



**HÖGA PLANER.** Ericssons chef i Frankrike, Guy Roussel, anser att bolaget skulle vinna på en eventuell affär mellan France Telecom och Telia Sonera.

FOTO: NIKOLAJ JAKOBSÉN

## Di FAKTA

### Budet på Telia Sonera

- **Den franska** telejätten France Telecom kom på torsdagen i förra veckan med ett indikativt bud, icke bindande, på Telia Sonera.
- **Man vill köpa** den svenskfinska teleoperatören för 250 miljarder kronor. Enligt France Telecoms vd Didier Lombard är detta ett "vänligt närmande".
- **Budet består** till hälften av kontanter och till hälften aktier i France Telecom. Omräknat till kontanter är det värt 56 kronor per aktie, bara 2 kronor mer än Telia Soneras stängningskurs i onsdags i förra veckan.
- **Telia Soneras** styrelse har avvisat budet som man anser vara för lågt. Även finansmarknadsminister Mats Odell har sagt nej till budet.
- **Telia Sonera** och France Telecom har knappt två veckor på sig att utvärdera förslaget.

# "En fusion vore bra"

## Ericssons Frankrikechef välkomnar en telekomaffär

PARIS

**Ericsson är på frammarsch igen i Frankrike, en av dess svagaste marknader. Här finns dessutom en av bolagets viktigaste kunder, France Telecom.**

**"En fusion med Telia Sonera skulle absolut vara bra för oss", säger Ericssons chef i Frankrike Guy Roussel till DI.**

France Telecom är en av Ericssons tolv så kallade prioriterade globala kunder - jämte bland andra Vodafone, China Mobile, Docomo och Telefónica. Därför är det bara logiskt att ett köp av Telia Sonera skulle vara bra, resonerar Guy Roussel.

"Ett större France Telecom innebär helt enkelt ännu fler affärsmöjligheter för oss,

både inom mobil och fast telefoni", säger han och fortsätter:

"Ericsson har också en tillgång som ingen annan har, en djupgående kunskap om affärskulturerna i både Sverige och Frankrike", säger Guy Roussel.

Ericsson i Frankrike omsatte i fjol runt 2 miljarder kronor, en dryg procent av

koncernens försäljning. Men Frankrike syns aldrig i listorna över bolagets största marknader.

### "Ändra vår omsättning"

"Det beror på att vi inte säljer så mycket av radiodelen i mobilsystemen, det är där volymerna kommer", säger Guy Roussel och fortsätter:

"Men ett stort 3G-nät eller ett stort outsourcingavtal för vardera 500 miljoner euro skulle i ett slag ändra vår omsättning dramatiskt."

Av försäljningen i Frankrike rör 80 procent mobilsystem, men då framförallt så kallade kärnnät, resten är fast telefoni och bredband. Ericssons enda kompletta 3G-order gick till den minsta

av tre operatörer, Bouygues. "Det ska delas ut en fjärde 3G-licens, jag skulle bli väldigt besviken om vi inte fick bygga det nätet."

Han är överhuvudtaget mycket optimistisk inför framtiden, eftersom "Frankrike ligger efter."

"Vi är väl det enda större land i Europa som bara har tre 3G-operatörer och det enda större land där ingen operatör har outsourcat sin drift. Bredbandet ska byggas ut liksom fibernätet, turbo-3G håller på att ta fart."

### Nedåt efter 1999

År 1999 omsatte Ericsson i Frankrike nästan tre gånger så mycket som idag, då dock inklusive mobiltelefoner. Se-

dan sprack internetbubblan, investeringarna frös inne och den stora kunden France Telecom måste sanera jätteskulder.

Guy Roussel tillträdde som vd 2003 med uppdraget att gå plus minus noll första året. Det lyckades och under åren därefter har rörelsemarginalen legat på "höga tvåsiffriga tal".

### Två i Ericssonvärlden

I fjol blev Frankrike nummer två, efter Indien, i den interna rankningen av hur Ericssons 25 marknadsenheter sköter sig. Då mäts bland annat procentuell försäljningstillväxt, brutto- och rörelsemarginaler, kassaflöde, kundnöjdhet med mera. När det gäller de tolv stora kunderna blev

man, med France Telecom, nummer 1.

"Frankrike är en mer o mogen marknad än i flera andra länder, och vi kan helt klart ta tillväxt."

Han hävdar att Ericsson på senare år har gjort tydliga insteg i ett land där kontakter med höga politiker är ett måste, men han verkar ändå i "Alcatel-land".

"Det råder inte samma protektionism längre, Alcatel-Lucent's inflytande har minskat mycket tydligt. Men här finns också Nokia-Siemens och så kineserna - det blir allt bättre", säger Guy Roussel.

**HANS STRANDBERG**

hans.strandberg@di.se  
08-573 652 42



Matbutiken i brevlådan.  
Och försäkringsbolaget i datorn.