vi självklart befästa vår andel av totalsiffran, säger Bhartis marknadsföringsansvarige Atul Bindal.

En sådan ökning skulle i så fall innebära i princip en fördubbling. Hur är det möjligt? Atul Bindal menar att priset på själva telefonerna är avgörande:

– Den vanlige mobilanvändaren i Indien har inte råd att betala 60, kanske 70 dollar för en telefon. Mobiltelefoner för runt 40 dollar är rätt medicin, säger han.

– Detta skulle få ner totalkostnaden för abonnenten och vi tror att det skulle öppna marknaden och skapa samma genomslag som vi sett i Kina.

Frågan är då närmast vilken typ av mobiltelefoner som de 50 miljoner nya användarna kommer nappa på.

– Vi har ett antal språk i det här landet och den kundgrupp som vi nu siktar på kommer inte vara intresserad av en engelskspråkig SMS-tjänst, utan av en som fungerar med det lokala språket. Utöver det kan man se att i mindre städer och byar på landsbygden har mobilanvändare stor nytta av att kunna jämföra priser på varor och artiklar och så vidare. Så om det finns något sätt att förmedla sådan information direkt i mobiltelefonen skulle det vara utmärkt för att öppna marknaden för oss. Det är en kombination av röst- och andra tjänster som behövs, säger Atul Bindal.

**Enterprise** är ett potentiellt tillväxtområde för Bharti. Operatören som redan förser de 800 ledande företagen i landet med tjänster. Under dessa finns ytterligare cirka 3000 affärsrörelser och i kundsegmentet små och mellanstora företag finns så många som upp till 25 miljoner företag – och alla dessa är potentiella kunder till Bharti.

– Om man tittar på behoven hos dessa kunder så har de i dag inga mobila kontorslösningar eller mobila lösningar i det området, och vi tror att detta kan vara en av de främsta möjligheterna för oss.

## fakta: bharti tele-ventures limited

Bharti Tele-Ventures Limited, ett företag under Bharti Enterprises, är sedan starten 1995 ett av Indiens ledande telekombolag med totalt 12,26 miljoner abonnemang varav 11,39 miljoner är mobilabonnemang (april 2005). Bolaget erbjuder också fastnätstjänster och Internet genom DSL. Vidare har man genom undervattenskabel uppkoppling i Singapor och Chennai.

Bharti Tele-Ventures har utsetts till årets indiska teleoperatör 2005.

Läs mer på: [www.bhartiteleventures.com](http://www.bhartiteleventures.com)

– Jag tror att den främsta konkurrensfördelen är att ha GSM, GPRS, WCDMA och, förhoppningsvis snart, HSDPA i samma telefon – väl integrerat och med ändamålsenlig design, säger han.

**Mobiltelefoni** har utvecklats enormt de senaste åren. En mobiltelefon används inte bara till att ringa med, utan andra funktioner blir allt viktigare. Textmeddelanden, bilder och musik är områden som de allra flesta aktörer på marknaden satsar på. Samtidigt finns också behovet av billiga telefoner att ringa vanliga röstsamtal med. Den här utvecklingen har medfört en ökad variation i utbudet, vilket i sin tur innebär att till exempel operatörer måste göra olika satsningar för olika produkter.

Grupper som särskilt står i fokus för Bharti är yngre människor samt enterprise. Det är där man finner efterfrågan på mer avancerade tjänster som inte rör röstsamtal.

– Du vet, man kan dela in sådana tjänster i två eller tre typer. Där finns självklart textmeddelanden, exempelvis SMS och P2P. Baserat på det har vi lanserat en del tjänster som till exempel Easycharge – det är närmast en elektronisk transaktionstjänst vilken ska kunna leda vidare till mobil handel senare i år. Det andra är hela infotainmentområdet. Där har vi en portal med namnet Airtel Live, som innehåller filmer, musik, spel och data. Den finns redan tillgänglig. Slutligen har vi, för både stora och små företag, mobila tjänster för kontoret med Blackberry och andra e-posttjänster, säger Atul Bindal.

Nu knyter Bharti nya band med storleverantören Ericsson: till en jätteexpansion står Ericsson för nätkapaciteten. Genom att bolaget också står för tjänster kan Bharti helt koncentrera sin verksamhet på business och på sina kunder. Affären är värd imponerande närmare 1,9 miljarder svenska kronor (250 miljoner USD) och möjliggör för Bharti att expandera sitt GSM/GPRS-nät i 3 000 städer och byar i 15 olika regioner.

Ett viktigt resultat av affären med Ericsson är den geografiska spridningen. Den utbyggnad som nu tar vid kommer innebära att Bharti når abonnenter i områden där täckning saknats helt. Landsbygden är i dag väldigt eftersatt på det området i stora och extremt folkrika Indien.

Jan Campbell, chef för Ericsson i Indien, menar att det nya avtalet stärker Ericssons position som Bhartis partner för lång tid framöver.

– Expansionen gör det möjligt för Bharti att erbjuda nya och bättre tjänster till sina kunder, liksom att täcka nya områden där täckning saknas, säger Jan Campbell.

Ericsson och Bharti har redan ett samarbete som sträcker sig långt bak i tiden. I dag står Ericsson bland annat för Bhartis GSM/GPRS-nät i 15 av 23 regioner. Den utökade täckningen i Indien startar i juli i år.

Atul Bindal ser bara fördelar med partnerskapet med Ericsson. Framför allt lyfter han fram relationen till slutanvändarna.

– Vi måste vara uppmärksamma på slutanvändares behov. Jag tror att i slutändan är denna bransch mycket mindre teknisk och handlar mer om marknadsföring och användarvänlighet, sett ur kundperspektiv. Och ju mer vi kan göra för dem desto mer värde kan vi skapa i partnerskapet med Ericsson.

– En av de största utmaningarna för oss är hur vi ska klara tillväxten, och där måste alla våra partner vara med när det gäller att dimensionera olika projekt, säger Atul Bindal.



Jan Campbell



Månadens kurstips från Mindset

## Ledarskap för projektledare

*En av de svåraste men samtidigt mest tillfredsställande situationerna man kan försätta sig i är att leda tillfälligt sammansatta grupper mot utmanande mål. Att tydligt visa vart vi ska. Att entusiasmera och motivera. Att hindra och hantera konflikter. Att med kort startsträcka växla ut mesta möjliga ur en grupp. Projektledarens roll är att leda - inte bara projektutförandet - utan också projektets medlemmar. Inget händer av sig självt.*

### Om kursen

Under kursens två dagar fokuserar vi på den unika ledningssituation som uppstår i projekt. Du får teorier och verktyg för att arbeta med tillfälligt sammansatta grupper, du lär dig driva förändringsarbete och du får lära dig att analysera konflikter och hantera eldfångda situationer. Under kursen behandlar vi också hur grupper utvecklas över tiden och vilka speciella krav det ställer på dig som projektledare. Längs hela resan växlar vi mellan teori, praktiska övningar och rollspel.

### Kursmål

Efter kursen är du stärkt i din roll som ledare. Du har fått ökad förståelse för individens behov och för hur grupper utvecklas - och kan använda den nya kunskapen praktiskt. Du har ökat din förmåga att tolka dina medarbetares

signaler och förstår hur du kan anpassa din egen ledarstil för största möjliga effekt. Utöver detta hanterar du dessutom tekniker som coaching, konflikt hantering och feedback.

### Fakta

#### Kursstarter

051003-051004 i Stockholm  
051116-051117 i Göteborg  
051208-051209 i Stockholm

#### Pris (inkl. 20% rabatt)

8 720 kr exkl moms

#### Kursstarter och bokning

Kursstarter och bokning hittar du i Ericsson Buyer

#### Mer information om kursen

Gå till [www.mindset.se/ericsson](http://www.mindset.se/ericsson) eller ring 08-52 72 88 70 eller sms:a **Mindset Ericsson** till 711 60

Mindset i Stockholm  
Drottninggatan 50  
111 21 Stockholm  
Tel: 08-5272 8870

Mindset i Göteborg  
Odinsgatan 13  
411 03 Göteborg  
Tel: 031-802 902



**Vi håller kursen**  
Följer Du med?

**3G - IMS - SIP - VoIP**  
**IP - IPv6 - WiMAX - WLAN**

Se höstens kursutbud på:  
[www.ip-solutions.se/eritrain/](http://www.ip-solutions.se/eritrain/)



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

**TILL ALLA PÅ ERICSSON!!**

kemtvätta till OSLAGBARA priser

**Prisex:**

Kostym / Dräkt	<b>95:-</b>	ordnr: 195:-
Byxa / Kjol	<b>45:-</b>	ordnr: 95:-
Kavaj	<b>50:-</b>	ordnr: 100:-
Skjorta	<b>12:-</b>	ordnr: 35:-

Gäller mot uppvisande av ericsson badge

(priserna ink moms, gäller tills vidare)



**GK TEXTILSERVICE**  
KEMTVÄTT & SKRÄDDERI

Finlandsgatan 18 08-751 10 90 164 93 kista  
[www.gktextil.se](http://www.gktextil.se) [info@gktextil.se](mailto:info@gktextil.se)

**TOSHIBA** Innovative Semiconductor Solutions

For Mobile applications

#### Man-Machine Interface

Illumination Sensor  
Power Booster  
TFT Display  
TFT Driver  
LEDs and Drivers

#### Base Band and Multimedia

Dynastron Camera  
SoC for Mobile Phones  
Multi-Media Engine  
System Memory  
Removable Memory

#### RF Discrete Components

#### Common Components



[www.toshiba-components.com](http://www.toshiba-components.com)



ericsson runt

redaktör: gunilla tamm



Leif Edwall.

## Kunglig utnämning

Det är inte många som kan sätta titeln Honorärkonsul på sitt viskort men det kan Leif Edwall, som är ansvarig för Ericsson i Nigeria. För ett tag sedan utsågs han av kung Carl Gustaf att representera Sverige som hederskonsul i Lagos.

– Min viktigaste uppgift är att främja relationerna mellan Nigeria och Sverige, säger Leif Edwall.

"Jag får många tillfällen i olika sammanhang att diskutera affärsmöjligheter mellan länderna"

En viktig kanal för detta är Nigerian – Swedish Chamber of Commerce, Nigeriansk-Svenska Handelskammaren, som han varit med att starta och där han är vice vd (Deputy President)

– Utnämningen innebär också att jag får många tillfällen i olika sammanhang att diskutera affärsmöjligheter mellan länderna och givetvis inte bara för Ericsson, säger Leif Edwall.

Han arbetar sedan 1985 på Ericsson och är sedan ett och ett halvt år tillbaka chef för Ericsson i Nigeria med ansvar för region Västafrika, som omfattar elva länder.

ur arkivet



En robot med lur och fingerskiva i trä på en mexikansk festival, 1930.

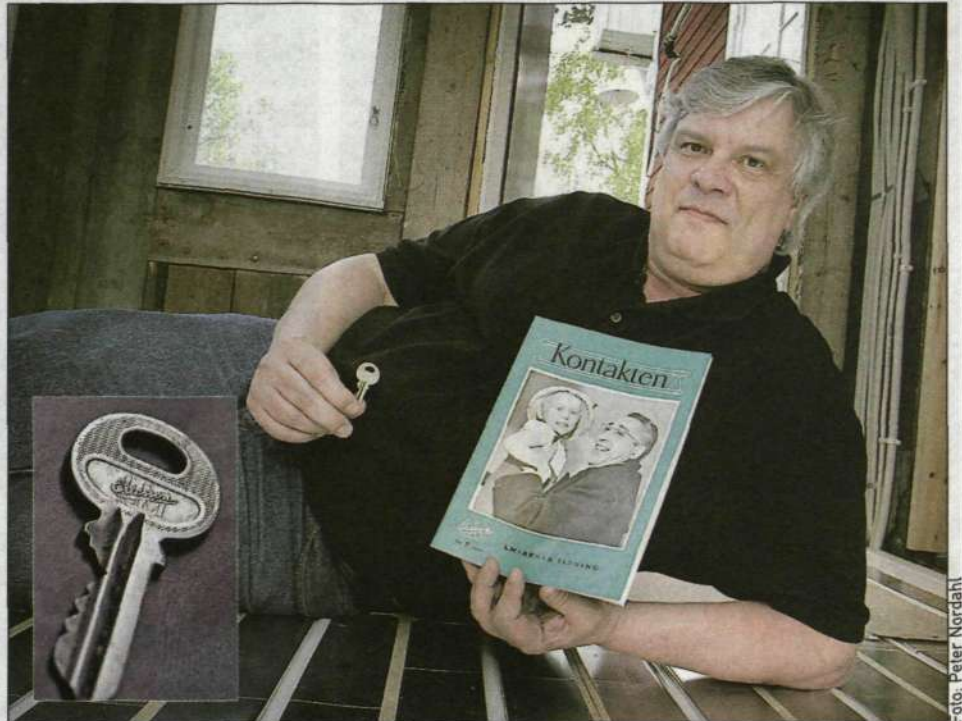


Foto: Peter Nordahl

Rickie Kåveby har hittat många gamla nummer av Kontakten som fungerat som isolering i hans hus. Nyckeln till hans ytterdörr kommer också från Ericsson.

## Han bor i ett riktigt Ericssonhus

På Rickie Kåvebys dörrnyckel står det LM Ericsson och några av fönsterbräderna i hans hus har varit dörrar på Ericsson. Nyligen hittade han ett gammalt nummer av Kontakten i isoleringen under sitt hallgolv.

För ett tag sedan hörde Rickie Kåveby, som jobbar med IMS på Ericsson, av sig till Kontakten. Han berättade om sitt hus i Nacka. Det är byggt 1918 och köptes 1939 av Edvin Rytterlund, morfar till Rickies fru och snickare på LM Ericsson.

När Edvin renoverade huset hade han möjlighet att använda spillvirke, packmaterial, kabeltrummor och liknande från sin arbetsplats. Byggmaterialet tog han hem på cykel, en ganska lång väg från Älvsjö via Hornstull till Lännersta i Nacka.

– När vi flyttade in 2002 satte vi igång att renovera huset för att kunna bo här permanent, berättar Rickie Kåveby.

Den del av huset där entrén finns byggdes till i början av 1960-talet. När han nu i våras började renovera här upptäckte han att golvet var isolerat med gamla veckotidningar.

– Pulsen steg en aning när vi bland alla tidningar upptäckte ett Ericssonkuvert adresserat till Edvin

Rytterlund. Det visade sig innehålla ett perfekt exemplar av Kontakten nummer 2 från 1962, säger Rickie Kåveby.

Där hittade han en hel del intressant läsning med bland annat ett reportage från LM Ericssons snickarverkstad. En artikel handlade om planeringen av Telefonplans tunnelbanestation och en annan om en order till Televerket på 12,5 miljoner kronor.

Rickie Kåveby fortsätter att renovera familjens hus och vem vet vilka Ericssonminnen som döljer sig i väggarna och golven.

PS. Jo då, det fanns mer. I ett mail nyligen berättade han att när han rev taket i entrén hittade han ett hundratal tidningar som isolering. Bland dessa tolv nummer av Kontakten från 1945 till 1958. I nummer 1 1945, som kom ut i juli, berättades att tidningen fått nytt utseende och att den nu skickas hem till alla anställda.

## Grattis Komunikacije

Kontakten framför härmed sina hjärtliga gratulationer till kollegan Komunikacije som är Ericsson i Kroatiens tidning och som i år fyller 40 år. Sedan mars 1965 har fler än 430 nummer av tidningen kommit. Ungefär 5 000 exemplar distribueras varje månad.

– Även om tidningen ändrat både namn och form har den hela tiden varit och är fortfarande en av de viktigaste interna och externa kanalerna för vår kommunikation, säger Snjezana Bahtijari, som är chefredaktör och ansvarig för kommunikation på Ericsson i Kroatien.

**Komunikacije**

Enterprise Event 2005

**evolucija**

**Razvoj poslovnih sustava**

Uspješnije poslovne ljage: savjet Ericssonovih stručnjaka za stvaranje poslovnih sustava koji su je proširili na svjetsko tržište i uspješno izveli. 47 i 48

ERICSSON





Samtliga Sony Ericssons telefonmodeller SAR-testas innan de släpps ut på marknaden. Vid mätningen använder man ett plastskal som har formen av ett huvud som fylls med vätska som har samma elektriska egenskaper som ett mänskligt huvud. Syftet med mätningarna är att försäkra sig om att telefonerna uppfyller de gränsvärden som gäller för radiovägsexponering.



Lennart Hamberg fäster mobiltelefonen i en hållare under ena huvudhalvan innan han börjar mätningen. Från datorn specificerar han mät-punkterna.



## Noggrann test i många steg

Ett plastskal i form av ett människohuvud fyllt med vatten, socker och salt har huvudrollen när Sony Ericssons mobiltelefoner SAR-testas. Tanken är att skapa förutsättningar som liknar dem i den mänskliga kroppen och **försäkra sig om att alla telefonmodeller uppfyller gällande gränsvärden för radiovägsexponering.**

**SAR, som står för** Specific Absorption Rate mäts i watt per kilogram och är ett mått på hur mycket radiofrekvent energi som absorberas i kroppen när man till exempel använder en mobiltelefon. Alla Sony Ericssons mobiltelefonmodeller SAR-testas innan de släpps ut på marknaden. Detta görs för att visa att telefonernas SAR-värden ligger under gällande gränsvärden. Gränsvärdena är baserade på en stor mängd forskning.

När Kontakten besöker SAR-labbet på Ericsson Research i Kista visar Lennart Hamberg hur en SAR-mätning går till på Sony Ericssons smartphone-modell P910.

För mätningen använder man ett plastskal med en höger- och en vänstersida av ett huvud. Plastskalet fylls med vätska som har samma elektriska egenskaper som ett mänskligt huvud. Det rör sig om nästan 30 liter vätska.

– Den vätska jag använder vid den här mätningen är för 900 MHz-bandet och består av vatten, socker och salt. Absorptionen, alltså upptagningen av radiofrekvent energi i vätskan, ska likna absorptionen i ett riktigt huvud när man pratar i en mobiltelefon, säger Lennart Hamberg.

Innan han börjar själva mätningen fäster han telefonen i en hållare under ena huvudhalvan och ser till

så telefonen är placerad direkt vid örat i plastskalet.

– Mobiltelefonen ska alltid sända med full uteffekt vid SAR-mätningarna för att ge maximalt exponeringsvärde, förklarar han. I verkligheten sänder mobiltelefonen bara med den effekt som behövs för att få kontakt med en basstation.

Hur mycket energi som absorberas i vätskan mäts av en så kallad prob som innesluter tre små antenner, som fungerar som sensorer och mäter den elektriska fältstyrkan i tre riktningar. Proben styrs av en robot som i sin tur styrs från en dator som finns utanför det skärmade rum där mätningarna görs.

Lennart Hamberg styr ner mätproben i vätskan. Sedan sätter han sig vid datorn och därifrån specificerar han mätpunkterna innan mätningen kan börja.

– Först gör jag en grovscanning som innebär att jag mäter i ett antal mätpunkter för att hitta var det maximala värdet finns. Runt det gör jag sedan en mer noggrann mätning, säger han och börjar mäta de många tätt placerade punkterna runt maximum. Det är av denna noggranna mätning som SAR beräknas. Mätningens angivna SAR-värde gäller för den volym på tio gram som ger högst värde.

För Sony Ericsson P910 rapporteras SAR-värdet 0,88 W/kg (watt per kilo). Gränsvärdet är 2W/kg i 10 gram.

Det tar mellan en och två veckor att göra fullständiga tester för varje ny telefonmodell. Att det tar så pass lång tid är lätt att förstå när Lennart Hamberg berättar att varje modell ska mätas i alla frekvensband, till exempel 900 MHz, 1800 MHz och 2100 MHz och för tre olika frekvenser i varje frekvensband. Telefonen testas även i två olika standardpositioner vid örat på både höger och vänster huvudsida. Man mäter också med mobilens lock öppet, avtaget respektive stängt och med olika tillbehör. Det SAR-värde som finns angivet i informationen till varje telefonmodell är det maximala värdet som man fått från alla dessa tester.

– Eftersom det blivit allt vanligare att använda mobiltelefoner med så kallad handsfree mäter vi numera SAR-värdet inte bara i huvudet utan också på andra delar av kroppen, säger Lennart Hamberg.

### Internationellt krav mäta SAR-värde

Den som köpt en ny mobiltelefon har kanske lagt märke till den SAR-information som följer med, där också det maximala uppmätta värdet anges. Alla Sony Ericssons telefonmodeller har genomgått rigorösa tester för att visa att telefonen uppfyller de krav som finns för exponering av radiovågor.

Inom EU och många andra länder används gränsvärdet som är framtaget och rekommenderas av den internationella strålskyddskommisionen ICNIRP. Dessa gränsvärden, som inkluderar en stor säkerhetsmarginal, grundas på många års forskning av radiovågor och möjliga hälsoeffekter.

Mobiltelefonföretag mäter SAR som en del i produktgodkännandet. Inom EU visar CE-märket att telefonen uppfyller säkerhetsstandarder och krav, som även omfattar exponering av elektromagnetiska fält.

På Ericsson har man gjort SAR-mätningar sedan 1995. Sedan 1996 är SAR-mätningar ett krav i USA och sedan 2001 även i Europa. Sedan dess tillhandahåller Sony Ericsson på frivillig väg också SAR-information till konsumenterna.

– Det finns dock ingen anledning att jämföra

SAR-värdena för olika telefonmodeller eftersom det inte är någon skillnad i säkerhet under gränsvärdet, säger Mats Pellbäck-Sharp, som är ansvarig för miljöfrågor på Sony Ericsson.

SAR-testerna sker enligt en internationell standard publicerad av den internationella organisationen IEC (International Electrotechnical Commission). IEC-standarderna som publicerades förra året, är baserade på tidigare mätstandarder från Europa och USA. Den omfattar mätningar med telefonen vid örat, men IEC arbetar nu med att ta fram en andra del, som ska specificera testprocedurerna för produkter som används vid kroppen, så kallad body worn.

Alla telefonmodeller från Sony Ericsson SAR-testas i Lund, Kista, Tokyo eller i RTP, USA, alltså på de platser där mobiltelefonerna utvecklas. Testerna sker kontinuerligt som en del i utvecklingsarbetet och sedan slutligen för produktgodkännandet.

Länkar:  
[international.ericsson.com/health](http://international.ericsson.com/health)  
[www.sonyericsson.com](http://www.sonyericsson.com)





Det är lätt att tro att det vimlar av genial teknik som kan ta över efter dagens 3G-nät. Så är det inte, enligt Jan Färjh på Ericsson Research. Radiotekniken som används i dagens mobilnät är nära gränsen för vad som är teoretiskt möjligt anser han.

## Ingen genväg till 4G

Utvecklingen av radiotekniken för mobiltelefoni går snabbt.

– Men det finns ingen magi här, det handlar om metodiska förbättringar, steg för steg, säger Jan Färjh på Ericsson Research.

**Till ett seminarium** om framtidens radioteknik annonserades det nyligen om bortåt 15 sätt att nå superhastigheter i mobilnäten. Det var Super 3G, WiMAX, ZigBee, UMTS-TDD, Flash OFDM, Iburst med mera. Man får lätt intrycket att det vimlar av genial teknik som kan ta över efter dagens 3G-nät.

– Det finns inte några jätteklypp att göra inom radio. Det tar tid att utveckla system och den radioteknik som används i dagens mobilnät är nära gränsen för vad som är teoretiskt möjligt. Det handlar nu om att förbättra protokoll och radiomottagare, att "tuna" näten och att utnyttja antennerna bättre.

Huvudspåret är dagens 3G som bygger på WCDMA-tekniken. Med införande av HSDPA (High Speed Downlink Packet Access) har man i tester nått imponerande prestanda, som är jämförbara med fasta nätets ADSL: både för överföring av data, runt 10 Mbit per sekund i luften, och kapacitet att betjäna många användare samt fördröjningar som inte är mer än 30-50 tusendels sekund. Nu handlar det om fortsatt utveckling och kraven på så kallade 4G-system har tidigare satts till 100Mbps på stora ytor och 1Gbps lokalt och fördröjningar på under 10ms.

– En vidareutveckling av 3G, long term 3G evolution, skall överbrygga gapet till 4G, säger Färjh. Redan WCDMA evolved med HSDPA- och Enhanced Uplink-teknik utnyttjar radiospektrumet 2-3 gånger så effektivt som tidigare, men för fortsatt utveckling av WCDMA har standardiseringsorganet i Europa, 3GPP (ETSI), startat ett program som studerar olika radiotekniker. En detaljerad spec ska vara klar i mitten av 2007.

En grundläggande faktor för 4G är hög bandbredd och Internationella Teleunionen identifierar nu spektrum för framtidens nät. Dagens WCDMA har 5MHz breda kanaler medan 4G kan behöva 100MHz. Det kan ligga kring 4GHz-bandet, men det tar tid att få det tillgängligt så systemen är nog inte ute förrän om tio år. För att öka kapaciteten i dagens 3G-system diskuterar man nu bandbredder på upp till 20MHz.

För att göra introduktionen av framtida system så smidig som möjligt tittar man på teknik som ska kunna ge variabel bandbredd så att en operatör kan välja hur han optimalt utnyttjar sitt spektrum. En intressant teknik här är OFDM, Orthogonal Frequency-division multiplexing. Den används idag för WLAN, WiMAX, digitalradio och ADSL. OFDM delar upp den bredbandiga kanalen i ett stort antal smalbandiga bärvågor, som kombineras ihop i mottagarna/mobilerna. Avsikten är att minska effekten av störningar och kunna välja att utnyttja de frekvenser som för tillfället är bra.

– OFDM har där vissa fördelar i vissa radiomiljöer, men även WCDMA har mekanismer som tar hand om sådana störningar, säger Färjh. Däremot tittar Ericsson på OFDM som ett alternativ för högre bandbredder. Där kan det finnas fördelar med att kunna skala bort vissa frekvenser. AML OFDM, Adaptive Multi Layered OFDM, för 20MHz-kanaler kan skalas ner och anpassas till kvaliteten på radio-kanalen, olika stora celler, hög eller låg mobilitet.

För antennerna har Ericsson studerat MIMO, Multiple In – Multiple Out, som betyder att man använder 2-4 antenner i sändaren i basstationen till lika många

### fakta: andra tekniker

- CDMA2000, en smalbandig variant av CDMA, som nu ger 3Mbps för en separat datakanal. Man överväger att kombinera flera bärvågor för att öka bandbredden nu när datatjänsterna ökar.
- WiMAX är främst lämpat för att ge trådlöst bredband åt en yta med fasta abonnenter. Den höga datahastigheten i WiMAX-nät är beroende av fri sikt mellan basstationens och mottagarens riktantennor.
- WLAN har begränsad uteffekt och räckvidd för radiosignalen. Att ersätta mobilnätet med WLAN skulle kräva tusentals gånger fler basstationer och transmission till alla stationer.
- TD-SCDMA (Time Division Synchronized) är speciad i 3GPP men utvecklas och används bara i Kina. I princip täcker den samma miljöer som WCDMA. En skillnad är att TD-SCDMA opererar i "oparat" frekvensband, det vill säga upp- och nerlänken delar på ett 5MHz frekvensband och sänder på olika tidluckor, något som gör det möjligt att välja hur mycket som ska gå på upp- eller nerlänken. Ett problem kan vara att koordinera mellan olika celler.
- Super-3G är en benämning på Long Term 3G evolution.

antennor i mobilen. En teknik med avancerad signalbehandling, som ännu inte finns i kommersiella produkter.

Teoretiskt skulle man med MIMO kunna få 4x14 = 56Mbps (med HSDPA), men i praktiken lär det stanna vid 20-25Mbps. Dels eftersom HSDPA inte ger 14Mbps i de flesta radiomiljöer, dels eftersom de fyra dataströmmarna inte kan hållas isär helt.

– Men vi har gjort mätningar på MIMO som är riktigt lovande, säger Färjh.



# "Nordens största Peugeot-anläggning"

## Gladare sommar!



Peugeot 206 1,4 75 hk.  
**Nu från 104.900kr**

Peugeot 206 har valts till "årets bästa småbil" i tidningen auto motor & sport sju år i rad! Några av skälen är bilens design, körglädje och säkerhet. Dessutom har 206 en svårslagen ekonomi och Sveriges bästa andrahandsvärde (enligt Expressen Motor 19 mars 2005 och Autodata).

Välj till AC + cd-stereo för endast **2.900kr**



Peugeot 307 1,6 110 hk.  
**Nu från 139.900kr**

Peugeot 307 har flera gånger valts till "Bästa köp" i motortidningarna. Komfort, utrymmen och utrustningsnivån är några anledningar. Som standard ingår t ex antisladdssystemet ESP och 6 st krockkuddar. En till anledning är ekonomin; 307 har bl a Sveriges fjärde bästa andrahandsvärde (enligt Aftonbladet Bil nr 7, 2004 och Autodata).

Välj till ACC + cd-stereo för endast **4.900kr**



Peugeot 407 Sedan 2,2 160 hk.  
**Nu från 199.900kr**

Peugeot 407 har snygga former med komfort och körupplevelse därefter. Som standard ingår bl a 2-zons ACC, cd-stereo, antisladdssystemet ESP, ABS-bromsar, 7 krockkuddar och högsta krocktestbetyg från Euro-NCAP.

**Välj till Sportpaket 1 för 2.900 kr:** Halvläderklädsel, läderklädd sportratt, dekorpaneler av kromtyp och sportfälg Cosmos 17-tum.

**Välj till Sportpaket 2 för 9.900 kr:** Sportpaket 1 plus electrochromebackspegel, parkeringsradar, JBL-ljudanläggning och larm.

Erbjudandet gäller endast bilar i lager och kan ej kombineras med andra avtal eller erbjudanden från Peugeot. **Försäkring:** Från 95 kr/mån i 6 mån, därefter individuell premiesättning. **Miljöklass:** 2005. **Bränsledeklaration:** 6,3-9,4 l/100 km vid blandad körning. CO<sub>2</sub>: 149-224 g/km (206 1,4-407 2,2 auto).



## Peugeot Kista

Haukadalsgatan 3, 164 40 KISTA

Telefon: 08-50 52 86 00

[www.peugeotkista.se](http://www.peugeotkista.se)

## Öppet hela sommaren

Försäljning personbilar:

Vardagar 09.00-19.00 • Helger 11.00-16.00

Transportbilsförsäljning: Vardagar 08.00-17.00

Verkstad: Vardagar 07.00-18.00



sedan sist



Illustration: Robert Hillmersson

## Ericsson ledande inom IMS enligt ny rapport

I en undersökning av telekombolag som ABI Research nyligen genomfört framstår Ericsson som ledande leverantör inom IMS. När utvecklingen på området tar fart kommer de operatörer som har Ericssons IMS-system med end-to-end-lösningar ta täten på marknaden.

**I april i år ställde** ABI Research 11 frågor om IMS till 125 företag runt om i världen. Dessa företag inkluderar producenter av fastnätstjänster, trådlösa tjänster, infrastruktur, telefoner och mjukvara. Undersökningen visar att leverantörer av tjänster och komponenter räknar snabbare introduktion av tjänster som den främsta fördelen med IMS. För tjänsteföretag är en blandning av tjänster högt rankat, medan nätkonvergens, både fast/mobilt och röst/data, är viktigast för komponentleverantörer. Ericssons starka IMS-strategi, samt bolagets meritlista vad gäller IMS-kontrakt, ligger bakom bolagets topposition i undersökningen.

– Även om man kan göra den här typen av undersökningar på många olika sätt är detta naturligtvis glädjande. Det stämmer också överens med de signaler som vi får från våra kunder och andra analytiker, att Ericsson avancerar inom IMS, säger Mikael Goldberg, ansvarig för Ericssons strategier för konvergens.

Enligt undersökningen kommer tillgängligheten för IMS att nå som högst under 2007 och 2008.

– IMS är fortfarande på ett tidigt stadium i utvecklingen och operatörerna håller på med tester och utvärderingar. Att uppfattas som marknadsledande betyder att vi finns med när operatörer undersöker möjligheterna med IMS. Det betyder

också att vi ligger i fas med vårt mål att vara nummer ett i år och att vara ledande leverantör inom tre år, säger Oscar Gestblom, ansvarig för extern marknadsföring av IMS.

– IMS är en standard, men Ericssons fördel är att vi kan erbjuda en helhetslösning för både fasta och mobila system och vi kan visa intresserade operatörer exempel på hur vårt system fungerar i praktiken, fortsätter han.

Ericsson samarbetar kring IMS med 27 operatörer, bland andra Telefónica i Spanien, TDC i Danmark, TeliaSonera i Norden, TIM i Italien och Sprint i USA.

– Operatörer är intresserade av IMS för att de vill introducera nya spännande applikationer och för att behålla sin position på marknaden och i värdekedjan. IMS kan hjälpa dem att öka avkastningen genom nya vägar för intäkter och att få ner kostnaderna, säger Oscar Gestblom.

## Boom i Pakistan

Telekom växer så det knakar i Pakistan. Landet fick sin sjätte mobiloperatör i maj i år när Warid Telecom lanserade sitt GSM/GPRS-nät, som till en början täcker 28 städer och sköts av Ericsson. Inte lång tid efter tecknades en ny affär om en utbyggnad till 20 ytterligare orter.

**När president** Pervez Musharraf invigde den första delen av nätet i maj pekade han nöjt på telekomboomen i landet. Bara de senaste två åren har antalet mobiltelefonägare gått från 600 000 till 10,5 miljoner. Att Warid Telecom först byggd ett nät och strax efter att det stod klart, beslutat om utbyggnad är ett tecken på den snabba telekomutvecklingen. Den nya operatörens nätkapacitet ökar från 1,5 till 3,5 miljoner abonnenter när utbyggnaden är klar. Ericsson medverkar på alla plan: Leverans av utrustning till kärn- och radionäten, design, utrustning och full skötsel av nätet. Enligt Zibber Mohiuddin, chef för Ericsson i



Zibber Mohiuddin, chef för Ericsson i Pakistan och Hans Vestberg, chef för affärsenheten Global Services.

Pakistan, vann Ericsson utbyggnadskontraktet genom att klara tuff konkurrens i Nokia, Siemens, Alcatel, Motorola och Huawei.

– Warid förstod att managed services är en del av vår kärnverksamhet och att vi kunde erbjuda dem en överlägsen lösning sett till både ekonomi och kompetens, säger han.

## Ny FoU-anläggning i USA

Ericsson invigde den 30 juni ett nytt forskningscentrum i Plano i USA.

– Ericssons avsikt med den här nya anläggningen är att möta det växande kommunikationsbehovet bland konsumenterna i Texas och i övriga USA, sade Ericssons vd och koncernchef Carl-Henric Svanberg i sitt invigningstal.

Centret blir ett komplement till de traditionella FoU-centrena, i vilka Ericsson i huvudsak ägnar sig åt att utveckla hård- och mjukvara. Verksamheten i Plano blir istället ett samarbete mellan framförallt Ericsson och operatören Cingular Wireless men även med andra operatörer. Avsikten är att tillsammans ta fram lösningar för ökad konvergens och interoperabilitet.

På plats under invigningen fanns även Cingular Wireless vd och koncernchef Stan Stigman.

– Ericsson är den trådlösa industrins idéfabrik. Ända sedan begynnelsen av vårt samarbete har Ericsson visat prov på både påhittighet och praktiskhet. Det har hjälpt Cingular att serva sina kunder bättre, sade han.

redaktör: jenz nilsson för de senaste nyheterna: <http://internal.ericsson.com>

Ericsson Power Modules flyttar stora delar av sin produktion från Kalmar till Kina.

## Omstruktureringar i Kalmar

Ericssons har beslutat att omstrukturera sin verksamhet för kraftmoduler i Kalmar. Stora delar av tillverkningsenheten kommer fram till 2007 att flyttas till Ericsson Power Modules fabrik i Kina.

**Verksamheten i Kalmar** ska fortsättningsvis framförallt koncentreras till att utveckla och industrialisera nya produkter. Omstruktureringen syftar till att säkerställa långsiktig lönsamhet och förbättrad förmåga att ta fram nya produkter. Enheten tillverkar kraftmoduler som används i telekomutrustning, exempelvis radiobasstationer.

Totalt påverkas 130 av de anställda på anläggningen i Kalmar av beslutet. Ett formellt varsel kommer att läggas senare under hösten.

– Lönsamheten för Ericssons kraftmoduler har sjunkit kraftigt det här året och efterfrågan på vissa

produkter, som tidigare producerades i stora volymer, har minskat. Vi måste agera nu för att säkra en långsiktig lönsamhet. En viktig hörnsten i Ericssons produktstrategi är att fokusera på utveckling och industrialisering av nya produkter i Kalmar, säger Håkan Österberg, chef för Ericsson Power Modules.

Omstruktureringarbetet som ska leda till att sänka de fasta kostnaderna i tillverkningsprocessen kommer att påbörjas omedelbart och pågå till och med det första kvartalet 2007. Av de 130 som sägs upp har omkring 90 stycken tidsbegränsade anställningar. Totalt arbetar 230 personer på anläggningen i Kalmar.

## Bolagsköp stärker erbjudande

Ericsson har köpt det svenska bolaget Teleca OSS. I och med förvärvet hoppas Ericsson stärka sitt erbjudande inom telecom management och servicelagret. I affären ingår även att Ericsson tar över runt fyrtio anställda från Teleca OSS för att gradvis integrera dem med det arbetslag som idag arbetar med servicelagret inom marknadsenheten Norden och Baltikum. Franck Bouétard, chef för produktområdet systemintegration säger att förvärvet ger Ericsson en bas för telecom management i de nordiska och baltiska länderna.

– Kompetensen som finns inom Teleca OSS passar utmärkt ihop med vår kompetens och vårt erbjudande för systemintegration. Övertagandet gör att vi ännu bättre kan adressera den växande marknad vi ser inom affärsområdena nät drift, service assurance och billing, säger han.

De anställda på Teleca OSS som officiellt började arbeta med Ericsson den 4 juli, kommer att övergå till Ericsson från och med den 1 september.

## Ericsson och Napster skapar ljuv musik

Och nu en nyhet som förhoppningsvis är som ljuv musik i alla musikälskares öron.

Ericsson har inlett ett samarbete med musikleverantören Napster för att tillsammans erbjuda världens hittills största tjänst för musiknedladdning till mobiltelefonen. Partnerkapet är redan på plats och de nya tjänsterna planeras att lanseras på den europeiska marknaden senare i år. Därefter är det tänkt att samma tjänster ska erbjudas till operatörer på ett antal utvalda marknader över hela världen. Tjänsterna är designade för att fungera med mobiltelefoner som är så kallade Digital Rights Management-capable handsets, det vill säga telefoner som skyddar innehållet, så att skivbolag, leverantörer och operatörer får betalt det de ska ha. Inledningsvis handlar det om tjänster för nedladdning, men så småningom förväntas även strömmande video, radio med mera.

## Båten i sjön

Ericssons båt som ska delta i kappseglingstävlingen Volvo Ocean Race sjösattes den 30 juni. Det var vid Lymingtons varv i England som båten fick känna på riktigt havsvatten. Händelsen innebar samtidigt slutet på månader av förväntningar och intensivt båtbyggande. Båt-konstruktionen beskrivs av Neal McDonald, kapten på Ericssonbåten som "otroligt komplicerad". Båten började byggas i november förra året och omkring 35 000 arbetstimmar har lagts ner på konstruktionen. Kort efter det att båten sattes i vattnet i Lymington bogserades den vidare till Gosport för montering av köl, mast och roder.

– Den ser fantastisk ut. Det känns bra att se den i dagsljus för första gången. Färgerna är snygga och Ericssondekalkerna på sidan av båten likaså, sade Neal McDonald i samband med sjösättningen.



Neal McDonald bevitnar båten i vattnet för första gången.

Foto: Rick Tomlinson



till sist

text: jonas blomqvist foto: anna rehnberg



Det är sommar i Borås och David Lorentzon trivs på sommarjobbet. Utanför Ericsson går får på en gräsplätt.

## En sommardröm för David

När han klev in på Ericsson i Borås för sommarjobbets första dag var det med höga förväntningar. Efter några veckor trivs David Lorentzon bättre än ett får på en gräsäng.

**U**nder årets varmaste månader i Sverige ser 560 sommarjobbare till att Ericsson inte slumrar till i hängmattan. 90 av dem finns i Borås, där en framgångsrik fabrik inom affärsenheten BTN (Business unit Transmission and Transport Network) tillverkar MINI-LINK.

David Lorentzon var en av drygt 300 sökande, personalenheten upplyser om att många var väldigt bra.

Ericsson har funnits i Boråssonens medvetande länge så när han såg på hemsidan att de sökte folk för sommaren anmälde han sitt intresse. Efter en intervju kom ett erbjudande om tio veckors jobb och munnen reagerade i stort sett samtidigt som hjärnan.

– Det var ja direkt, jag behövde ingen betänketid. Jag ville hit, sökte hit och hade tur att få komma hit, säger han.

Det är första gången på Ericsson och nu sitter 26-åringen sedan andra veckan i juni mitt i verksamhe-

ten som orderhandläggare, eller customer order manager som den officiella titeln lyder.

– Vi gör det första och sista på en order, kan man säga.

Som orderhandläggare med ansvar för Benelux-länderna, Bulgarien, Grekland, Kroatien och Rumänien tar han emot beställningar från marknadsenheterna eller direkt från slutkunderna. Ibland ingår produkter från andra leverantörer – att koordinera allt så att rätt saker levereras i tid är David Lorentzons uppgift. Efter att ha gått igenom ordern släpper han den vidare till planeringsavdelningen och produktionen.

När produktionen gjort sitt kommer han återigen in i bilden, nu för att fixa transporten till kunden. Orderhandläggaren är Boråsfabrikens företrädare gentemot såväl kunder som andra delar av Ericsson och samtidigt beställarens röst i Borås.

– Det är kul och lärorikt på många sätt. Jag får en övergripande förståelse för hur hela flödet och hela fabriken fungerar. Många tror, liksom jag trodde, att vid en order är det i stort sett bara så att kunden beställer varor till en tid och sedan väntar på att få sakerna, men det döljer sig mycket mer än så bakom en order.

– Sedan är det utvecklande på ett praktiskt plan. Jag lär mig olika datasystem på ett handfast sätt, allt från att hitta e-post och telefonnummer till en kund i Grekland, till att boka och behärska SAP, det system vi använder för att handlägga order.

En vecka innan han började på Ericsson, avslutade David Lorentzon sina studier. Efter examen som civilekonom med internationell inriktning i Karlstad, utbildade han sig vidare till projektledare. Under utbildningstiden har han läst i både Tyskland och USA.

Han berättar att han studerat extra om IT och telekom, då det är en bransch som intresserar honom. I framtiden vill han jobba på ett större företag, gärna med ett internationellt perspektiv och med controlling, ekonomistyrning eller finansiering. Låter det bekant? Sommarjobbet uppfyller de flesta av kriterierna.

– Att jobba med sådant på Ericsson vore som en dröm.