


Kontakten

ERICSSON 

TIDNINGEN FÖR OSS INOM ERICSSON I SVERIGE

NR 1 • 1991

Rekord- belönad!

Tord fick en miljon
för en lysande idé.

Sid 7



Danska DiAx ett flexibelt företag

Förra året startade Ericsson tillsammans med Bang & Olufsen företaget DiAx i Danmark. Det är ett högteknologiskt företag som gjort sig känt för att snabbt kunna ta fram nya teleprodukter.

Sid 9

Hyr en HotLine!

Nu satsar Ericsson Radio Systems Sverige på uthyrning av HotLine-telefoner via biluthyrare och hotell.

Sid 10

"Ericsson" satsar i Zimbabwe

Med stöd från Ericsson i Sverige har "Ericsson" i Zimbabwe byggt sin nya fabrik. Företaget startade som återförsäljare av Ericssons produkter, men tillverkar idag det mesta själva.

Sid 13



Ericsson fick Ungern-ordern

Veckan före jul kom det efterlängta beskedet: Ungern valde Ericsson till huvudleverantör av publik teleutrustning för de närmaste årens utbyggnad av landets telenät. Därmed blir Ungern koncernens viktigaste marknad i öst-europa.

Sid 15

Vinsten ökade med 30 procent! • sid 6

Nu gäller insiderlagen även dig

Den 1 februari 1991 trädde en ny lag om insiderhandel i kraft. Den nya lagen innebär att förbudet mot insiderhandel utvidgas. Samtidigt skärps straffen för den som överträder förbudet.

Även den som inte är registrerad som insider riskerar att drabbas av förbudet mot insiderhandel om man i sitt arbetet fått tillgång till information som kan påverka kursen på värdepapper.

Enligt den nya insiderlagen gäller ett generellt förbudet för alla som har tillgång till kurspåverkande information om värdepapper att utnyttja den informationen för handel på värdepappersmarknaden innan informationen blivit offentlig.

Personer som genom sin befattning vanligtvis får tillgång till kurspåverkande information om ett bolag ska registreras hos VPC. Detta gäller t ex styrelseledamöter, VD och vissa andra chefer. Dessa personer med insynsställning måste fortlöpande lämna uppgifter till VPC om sitt innehav av värdepapper i de bolag där de har insyn. Denna anmälningsplikt gäller redan enligt den gamla lagen.

Generellt

Alla som genom sin anställning, befattning eller uppdrag får kännedom om kurspåverkande omständigheter förbjuds att handla med de fondpapper vars kurs kan påverkas, innan informationen blivit allmänt känd eller har förlorat sin kurspåverkande betydelse. Detta gäller alltså oavsett om man är registrerad eller ej.

Handelsförbudet kan drabba alla anställda i börsnoterade företag, ekonomijournalister, offentliga funktionärer, portföljförvaltare hos stora placerare, advokater, revisorer och konsulter.

Med kurspåverkande information avses varje typ av information eller kunskap om en icke offentliggjord omständighet som kan komma att påverka kursen på fondpapper. Informationen behöver inte gälla ett speciellt bolag, utan kan avse allmänt kursdrivande information som t ex ränteändringar, nya skatteregler eller stora placerares planerade fondpappersaffärer.

För att handelsförbudet ska gälla krävs att omständigheten är ägnad att "väsentligt påverka kursen". Med detta menas enligt lagmotiven att en kursförändring i storleksordningen 10 procent skulle kunna äga rum i

samband med offentliggörandet. Om kursförändringen sedan inträffar eller ej är i princip utan betydelse.

Väsentlig kurspåverkande information är uppgifter om: planer på offentligt erbjudande om förvärv av aktier i ett annat aktiebolag, innehåll i bokslutskommunikéer och årsredovisningar, tekniska nyheter eller affärsidéer, strategiska allianser och samgåenden samt större affärshändelser.

Alla fondpapper

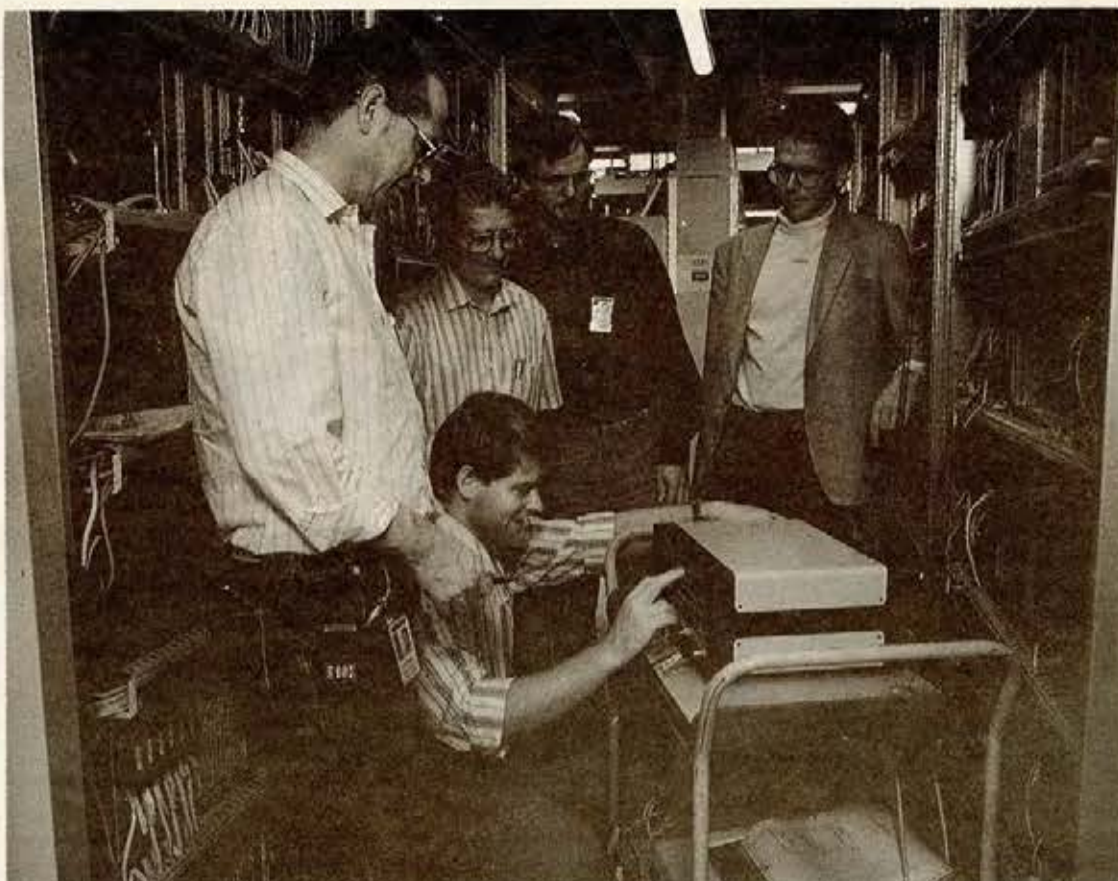
Handelsförbudet omfattar samtliga fondpapper som är föremål för handel på värdepappersmarknaden, dvs på någon form av organiserad marknadsplats i Sverige eller i utlandet.

Exempel på värdepapper som omfattas är aktier (både officiellt och inofficiellt noterade), konvertibla skuldebrev, andelar i aktiefonder, terminer och optioner (även ränte- och index-), obligationer samt bank- och företagscertifikat.

Förbudet omfattar såväl egen handel som för annans räkning, handel genom bulvan och tipsgivning. Den ursprungliga informationsinnehavaren får föra informationen vidare till andra som behöver den för sitt arbete, men mottagaren får inte utnyttja informationen för handel eller föranleda andra att handla. Inte heller tips som förmedlats vidare i ytterligare led får utnyttjas.

Handelsförbudet gäller naturligtvis bara för affärer där du utnyttjar din insiderinformation till fördel för dig själv eller den du handlar för. Det är alltså tillåtet att köpa Ericssonpapper när du har tillgång till information, som när den offentliggörs kommer att sänka kursen. På samma sätt är du alltid oförhindrad att sälja Ericssonpapper då omständigheten är ägnad att höja kursen.

För ytterligare upplysningar, kontakta Erling Blommé eller Ann Westergren Ekstedt på Ericssons enhet för Investerarrelationer.



Standardutvecklingen av AXE fortsätter och den nya utgåvan 08R5 har redan installerats i Danmark.

1990 – ett strålande år

Vi kan se tillbaka på 1990 med stor tillfredsställelse. Det har varit ett arbetsamt år för oss alla. Men det har också varit ett år av stora framgångar och med ett strålande resultat.

Låt mig försöka ge en summering av det gångna året sett ur BX perspektiv: Ute i marknaderna har det varit högt tryck. Investeringarna på telekommunikationer har legat högt världen över, högre än någonsin i länder som Spanien, Italien, Australien och Mexiko.

Den politiska avmonopoliseringen och privatiseringen går vidare. Förra året privatiserades förvaltningar i Mexiko, Argentina och Nya Zeeland. Flera av våra traditionella kunder har fått nya konkurrenter.

Svenska Televerket har lagt fram djärva planer för sin bolagisering och senare försäljning via börsen.

Två konkurrenter, Telettra i Italien och STC i England upphörde under 1990 som självständiga företag. Utslagningen fortsätter.

Hårdare konkurrens

Konkurrensen hårdnar världen över, men vi har hävdat oss väl

och ökat våra marknadsandelar.

Några systemval såsom Holland, Norge och Ungern avgjordes till AXE:s fördel.

I Tyskland vann vi en första upphandling av digitala korskopplingar (DXC).

Hela koncernen har vidare skäl att glädja sig åt de stora framgångarna inom mobiltelefoni, såväl i Europa (GSM) som i USA.

Å andra sidan har vi fått ökad konkurrens av nya leverantörer i Australien och Spanien.

I USA har orderingången från de stora volymavtalen med US West och South Western Bell följts av omfattande leveranser.

I december togs ny programvara med högre funktionalitet i drift efter en fantastisk insats av all personal i detta stora utvecklingsprojekt. Kvaliteten på de anläggningar vi har i drift är utomordentligt hög.

I England har vi tecknat ett ramavtal på hög beställningsnivå som räcker in i 1992. Vi deltar i anbudstävlingar om Personal Communication (PCN) och offererar transmissionsprodukter till British Telecom.

Nya produkter

Produktutvecklingen har fortsatt med full kraft.

Vi genomförde framgångsrikt ISDN-projektet i Australien helt

enligt tidplan. Australien Telecom är mycket nöjt.

Vi har lanserat vårt nya driftstödssystem TMOS, vilket mottogs med stort intresse av många kunder.

Vi har presenterat våra lösningar för det framtida transportnätet och produkter som ska ingå där.

Våra digitala korskopplingar (DXC) har haft en första stor framgång i Tyskland.

Vi har lagt ned stort arbete på att utveckla växeln (MSC) i de digitala mobiltelefonisystem (GSM) som överlämnas till kunden i flera länder under andra halvåret.

Två nya processorer för AXE; APZ 212/10 och 211/10, har tagits fram, den senare tyvärr inte utan stora besvär. De ska klara processorlasten i systemet ytterligare ett antal år.

Standardutvecklingen av AXE fortsätter med en ny utgåva (08R5) från och med i år.

Omfattande arbete har lagts ned och goda resultat har nåtts inom metodutveckling, till exempel inom projektstyrning, konstruktionsprocessen och release av nya produkter, men vi har en bra bit kvar till målet åtta av tio projekt i tid.

Under 1990 startade vi en ny fristående utvecklingsenhet i Aachen i Tyskland.

I REDAKTIONEN

KONTAKTEN ges ut av:
Telefonaktiebolaget LM Ericsson
Ericsson Media, HF/LME/I
126 25 STOCKHOLM

Ansvarig utgivare: Nils Ingvar Lundin, tel: 08-719 95 86.

Redaktör: Lars-Göran Hedin, tel: 08-719 98 68, fax: 08-719 49 04, memo: LMELGH.

Redaktionssekreterare: Ingrid Båvsjö, tel: 08-719 08 95, memo: LMEINGB.

Layout: Anders Paues.

Original: Tiina Fogelström & Pernilla Åström.

Distribution: Birgitta Michels, tel: 08-719 2814.

Tryck: Aftonbladet, Göteborg 1991.



I USA har orderingen från de stora volymavtalen med US West och South Western Bell följts av omfattande leveranser.

Vår produktledning har definierat de nämnda utvecklingsprojekten och leder vidareutvecklingen av AXE.

Rutinerna utvecklas

Arbetsrutinerna mellan X- och T-divisionerna har klarats ut för att kunna fungera smidigt och tydligt i framtiden. Vi kan nu med nya hjälpmedel bedöma ekonomin hos olika produktlinjer och styra prioriteringar och resursinsatser.

Under 1990 lades ett mycket stort arbete ned på att förbättra prognoser och vår order-process. En ny metodik – Process Management – kan börja fungera operativt 1991.

Utleveranserna var de största någonsin, mätt i värde och mätt i linjer, ca 8 miljarder lokal- och transitlinjer.

Vår strategi med produktfabriker och fördelning av ansvar för produkter mellan fabriker i Europa har tagit ytterligare ett stort steg framåt. Projekten för ny arbetsorganisation har breddats och rullar stadigt vidare med alla parter stöd.

Miljön viktig

Ett stort steg i omsorgen om allas vår miljö togs 1990 då vi helt upphörde att använda freon som rengöringsmedel vid lödning. Vi

går nu alltmer över till vattenbaserade lösningsmedel och undviker därmed giftiga i vår produktion.

Vi har fortsatt att stimulera arbetet med värderingar och målstyrning av vårt arbete.

Ledarskapsutvecklingen finner mer och mer sin form. Det bästa uttrycket för vår värdering att vi **bryr oss om varandra** är ändå de fina insatser som många bland personalen, i synnerhet inom företagshälsovården, gjort för att hjälpa dem som drabbades av krisen i Mellanöstern, och deras familjer att komma igenom de upplevelser de varit med om.

Certifiering!

Slutligen lördagen den 15 december kröntes ett långt och hårt arbete för många i alla delar av vår organisation när British Standards Institution (BSI) utfärdade bevis på certifiering av Ericsson Telecom enligt ISO-standard ISO 9001. I början av februari skedde det formella och högtidliga överlämnandet av certifikaten till ETX-ledningen.

Enligt BSI är vi det största och mest komplexa företaget de någonsin certifierat.

I samband med certifieringen sade BSI:s chefsrevisor att han aldrig i hela sitt yrkesverksamma liv sett en personal som var så

kompetent, så besjälad och så angelägen om företaget som ETX-personalen. Det är verkligen ett hedersbetyg att vara stolt över.

Ekonomi

Ericssonkoncernen har just publicerat sitt preliminära bokslut för 1990. Det var ett rekordår med en vinstökning i rörelsen om 25 procent.

Affärsområdet BX och ETX bidrog kraftfullt till det resultatet. Orderingen var 22 % högre än 1989 och nådde nära 24 miljarder kronor.

Faktureringen ökade med 18 % och överskred 22 miljarder kronor. Fortsatt mycket goda marginaler och omkostnader som visserligen växte kraftigt, men fortfarande ligger precis på det nyckeltal som ansatt, ledde till det bästa resultat BX någonsin producerat och en lönsamhetsnivå väl över 30 % på sysselsatt kapital. Ett strålande bra resultat!

Jag vill nu ta tillfället i akt att tacka alla för det år som har varit, ja för de senaste fem åren.

Från årskiftet arbetar jag utifrån verkställande ledningen och Håkan Jansson har med stadig hand tagit över rodret på BX och ETX.

Jag önskar Er alla lycka till i det utmanande 1991.



Jan Stenberg tackar med denna redogörelse för det föregående året för sig på Ericsson Telecom. Sedan årskiftet arbetar han utifrån verkställande ledningen.

SUCCÉ FÖR ERINET

– Efter att ha varit en leverantör av projektbunden nätmateriel med allt från bomullstops till kabel-dragningsjeeper i sortimentet har vi under senare år koncentrerat oss på området terminering/anslutning i olika kopplingspunkter i nätet.

Inte utan framgång har vi också satsat på större projekt typ Saudi med färdiga paketslösningar åt kunden. Vi har målmedvetet närmat oss de andra affärsområdena och i samarbete med olika intressenter som exempelvis Ericsson Telecom och Ericsson Radio utvecklat våra produkter för att uppfylla deras speciella behov.

Så säger Kurt Hamrin, försäljningschef på Fiber Optics & Network Products i Sundbyberg, det drygt ett år gamla resultatet av sammanslagningen mellan nätmaterielavdelningen inom Ericsson Network Engineering och Sundbybergsenheten Fiber Optics inom Ericsson Cables telekabeldivision. Dessutom en av de drivande krafterna bakom ERINET, det mest signifikativa exemplet i nämnda satsning.

Nytt användningsområde blev det stora lyftet

För er som inte känner till ERINET skall vi genast berätta, att det är ett modernt termineringssystem för kopparbaserade nät, som tack vare sin flexibilitet innebär en rad fördelar för kunden. Genom uppbyggnaden i moduler går ERINET snabbt att installera och är dessutom enkelt att underhålla. Systemet är detsamma i hela nätet, vilket i icke obetydlig omfattning reducerar kostnaderna för utbildning och lagerhållning. Dessutom är det mycket kompakt, något som minskar behovet av utrymme.

För tidigt ute

– ERINET-konceptet föddes i mitten av 80-talet och så här med facit i hand kan man nog säga att vi var lite för tidigt ute, säger Kurt Hamrin. Den ursprungliga inriktningen var outside plant, det vill säga utomhusprodukter, men det

verkliga genombrottet för ERINET kom i samband med att vi i början av förra året lanserade systemet i korskopplingsmanhang. ERINET kom därmed raskt att bli en mycket stor försäljningssuccé och finns redan i ett 30-tal länder runt om i världen. Jag kan inte längre ange det exakta antalet länder eller det exakta antalet AXE-linjer som installerats tillsammans med ERINET, eftersom vi idag har en stor löpande försäljning till Ericsson Telecom, där vi inte alltid har koll på leveransland och antal linjer. Nya aktuella ERINET-länder just nu är Mexico, Thailand, Spanien och Storbritannien.

– Du nämnde att ni nästan var lite för snabbt framme med ERINET-konceptet. Men är det inte samtidigt så, att det redan blivit omodernt. Kopparbaserade nät måste väl ändå vara ganska ute så här i fiberoptikens tidevarv eller i varje fall i rask takt hålla på att bli det?

– Nej, det där är inte riktigt sant. Än har nämligen den konventionella kopparkabeln inte slagits ut i lokalnäten och även om utvecklingen inom fiberoptiken sker mycket snabbt, måste man komma ihåg att utvecklingstakten inte är lika snabb i alla länder. Även i framtiden kan man således mycket väl tänka sig mixade nät bestående av både koppar- och fiberkabel.

– Men på lång sikt måste vi givetvis räkna med att den kopparbaserade nätmaterieförsäljningen kommer att gå ned och ersättas av fiberbaserade produkter. Och självfallet bedriver vi hela tiden också ett intensivt utvecklingsarbete på det området. Vi deltar exempelvis mycket aktivt i det pågående FTTH-arbetet inom koncernen – initialerna står för Fiber To The Home (dvs möjligheten att dra optofiber



Stora tidsvinster görs genom den enkla inkopplingen i slitsplintar.

Två starka krafter i framtagningen av ERINET, som blivit en stor säljframgång i en rad länder runt om i världen: Kurt Hamrin (till vänster) och Ulf Rosén*, försäljningschef respektive teknikchef på Ericsson Fiber Optics & Network Products.

* Ulf Rosén är numera verksam inom ETX

leksordningen 120 miljoner. Nätmaterielprodukterna svarar för ungefär två tredjedelar av denna summa. Det finns all anledning att understryka detta faktum, eftersom en tidigare presentation i Ledaren av den då helt nyfusionerade enheten uppenbarligen gett många läsare en delvis annorlunda bild.

Framför allt handlar det om inomhusprodukter, där större volymer och automatiserad tillverkning ger en helt annan konkurrenssituation än på området utomhusprodukter.

– I början av året lanserade vi exempelvis en ny produktserie skarvtillslutningar som redan väckt stort intresse worldwide, säger Kurt Hamrin, som också berättar att man just nu håller på att titta på möjligheterna med lokal produktion i olika länder.

– Det kan finnas både politiska och marknadsmässiga skäl för en sådan tillverkning av nätprodukter, och redan nu är det klart att vi tillsammans med Ericsson Telecom kommer att dra igång i Tunisien i år.

☞ Kåbe Lidén

Foto: Karl-Evert Eklund

direkt till hemmen) – och bildar flera arbetsgrupper tillsammans med Ericsson Telecom.

Lokal tillverkning

Ericsson Fiber Optics & Networks totala omsättning är i stor-



Bengt Håkansson, idag konstruktör på nättekniksektionen inom Fiber Optics & Network Products, är en i konstruktörsteamet bakom ERINET.

Han visar industrin vägen till högre kvalitet

– Det svåraste är att få företagsledningen, inte personalen, att inse kvalitetsens betydelse. De allra flesta företagsledningar tror felaktigt att de har väl fungerande, effektiva företagsstrukturer som inte behöver ändras, menar Ivan Dunstan som är generaldirektör för brittiska standardiseringsinstitutet BSI.

Institutet genomför på uppdrag revisioner för att kontrollera att beslutsvägar, ansvarsfördelning, produktkontroll och dokumentation fungerar och att företaget uppfyller kraven för att certifieras enligt europa-standard ISO 9001. Det senaste godkända företaget, efter ett halvårs granskning, är Ericsson Telecom.

– Det krävs två saker för att få företaget att tillverka rätt produkter. Dels ett bra system, vilket standarden skall lägga grunden för. Dels att personalen skall förstå, tro och arbeta för kvaliteten.

Det allra största problemet är att få ledningen att förstå att standarden kommer att hjälpa dem. I många företag tror företagsledningarna att de redan har ledningsprinciperna. Det krävs arbete för att få dem att förstå att reglerna verkligen kräver något extra av dem. När väl den högsta ledningen arbetar för standarden så följer resten av sig självt.

Kvalitet, liksom säkerhet, håller på att bli modeord i den europeiska industridebatten. Det räcker inte längre med att vara

bäst och billigast – produkterna och tjänsterna måste alltid kunna uppfylla vad som lovas. Felaktiga produkter kostar mycket pengar för kunderna.

Bakgrunden till dagens begynnande kvalitetsvåg i Europa, finner man i den japanska industrins urusla kvalitet på 50-talet.

För att råda bot på den inbjöd japanerna ett antal amerikanska kvalitetsforskare, vars läror japanerna trodde den amerikanska industrin hade anammat. Men så var det inte. Amerikanerna sålde allt vad de tillverkade och behövde inte bekymra sig om att höja kvaliteten.

Istället var det japanerna som först tog de amerikanska kvalitetsforskarnas stränga läror till sig. Ansvar delegerades och man lyssnade mer på kunderna och försökte upptäcka och eliminera felkällorna så tidigt i produktionsprocessen som möjligt.

Det gav resultat som alla känner till i form av billig och tillförlitlig japansk hemelektronik som på 70-talet översvämde västvärlden. Sedan dess har bransch efter bransch inmutats av japanerna.

Olika sätt

På sent sjuttioal började amerikanerna känna av konkurrensen från japanerna och började lyssna på sina egna kvalitetsforskare. I och med amerikanernas intresse har även Europa väckts. Men det är stora kulturella skillnader mellan de tre handelsblocken.

– De har tre olika metoder att uppnå kvalitet. Japanerna ligger nära marknaden och lyssnar. Amerikanerna litat mer till standards. Vår Europeiska inställning är att gå via "manage-



– Det svåraste är att få företagsledningen, inte personalen, att inse kvalitetsens betydelse, menar Ivan Dunstan som är generaldirektör för brittiska standardiseringsinstitutet BSI. Foto: Kurt Johansson

ment standards" för kvalitet uppnås bäst genom ledningens styrning, säger Ivan Dunstan som inte kan se några skäl till varför inte de europeiska företagen skulle hinna ifatt de bästa japanska och amerikanska företagen.

BSI arbetar med en standard som har sin bakgrund i det amerikanska försvarets krav på försvarsindustrin att kontrollera sin kvalitet i form av kvalitetsmanualer.

Standarden lever idag under namn som BS 5750, EN 29000 och ISO 9000, men är egentligen densamma. Inom EG och Efta arbetar man hårt för att införa den i samtliga medlemsländer. Man räknar då även med att EG i framtiden kommer att stifta lagar som innebär att företagen måste vara certifierade enligt standarden för

att få sälja sina varor inom EG.

Hittills har brittiska BSI certifierat 18 500 företag, varav 300 utanför Storbritannien.

Företagen får själva välja om de vill genomgå en förevisning före den avslutande certifieringen. Statistiken visar att om de inte väljer förevisning underkänns två tredjedelar. Med förevisning klarar sig tre fjärdedelar.

Ericsson Telecom är det största företag som BSI bedömt. Ett arbete som krävt 500 mandagar.

Vad som hittades? Framförallt brister i dokumentationen.

Meningen med certifieringen är att kunderna skall kunna gå in i företaget och utifrån dokumentationen förstå och bedöma arbetsprestationerna. Många har haft svårt att visa upp att de verkligen gjort allting.

Det har varit den allra vanligaste kritiken. Men BSI är i övrigt mycket imponerad av sitt objekt.

Vidareutbildning

– Ni svenskar satsar mycket på vidareutbildning. Saknar personalen kunskaper eller skolning för att utföra arbetet så utbildar ni honom. Så är det inte i Storbritannien, men skillnaden kan bero på att vi har mycket större arbetslöshet och därför har lättare att få tag på personal, säger David O'Mara, chefsgranskare på BSI. Den svenska filosofin verkar vara att företagets största tillgång är personalen.

Ser du några problem med den svenska ledningsfilosofin?

– Nej, den är mycket uppfriskande för mig, säger David O'Mara. Den svenska kvaliteten är lika bra som i Storbritannien. Det garanteras av företagets enormt stora utbildningsbudgetar.

BSI har nyligen börjat gå igenom Ericsson Radio för samma certifiering. Det är lätt att tro att affärsområdenas management skiljer sig åt eftersom de kulturella skillnaderna upplevs så tydligt.

– De är mycket lika varandra och det beror på att de lyder under en gemensam företagspolicy formulerad av ledningstoppen, säger David O'Mara som berättar att denna policy arbetades fram och blev synlig för 8-9 månader sedan. Tidigare hade Ericsson kunnat arbeta relativt ostört på marknaderna. Men konkurrensen hårdnar.

– Företagsledningen inledde då en hälsosam drive för att hitta nya marknader. De funderade på vad som behövde göras och en viktig sak var att förbättra kvaliteten.

Ericsson Telecom först ut – nu kommer resten

– Jag visste ingenting om ISO 9000, utan det var vår kvalitetschef Christer Ahnfalk som gick omkring och pratade om den. Till slut var jag tvungen att fråga vad det var han talade om. Då fick jag läsa standarden. Vi diskuterade den och då såg jag vilket underbart verktyg den var för oss att lyfta vår kvalitet, berättar en mycket nöjd och avspänd Jan Stenberg, strax före det att Telecoms ledning, tillsammans med honom och Lars Ramqvist ska ta emot BSI:s diplom.

– Vi var först att gå i det kalla vattnet och nu vill gärna de andra delarna inom koncernen visa att de inte är sämre. Under 1991-92 kommer hela koncernen att certifieras. Vi gör dessutom väldigt tydligt klart för våra underleverantörer att även de i fortsättningen ska uppfylla ISO 9000, fortsätter Jan Stenberg.

Men bakom ansökningsen fanns även en begynnande press från England att Ericsson skulle uppfylla standarden. Operatören British Telecom började ställa krav på Ericssons engelska dotterbolag och att det



Jan Stenberg, i mitten och Håkan Jansson, ny chef för affärsområde BX, till vänster, får ta emot certifikatet som visar att Ericsson Telecom är certifierad enligt ISO 9000 av generaldirektören för BSI, Ivan Dunstan. Foto: Kurt Johansson

bolaget i sin tur skulle kontrollera sina leverantörer.

– Det var en mycket märklig situation eftersom de började ställa krav på oss, sitt eget moderbolag, samtidigt som vi överförde teknologi och kunskaper till dem, säger Christer Ahnfalk.

Ericssons satsning på kvalitet har även fått de internationella konkurrenterna mer

intresserade av kvalitetsfrågor. Detta förutom Motorola som redan inlett ett mycket tufft kvalitetsprogram.

Kommer att drivas

Ericssons ledning räknar med att kvalitetssatsningen kommer att spara pengar i produktionen samtidigt som den är ett bra försäljningsargument. Trenden är

alltför tydlig att den svenska industrin i allmänhet halkar efter utländska konkurrenter på kvalitetsområdet. Begreppet "Made in Sweden" är inte längre likatydigt med hög kvalitet. Jan Stenberg hoppas att Ericssons satsning nu innebär ett bidrag till att den övriga svenska industrin följer efter.

– Vi kommer att arbeta hårt för kvaliteten, det kommer jag att ansvara för i företagsledningen. När vi tidigare haft genomgångar på olika verksamheter har vi endast sett till ekonomin. Vi har varit väldigt lönsamhetsstyrda. I fortsättningen, vid varje typ av genomgång, vid varje styrelsesammanträde, kommer jag att driva att kvaliteten blir ett tema, säger Jan Stenberg.

Trots att entusiasmen har varit stor bland personalen har det funnits ett visst motstånd och irritation i organisationen mot BSI:s omfattande krav på standardisering och dokumentation.

– Vi har en liberalare managementfilosofi och lämnar större frihet till de anställda än vad som tillåts i standarden. Men vi vill inte klavbinda folk med regler, säger Jan Stenberg.

– Kritiken riktar sig mer mot standarden än mot BSI-folket som har klarat av en elegant balansgång, fortsätter Christer Ahnfalk. De tillåter en lägre grad av dokumentation om personalen har hög kompetens.



Ge industrin en chans!

1990 exporterade Ericsson för ca 17 miljarder kr från sina svenska anläggningar. Av koncernens 71 000 anställda är 31 000 svenskar. 75 procent av våra ca 10 000 tekniker inom forskning och utveckling arbetar i Sverige. Ericsson är ett svenskt företag som ger ett avsevärt bidrag både till sysselsättning och exportinkomster. Så har det alltid varit och så vill vi att också framtiden ska gestalta sig.

För att Ericsson ska kunna fortsätta att vara ett framgångsrikt svenskt företag behövs en harmonisering av framför allt det svenska skatteryttrycket och energipolitiken.

Det höga skatteryttrycket och den höga inflations-takten i Sverige lägger ekonomiska bördor på vårt företag som blir allt större i förhållande till våra utländska konkurrenter. Den offentliga sektorns överkonsumtion måste minskas så att skatteryttrycket kan minskas till så där en 45 procent.

Vad energin beträffar, är det inte svårt att inse faktum – Sverige behöver kärnkraften – den är det mest ekonomiska alternativ vi har idag och den bidrar inte till vare sig föroreningen av miljön eller växthuseffekten.

Vi inom Ericssons företagsledning har framfört vår oro till våra vänner inom regeringen och inom övriga politiska partier. Inte som ett hot om att lämna landet, utan för att förklara varför det annars är helt naturligt att allt större del av våra investeringar hamnar utanför Sveriges gränser om förhållandena utomlands är avsevärt mer gynnsamma än här hemma.

Det par positiva signaler har nått oss under det gångna året, dem ska vi självklart applådera! Jag tänker på helomvändningen i EG-frågan och kring energipolitiken. Men ändå saknas fortfarande rejäla beslut i dessa livsviktiga frågor. Alla frågetecken kring om och när Sverige skall ansöka om fullvärdigt medlemskap i EG måste suddas ut, så att inte våra konkurrenter kan dra nytta av oklarheterna kring Sveriges framtida roll i Europa.

Dagligen hör och läser vi om varsel inom svensk industri. Det är en utveckling som ingen strävar efter. Nu brådskar det med de nödvändiga politiska besluten. Ge industrin en rimlig chans! Det är det enda vi begär.

Lars Ramqvist

Rekordkvartal säkrade högsta vinsten någonsin

Fjärde kvartalet 1990 blev det bästa någonsin i Ericssons historia. Detta enda kvartal genererade en vinst på 1,6 miljarder kr! Totalt för hela året beräknas vinsten ha ökat med hela 30 procent från rekordåret 1989.

Helårsvinsten blev 4 850 miljoner kr, allt enligt det preliminära bokslut som presenterades den 7 februari.

Årsvinsten beräknas nu till drygt 4,8 miljarder

På en ovanligt välbesökt presskonferens presenterade Lars Ramqvist och C W Ros koncernens preliminära bokslut för 1990. Delårsrapporterna under fjolåret har alla talat om en 25-procentig vinststoppgång, jämfört med 1989 – rekordåret då Ericsson redovisade en vinst på 3,7 miljarder. Tack vare ett exemplöst gott fjärde kvartal 1990, kunde koncernen nu preliminärt redovisa en ännu större ökning av vinsten. Med 4 850 miljoner kr i beräknad vinst, noteras en ökning med hela 30 procent!

Varningsord

Det politiska läget i världen och den osäkerhet som bl a krisen i Persiska viken skapat, har tillsammans med den fortsatta nedgången i världsekonomin påverkat Lars Ramqvists och den övriga styrelsens bedömningar av koncernens resultat under innevarande år.

– Det vore övermaga att inte låtsas om att det blir tuftt att överträffa 1990 års resultat under detta år, framhöll han. Men det finns ändå inga siffror som idag visar på en lägre orderingång under 1991. Den osäkra situationen ute i världen medför att styrelsen ändå vill vara försiktig i bedömningen av resultatet i år.

– Våra aktiviteter på marknaden är dock mycket höga och vi har nog aldrig haft fler "prospects" – möjliga affärer – än vad vi har just nu.

Nedgången i den internationella konjunkturen har än så länge främst drabbat affärsområde företagskommunikation. Där har försäljningen av mindre företagsväxlar gått ned.

Högsta vinsten

Om det än finns en hel del som talar för en avmattning i Ericssons vinstutveckling framöver, ska man inte glömma bort att 1990 blev det bästa året någonsin i koncernens historia. Vinsten före bokslutsdispositioner och skatter



Inför en ovanligt välbesökt presskonferens presenterade Lars Ramqvist det preliminära bokslutet.

beräknas alltså till drygt 4,8 miljarder. Räknet per aktie blev nettovinsten efter skatteutgifter 15,14 kr. Motsvarande belopp, justerat med tanke på spliten den 1 maj, var 11,67 kr förra året. Efter full konvertering var vinsten per aktie 14,48 kr (11,07 kr 1989).

195 mkr av 1990 års resultat utgörs av reavinst från det 20-tal företagsförsäljningar som genomfördes under året. Största avyttringen skedde när Ericsson sålde italienska radar-tillverkaren FIAR, som ett led i omstruktureringen av affärsområde försvarssystem.

Försäljningen av FIAR är en viktig förklaring till varför orderingången under fjolåret "endast" ökade med 17 procent. FIAR tog under 1990 hem ett viktigt radar-kontrakt till den sk "Eurofighter", som skulle ha spätt på 1990 års orderingång på 49300 MSEK med ytterligare en miljard. Ericssons fakturering ökade med 16 procent till 45 700 MSEK (39 549 MSEK).

Den viktiga kärnan

Ericsson kärnverksamheter – dit nu också Kabel och Nät räknas – har gått mycket bra under 1990. Radiokommunikation svarar med sin 50-procentiga ökning av faktureringen för den mest uppseendeväckande utvecklingen. Publik Telekomunikation och Kabel och Nät visar också en stark tillväxt. För första gången på länge visade förra året samtliga affärsområden positiva resultat.

CW Ros framhåller, att det blir allt svårare att göra avgränsningar mellan affärsområdena. Leveranserna på mobilsidan omfattar t ex i stor utsträckning också produkter från Ericsson Telecom.

Lars Ramqvist, som kort berättade om koncernens nya organisation, flaggade för att den affärsområdesvisa resultatredovisningens tid snart kan vara förbi. Ännu är det inte avgjort exakt hur bolagen ute i världen skall rapportera sina resultat, men det blir nya

grepp i koncernens ekonomiska redovisning framöver.

Investerar i FoU

Rekordresultatet till trots, innebar 1990 också en avsevärd stegring av Ericssons kostnader för forskning och utveckling, FoU. Lars Ramqvist, som inte vill se dessa satsningar som kostnader utan som investeringar, betraktar dessa stora satsningar som helt nödvändiga för koncernen.

De stora åtagandena om leveranser av nya AXE-applikationer samt digitala mobiltelefonisystem kräver t ex just nu enorma utvecklingsresurser. Merparten av de ca 10 000 personer som koncernen sysselsätter inom FoU är just nu inblandade i den kapplöpning mot tiden som AXE- resp GSM-

orderna och de stora USA-orderna på digitala system innebär.

Kuweit garderat

I fjolårets preliminära resultatberäkning inryms också reservationer som gjorts för Ericssons beräknade förluster till följd av krisen kring Persiska viken. I Kuwait fick koncernen avbryta ett pågående åtagande som totalt omfattade ungefär 350 mkr. De reservationer som nu gjorts täcker de leveranser som skett under året, motsvarande ungefär hälften av det totala projektet.

– Vi hoppas förstas på att få komma tillbaka och fullfölja våra projekt i området den dag krisen är över och det viktiga återuppbyggnadsarbetet tar vid, understryker Lars Ramqvist.

Framtidssatsning på trådlöst till kontor

I samband med presskonferensen om det preliminära bokslutet, kunde Ericsson för första gången offentligt visa ett färdigt system för "business cordless" – den trådlösa telefonen till framtidens kontor. Ericssons första produkt, DCT 900, demonstrerades för pressen av folk från Ericsson Business Mobile Communications, det nya holländska bolag som fått huvudansvaret för detta framtidsprojekt.

Rolf Eriksson, ordförande i det nya bolaget, gör den bedömningen att affärsområde Företagskommunikation på några år kommer att ha dubblat sin försäljning på nuvarande ca 5 miljarder kr, tack vare den här satsningen. Dels genom den rena försäljningen av trådlösa system, dels genom den draghjälp som den trådlösa möjligheten ger MD 110.

Lars Ramqvist erkänner att

framgången för trådlösa kontorstelefoner är helt avhängig hur olika länder hanterar frågan om frekvenstilldelningar.

Ericsson har tjuvstartat med DCT 900, som utnyttjar frekvenser kring 900 mhz, men alla väntar nu på DECT – den aviserade europeiska standarden för 1,8 gigahz. Om och när den kommer står Ericsson väl rustade. DCT 900 kan relativt enkelt vidareutvecklas till DECT-standard.

Tills dess hoppas Rolf Eriksson och hans folk på att marknaden stora efterfrågan på den här sortens produkter ska bana väg också för tjuvstarten med DCT 900. När årets CeBit-mässa öppnar i Hannover om en dryg månad, finns där det första riktigt stora DCT 900-systemet installerat!

Text: Lars-Göran Hedin
Foto: Kurt Johansson

Tords idé är värd miljoner för Ericsson

För några veckor sedan möttes Tord Ivarsson, konstruktör ETX, av en smärre chock när han kom till jobbet. Han fick besked om att han tilldelats den högsta förslagsbelöningen någonsin i koncernens historia. En dryg miljon för en lysande idé är faktiskt mer än någon annan svensk fått i sådana här sammanhang!

Största belöningen någonsin – för en ren efterhärming

1979 fick Tord Ivarsson jobb på T-divisionen inom ETX, som konstruktör på datasidan. Sedan dess har han ägnat det mesta av sin tid åt programmering inom det som datafolket på ETX kallar "APZ-världen". Han har jobbat med CP-programmering, d v s han har arbetat med program för APZ, operativsystemet i AXE-växeln. De här programmen är byggda med ett programspråk som heter PLEX och är Ericssons eget. Fördelen med PLEX är att det är specialkonstruerat för Ericssons behov. Nackdelen är att Ericssons konstruktörer måste utveckla alla sina hjälpmedel själva.

Måste prova

Tord och hans kollegor arbetar med att förbättra och vidareutveckla AXE-s prestanda genom förbättringar av programvaran. Den sektion som Tord arbetar inom är mest inriktad på utveckling av IOG 11, det verktyg för drift och underhåll av AXE som använts fram till idag. Morgondagens motsvarighet är TMOS, ett nytt verktyg som lanserades förra året och som till skillnad från IOG 11 är konstruerat på basis av operativsystemet UNIX – som idag blivit något av standard för minidatorer.

– Att arbeta med TMOS är därför avsevärt enklare, eftersom det redan finns en rad standardiserade hjälpmedel på marknaden, förklarar Tord. Han ha just börjat



En ny lägenhet, närmare jobbet på TN, har länge varit Tords önskedröm. Nu kan den drömmen förverkligas.

fördjupa sig i TMOS och känner sig stimulerad av den nya programmeringsmiljö detta innebär.

– När vi arbetat med PLEX har vi tvingats lita helt till Ericssons egna resurser. Ett problem har alltid varit att "provköra" programmen sedan vi ändrat i dem eller rättat fel. Tidigare gjordes detta i laboratoriet på TN, där det fanns den datorkapacitet som testerna kräver.

– Då fick vi ibland vänta en vecka på att se hur en genomförd ändring fungerade, vilket naturligtvis kostade både tid och pengar.

Härmar processorn

1984 bestämde sig Tord för att försöka göra något åt saken. Han insåg att han borde ha en processor på skrivbordet att provköra sina program i, men också att det var praktiskt ogenomförbart. Återstod alltså att göra en "emulator" – ett datorprogram som efterhärmar processorn och rea-

gerar exakt så som den skulle göra på de instruktioner det får från den provade programvaran.

Sagt och gjort. Redan efter några månader hade Tord konstruerat den första fungerande versionen av sin emulator. Han provade och använde den i sitt eget utvecklingsarbete och såg att den motsvarade hans förväntningar. En anmälan gjordes tidigt till förslagsnämnden som genast insåg att detta var en idé utöver de vanliga.

Parallellt med förslagsnämndens utvärdering av förslaget, arbetade Tord vidare med förbättringar. Han delade tidigt med sig till sina kamrater på avdelningen som på så viss snabbt fick nytta av emulatorn.

Spridd över världen

– De gav mig ytterligare feedback i form av synpunkter som jag haft nytta av i den fortsatta förfiningen av emulatorn, framhåller Tord.

Efter ett tag fick emulatorn sta-

"Jag köper en bostadsrätt för pengarna"

Tord Ivarsson är 36 år och ogift. Han bor i Haninge, ett par mil från jobbet i Midsommarkransen utanför Stockholm. Den dryga miljon – 1.052.000 kr – som han fått i belöning vet han precis vad den ska användas till.

– Jag tänker köpa mig en bostadsrätt så att jag får ett bättre boende och närmare till jobbet, säger Tord. Efter 12 år stortrivs han fortfarande på Ericsson och har inga tankar på att byta arbetsplats.

– Det är inte minst möjligheten till internationella kontakter som stimulerar mig, säger Tord. Hans "upppfinning" har i hög grad inneburit utökade internationella kontakter – vilket Tord ser som ytterligare en belöning.

Beloppets storlek är baserat på halva vinsten under det första året som emulatorn används. Tords Emulator är med andra ord en god affär också för Ericsson.

tus som "småhjälpmedel" av de ansvariga för PLEX-programmeringen. Idag är den "officiell produkt", spridd till Ericssons enhe-

ter över hela världen. I Australien, Irland, Frankrike – överallt sparas värdefull tid och pengar med Tords "upppfinning".

TELEFONKULTUR

Nu börjar telefonen spela en allt viktigare social roll i samhället. För den som inte har någon granne att prata med eller vän att skriva brev till, finns ju numera en rad olika telefonsjester att välja mellan. Sexrådgivning och roliga historier eller en betydligt seriösare "jourhavande medmänsklig". I Norge kan man ringa Norsk författarsentrum i Bergen som öppnat en poesitefon. Varje

dag spelas det upp en ny dikt som läses av en lokal författare. I samma land samlade nyligen Rädda Barnen in stora pengar i samband med en TV-insamling, genom att tillhandahålla ett telefonnummer där folkklära komiker berättade roliga historier. Ju mer man lyssnade, desto större belopp fick man sedan – via telefonräkningen – betala till hjälp för hemlösa barn!

(DN)

BILDTELEFON HJÄPER DÖVA

I Italien har forskare utvecklat en videotelefon som kan bli en revolution för landets 60.000 dövstumma. Anläggningen består av en 10 tumms färgmonitor, en videokamera och en dator. Den kopplas till det vanliga telenätet och möjliggör för två personer att kommunicera med varandra med hjälp av teckenspråk. När denna nya upppfinning nu lanseras, inrättar det italienska televerket också en särskild servicecentral för dövstumma. Där kan de med hjälp av en översättare beställa taxi, komma i kontakt med läkare, etc. (Smålandsposten)

Ericsson tar hem miljardorder i Turkiet

Året började bra för Ericssons turkiska bolag, Ericsson Telekomunikasyon A.S. (ENK), som ingår i affärsområde Kabel och Nät. Från turkiska teleförvaltningen har ENK under januari fått två beställningar till ett sammanlagt värde av 1 miljard kronor. Turkiet blir därmed en av Ericssons viktigaste marknader för nätbyggnad.

– Vi har dels fått en order på utbyggnad av det lokala telenätet i Istanbul och dels en som avser utbyggnad av kabel-TV-nätet i Istanbul, Kayseri och Izmir för 638.000 abonnenter, säger Johan Bruce, Ericssons chef i Turkiet.

– I och med kontraktet på kabel-TV har vi kommit in på ett nytt område inom exportmarknaden för nätbyggnad, fortsätter Johan Bruce. Den nu aktuella ordern är Ericssons hittills största på kabel-TV-sidan. I vårt åtagande ingår både projektering, leverans och installation av såväl basnätet som områdesnätet. Vi skall påbörja arbetena omgående och vara klara på 18 månader.

Intressant marknad

– Beställningen på utbyggnad av det lokala telenätet är enbart den värd mer än 600 miljoner kronor. Kontraktet löper mellan 1991 och 1993 och omfattar redan i år ca 300.000 telelinjer, säger Johan Bruce. För att klara arbetsinsatsen kommer vi delvis att anlita underentreprenörer.

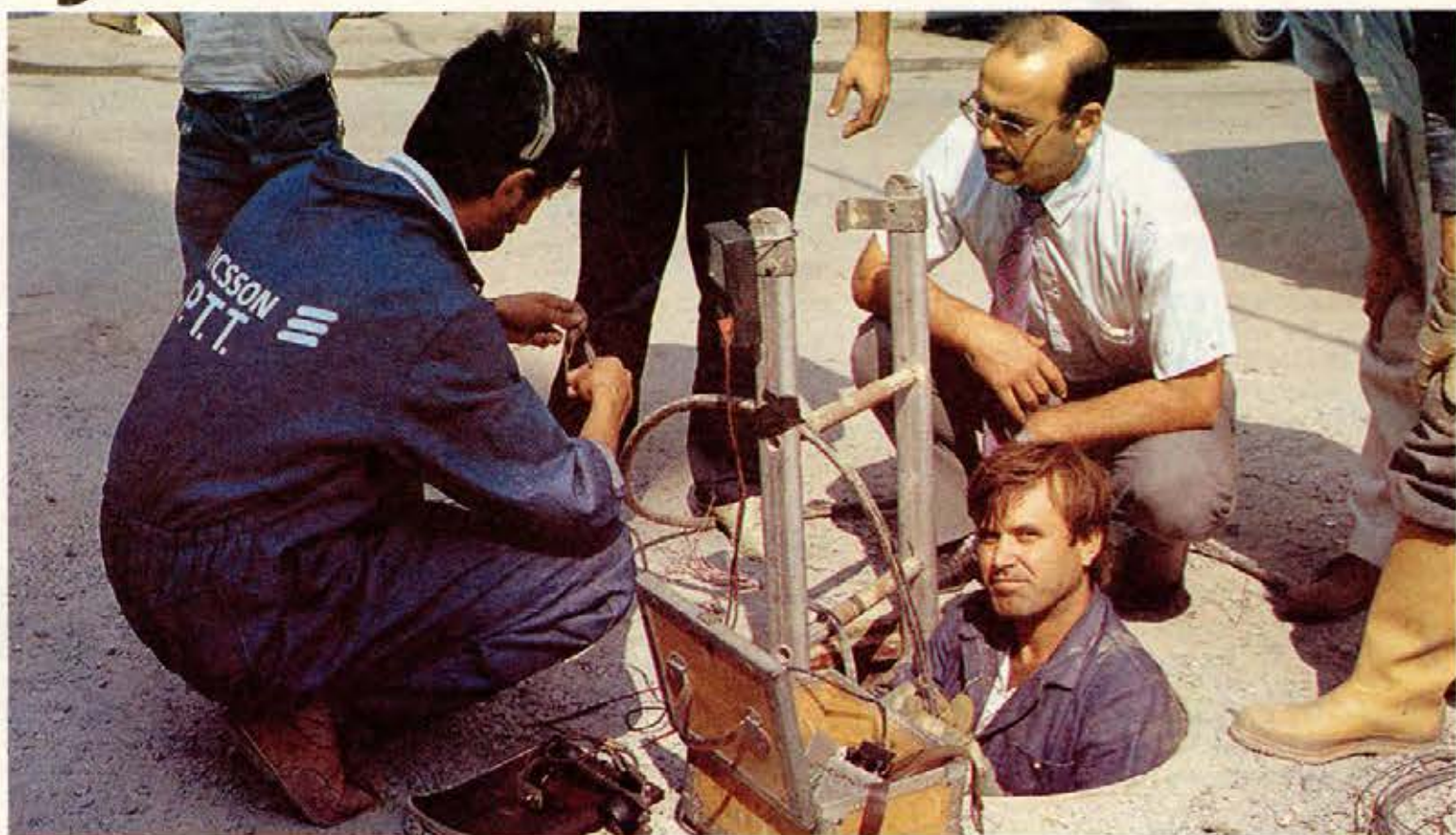
Med sina ca 55 miljoner invånare, men en endast ca 10-procentig teleföretäthet, är Turkiet en mycket intressant marknad för telekommunikationer. Marknadspotentialen är en av de största i Europa. (I marknadssammanhang betraktas Turkiet fullt ut som en del av Europa.)

Breddad verksamhet

ENK startades som nätbyggnadsbolag 1986 och fick namnet Ericsson Sebeke Insaati A.S. Sebeke betyder nät och markerade naturligtvis marknadsinriktningen. Flera nätprojekt har genomförts, bl a i städerna Ankara, Samsun, Bursa och Bolo.

Det dröjde inte länge innan företaget breddade sin verksamhet till att också omfatta bla MD 110-installationer. För några år sedan fick bolaget sitt nuvarande namn Ericsson Telekomunikasyon A.S. I dag representerar de Ericssons hela utbud av produkter och tjänster på den lovande turkiska marknaden.

Thord Andersson



Till påsk smäller det

Ända sedan 40-talet har Ericsson använt tidsbegreppet perioder i orderhanteringen, men efter påsk är det för ETX del slut med det. Då går hela organisationen över till att planera i veckor och dagar, den största ADB-omläggningen i Sveriges historia. Över 100 personer lägger ned drygt 20 000 arbetstimmar på projektet, som kallas KP; Krossa Perioden.

KP-projektet kan jämföras med övergången från tum och inches till metersystem i England, eller med omläggningen från vänster- till högertrafik i Sverige. För många kan det bli svårt att sluta tänka i sexdagars-perioder, men det är en nödvändig förändring.

– Under åren har många försök gjorts för att ta bort periodbegreppet, men sexdagarsperioderna har varit fastrotade, berättar Jan Henriques på avdelningen för leverans- och produktionsstyrning. Bland annat på grund av det svåra i att göra om ADB-systemen. Att det har varit just sex dagar i varje period, hänger ihop med att man när periodbegreppet infördes arbetade på lördagar, alltså hade sexdagars-vecka.

Sedan ungefär fyra månader arbetar mer än 100 personer, inklusive externa konsulter, på heltid med att göra om de över 1 000 programmen som berörs.

Under påskhelgen "smäller det". När vi kommer tillbaka efter påsk har systemet lagts om och hela organisationen ska då planera i veckor och dagar.

– Helgen före påsk, kommer

Sveriges största ADB-omläggning

ADB-hanteringen för orderprocessen att stoppas. Vi ska ha en generalrepetition med det nya systemet, berättar Jan.

Men ska det verkligen vara nödvändigt det här? Det har ju gått bra hittills.

Trots att dagens periodbegrepp är ett invant sätt att tänka är det nödvändigt att förändra, inte bara för att det ska stämma bättre med arbetsveckorna. Det innebär också stora ekonomiska fördelar.

Betalar sig

Idag tar alla aktiviteter minst en period i planeringsprocessen. Genom att planera samma aktiviteter i dagar sparar man tid.



Jan Henriques på avdelningen för leverans- och produktionsstyrning. Bakom honom syns Michael Johnsson och Ann Christin Lehmus, två av de cirka 100 personer som arbetar med systemen.

Leveranstiderna kommer att minska med i genomsnitt 20 procent till glädje för alla kunder.

Även kapitalbindningen i material kommer att minska.

– Vi räknar med att spara 50 miljoner kronor inom ETX, till och med 1992, tack vare omläggningen, berättar Jan.

Det i sin tur gör att kostnaden för hela projektet betalar sig på mindre än ett år.

Det blir också lättare att undvika missförstånd. Ericssons leverantörer planerar inte i perioder vilket försvårar samarbetet med dem och även om periodbegreppet råder inom alla Ericssons bolag internationellt,

kan utländska bolags perioder innehålla fler eller färre dagar.

Att komma överens om leveranstider kan därför medföra att man visserligen talar om samma period, men för den skull inte samma datum. Medan en del av ADB-systemen inom ETX redan

idag klarar dag-planering, finns flera äldre system som måste modifieras. Därför kommer man när det gäller dessa att använda veckor under en tid, men det långsiktiga målet för hela KP-projektet är att all planering ska göras i dagar.

Den totala övergången planeras ske under 1992.

KP:s projektorganisation består av Anders Darlöf som är projektledare, en styrgrupp med Jan Henriques, Mats Holmlin, Anders Kjellander och Tobias Rawet samt en referensgrupp.

Eftersom KP-projektet till stor del innebär en omläggning av ADB-systemen finns fyra olika projektgrupper som arbetar med de datasystemen som används.

– Arbetet i projektet gör att vi får en sanering av programmen, bättre dokumentation och det blir enklare att förvalta systemen, säger Jan Henriques.

Det kommer också att medföra att vissa program helt ersätts av nya, medan andra moderniseras för att bättre passa sitt syfte.

Text: Helena Lidén
Foto: Maria Petersson



Vi krossar Period-begreppet i påsk!

KP-projektet står för Krossa Perioden.

DIAX – litet dotterbolag med stora idéer



När Ericsson för drygt ett år sedan bildade ett dotterbolag tillsammans med Bang&Olufsen var det många som förvånat och intresserat höjde ögonbrynen. Kanske gick det nu att få en häftig stereo till rabatterat pris. Det var inte många som trott att Ericsson kunde ha något gemensamt med detta danska företag som är känt för exklusiva stereo- och TV-apparater.

Men Bang&Olufsen har de senaste åren satsat på att bredda sin verksamhet, utnyttja den speciella kompetens som finns inom B&O och kombinera den med kompetensen i andra företag.

Dotterbolaget DIAX Telecommunications, som Ericsson och B&O äger femtio procent var i, härstammar från en division inom B&O Technology som specialiserat sig på telekommunikationsutrustning.

DIAX ligger, liksom B&O, i Struer på västra Jylland vid Limfjorden. Struer är en mellanstor dansk stad. B&O är den klart största industrin i området och här finns också flera avknoppningsföretag från deras verksamhet.

Trots att DIAX inte ligger i närheten av Köpenhamn är det inte varit svårt att rekrytera kompetenta medarbetare. Att få arbeta med telekommunikation lockar många unga nyutexaminerade till Struer.

Mycket att vinna

Under det år som gått sedan dotterbolagets bildades har det visat sig att både Ericsson och B&O har mycket att vinna på samarbetet i DIAX, vilket man också hoppats på.

Genom att sälja halva DIAX-divisionen till Ericsson frigjordes kapital som B&O kan satsa på forskning och utveckling inom ramen för B&O Technology.

B&O är också, trots sin namnkunnighet, en liten koncern jämfört med Ericsson.

– Fördelen för DIAX är att vi får möjlighet att ut-



DIAX präglas av en flexibel och öppen arbetsorganisation. Av de cirka 100 tjänstemännen som arbetar här är två tredjedelar utvecklingsingenjörer.

veckla nya produkter tillsammans med Ericsson, men också att vi kan utnyttja Ericssons kanaler för vår produkt MegaNet, säger Björn Olsson, vd för DIAX.

Ericsson å sin sida behövde ett företag med hög kompetens som hade möjlighet att utveckla nya produkter på mycket kort tid. Den avreglering som sker på de flesta marknader ställer stora krav på att snabbt få fram nya produkter.

Den möjligheten fann man hos DIAX, som idag har, cirka 120 anställda, en mycket flexibel och öppen organisation, ett nära samarbete med sina kunder, samt en arbetstyrka som till två tredjedelar består av utvecklingsingenjörer.

Och samarbetet mellan DIAX och Ericsson har redan givit resultat.

Lagom till Telecom-91 lanseras en ny produkt för accessnätet, den del av nätet som finns närmast abonnenten.

Produkten kallas DIAMuX och är en så kallad flexibel accessmultiplex som gör det möjligt att i en och samma utrustning blanda olika typer av interface, där abonnenten själv styr hur kapaciteten i nätet ska utnyttjas; till vanliga telefonsamtal, dataöverföring, eller för överföring av bild och kvalitetsljud.

Driftbolaget kan också styra och övervaka vad nätet används till, för att till exempel kunna använda diversifierad debitering.

En första prototyp har tagits fram på otroliga tre månader; ett klart bevis på att korta utvecklingstider inte är något omöjligt på DIAX.

Arbetar annorlunda

– Vi arbetar annorlunda på DIAX jämfört med Ericsson, säger projektledare Claus Hansen.

– När vi tog fram prototypen använde vi oss inte av någon projektmodell, motsvarande till exempel PROPS. Det viktiga var att övertyga oss själva om att våra idéer gick att genomföra.

Det vidare arbetet sker gemensamt hos DIAX, Ericsson i Danmark och i Sverige.

– Arbetet kommer från och med nu att bedrivs mer organiserat. DIAMuX ska styras via AXE-systemet och TMOS.

En redan existerande produkt är MegaNet som

tack vare Ericssons kanaler kan föras ut i större delar av Europa.

– MegaNet ger ökad flexibilitet i nätet, berättar Björn Olsson. Man kan säga att MegaNet är så nära bredband man kan komma idag, med system i kommersiell drift.

En vanlig telefonlinje kan överföra 64 Kbit/s. MegaNet kan överföra upp till 2 Mbit/s. Det gör att man till exempel kan skicka bild och ljud med hög kvalitet genom det digitala telenätet.

– Idag kan man få permanenta linjer för högkapacitetsöverföringar, men med MegaNet är det möjligt att välja vilken mottagare som helst och koppla upp sig till den som ett vanligt telefonsamtal.

– MegaNet kan erbjuda kunderna en försmaak av de tjänster som kommer att finnas i bredbands-ISDN, men medan den ligger långt fram i tiden är MegaNet resultatet av dagens teknologi.

Videomöten

För att få reda på vad man egentligen kan göra med MegaNet frågade vi projektledare Holger Prip.

– Vi på DIAX använder regelbundet videomöten. Vi har en grupp som sitter i Århus och att resa fram och tillbaka dit tar mycket tid. Istället kan vi enkelt ringa upp dem och ha ett informellt videomöte tack vare MegaNet.

Under ISS-90 etablerades ett nät mellan Finland, Sverige, Danmark och Schweiz. I december kom Norge och Holland också med. Det gemensamma nätet innebär att man från till exempel Danmark med ett enda telefonsamtal kan ringa upp och hålla ett videomöte med personer i Schweiz. Fler länder är intresserade av att bli en del av det första switchade abonnentstyrda 2 Mbit-nätet i Europa.

Mellan sjukhus

– Inom RACE finns projekt där MegaNet används för fjärrundervisning. Telemed i Norge är ett exempel. Tack vare överföring av bild kan sjukhus på avlägsna platser få konsultationshjälp av specialister. Man kan också överföra journaler och röntgenbilder.

Ytterligare ett användningsområde för MegaNet är överföring av ljud. Istället för att skicka band till lokala radiostationer, med melodier från det centrala arkivet i Köpenhamn, skickar man dem över MegaNet, och kan sedan spela upp dem från den lokala stationen.

Men det största användningsområdet för MegaNet i framtiden är utan tvekan dataöverföring som kommer att kräva mycket hög kapacitet.

Lära varandra

MegaNet är ett bra komplement till Ericssons övriga produktsortiment och stora förväntningar finns på DIAMuX.

Redan under det första året har som dotterbolaget alltså gett goda resultat. Men det ska också sägas att samarbetet mellan det lilla flexibla DIAX och den stora Ericsson-koncernen inte bara gått lätt och smärfritt. Det är inte heller att vänta när två organisationer som är så olika ska samarbeta.

Det är inte bara DIAX som kan lära sig av Ericsson. DIAX har också mycket att lära ut. Bland annat om arbetsorganisation och flexibilitet. I nästa nummer återkommer vi och berättar mer om arbetsorganisationen och arbetsmiljön på DIAX.

Text: Helena Lidén
Foto: Maria Petersson



– Fördelen för DIAX är att vi får möjlighet att utveckla nya produkter tillsammans med Ericsson, säger Björn Olsson, VD på DIAX.

Hyra ut ficktelefoner – lönande på många sätt

Ericssons uthyrning av mobiltelefoner började i liten skala för ett par år sen. Först genom de egna HotLine-butikerna, sen på flygplatserna. Mest som ett led i marknadsföringen - den som en gång vant sig vid en HotLine vill kanske också köpa en. Verksamheten har emellertid också visat sig ekonomiskt lönsam och nu är över 300 telefoner i omlopp. Senaste uthyrningsstället är Hertz biluthyrning i Stockholm och Göteborg. Med start i slutet av januari.

– Hotellen och biluthyrningsfirmorna. Det är där vi i framtiden kommer att kunna hyra ut flest ficktelefoner. Speciellt hotellen ser jag som en slumrande jätte, säger Per Körner som drog igång uthyrningsverksamheten.

För ett par år sen sökte Per Körner på RSS, (Ericsson Radio Sverige AB) upp Janne Carlzon SAS (det går snabbast att komma rätt om man börjar uppifrån) och la fram idén om ett samarbete mellan Ericsson och SAS om uthyrning av ficktelefoner. SAS sa ja. För dom skulle ficktelefonerna betyda ännu en servicetjänst. Ytterligare ett konkurrensmedel i kampen om kunderna.

Ska man vara noga så började Ericssons uthyrning årsskiftet 88-89 genom de egna HotLine-butikerna, på servicefilialerna och hos vissa återförsäljare. Och de flesta telefonerna hyrs fortfarande genom dessa kanaler.

Den externa uthyrningen enligt SAS-avtalet började däremot vid årsskiftet 89/90. Först i blygsam skala, via försäljningsdiskarna på flygplatserna. Utan hård marknadsföring. Man växte in i verksamheten och sommaren 90 kom SAS-hotellen med i bilden och i januari 91 biluthyrningsfirmen Hertz.

Nu finns totalt över 300 HotLine-telefoner till utlåning på centrala platser i Norden. Uthyrningen av HotLine ficktelefoner är nämligen en nordisk satsning i Sverige, Norge, Danmark och Finland.

Rätt kunder

Men finns det verkligen något behov av att hyra mobiltelefoner på flygplatser och hotell? Har inte alla resande affärsmän en ficktelefon nuförtiden?

Tydligt inte. Erfarenheten tyder på motsatsen. Fortfarande finns det en stor andel som inte har. Och framför allt så har många utländska resenärer mobiltelefoner som inte passar det nordiska mobiltelefonsystemet, NMT.

Catarina Fällström på Ericssons Sverigebolag svarar nu för uthyrningsverksamheten. Hon har den senaste tiden varit runt på sju hotell och introducerat HotLine för receptionisterna eller de som ska svara för uthyrningen. Hon har lärt ut handgreppen åt personalen på Royal Viking, Strand och Arlandia i Stockholm, åt personal på tre hotell i Köpenhamn, två i Oslo, ett i Stavanger, Bergen, Tromsø m fl platser.

På alla ställen finns en handfull HotLine-telefoner. Och på varje hotellrum görs reklam för telefonen.

Ingen av Ericssons konkurrenter har någon liknande systematisk uthyrning av ficktelefoner. Och i Norge är Ericsson helt ensam.

Verksamheten har fått fäste, tjänsten börjar bli känd och nu satsar Ericsson på annonskampanjer i SAS-magasinet, Scenorama och lokala tidningar.

Kreditkort

Uthyrningen sker endast mot kreditkort (undantaget är Ericssons egna butiker). 90 kronor per dygn är den fasta hyran. Inklusiv moms. Sen betalar man bara för samtal man verkligen ringt. På telefonen kan man avläsa kostnaden i kronor.

På SAS-hotellen och flygplatserna hyrs telefonerna i allmänhet på kort tid. Men på Ericssons servicefilialer gäller andra kundkategorier och där kan det vara vanligt med två-tre månaders lånetider. Då med differentierad pris-skala.

– Uthyrningen i våra butiker är också ett bra sätt för Ericsson att låta presumtiva köpare få testa telefonen på ett objektivt sätt, berättar Per Körner. Kunderna brukar ju vilja prova först, innan de köper och det kan de göra på det här sättet.

Och har de en gång provat och lärt sig hur HotLine fungerar brukar de vilja köpa just HotLine.

Text: Lars G Cederquist
Foto: Maria Pettersson

Visste du att...

...du kan hyra HotLine till specialpris - Ericsson-anställda har 10 procents rabatt på fasta hyran. Redan i dag är det rätt många som utnyttjar möjligheten och hyr HotLine genom butikerna.



Ericsson ser hotellen som en slumrande jätte när det gäller uthyrning av mobiltelefoner. Hotellgästerna har gott om tid på sig att tänka över om de vill låna en telefon, något som inte är fallet ute på flygplatserna där man hyr i biljettkassan under jaktigare former.



– Det är uppenbart att vi vänder oss till rätt typ av kunder med vår uthyrning av mobiltelefoner, det märks på resultatet, säger ansvarige för uthyrningsverksamheten, Catarina Fällström på Ericsson Radio Sverige AB.

HotLine dubbel segrare i ficktelefontest

Två guldmedaljer inom en månad! Inte dåligt av Ericssons HotLine som under december och januari utpekades som Sveriges bästa ficktelefon av både Dagens Industri och Teknikens Värld. Två seriösa tidningar vars ord väger tungt på marknaden.

Ericssons telefon är inte minst, inte billigast, har inte längsta

samtalstiden per gram batteri, men är genomsnittligt ändå bäst, enligt Dagens Industri.

DI testade marknadsens fyra minsta ficktelefoner - Ericssons HotLine, Spectronics Spectronic, Motorolas Micro Tac och Nokias Cityman 100.

"Helhetsintrycket är en robust och pålitlig ficktelefon som gör bra ifrån sig. HotLine är näst bäst i allt."

Teknikens Värld, som testade sex olika märken (även Mitsubishi pocket och Philips Metropol 6112) ger HotLine slutbetyget fem ficktelefoner och plus för storlek, vikt, användningstid och knappsats.

– Den dubbla segern är bingo för oss, säger man på Ericsson. De båda tidningarna vänder sig mot olika läsarkategorier och når på så sätt en stor del av marknaden.



Mannesmann premiärringde via GSM



Ekonomidirektören på Mannesmann Mobilfunk, Wolfgang Wussow, blev en av de första att ringa i ERAs testsystem för GSM. Här tillsammans med chefsingenjören, James Petitt (till vänster) och Mannesmanns operative chef, Bill Keever.



Paul Dietrich har ansvarat för testsystemet som under några knappa veckor i december installerades i Düsseldorf.

Första steget i det stora Mannesmann-kontraktet togs den 12 december ifjol. Då driftsattes ERAs testsystem för GSM och möjliggjorde för Mannesmann att två dagar senare fira årsdagen av sitt operatörskontrakt med att premiärringa via det nya, digitala alleuropeiska mobiltelefonsystemet.

Idag har testsystemet utökats och omfattar en AXE-växel, tre radiobasstationer och en demo-buss som provar systemet mitt i centrala Düsseldorf.

I samband med att tyska kunden Mannesmann den 14 december ifjol skulle fira årsdagen av sitt tyska operatörskontrakt hade man bitt Ericsson Mobilfunk i Düsseldorf om ett testsystem att spetsa högtidsdagen med. Förfrågan kom i oktober och sen förhandlingarna avklarats hade ERAs team blott en dryg månad på sig att sätta systemet i drift.

– Det var en mycket tuff tidplan, men vi lyckades gå i hamn till och med ett par dagar före utsatt tid, berättar Paul Dietrich från ERA, som ansvarat för driftsättningen av systemet.

Positiva reaktioner

– Det test-, eller föroperativa system, som då stod klart hade endast en temporär lösning med en simulerad AXE-växel i form av en PC, en radiobasstation och en för tillfället lånad förbindelse från tyska televerket (Deutsche Bundespost) mellan basstationen och växeln. Reaktionerna från Mannesmann blev dock mycket positiva, det var väldigt uppskattat att via det nya digitala alleuropeiska systemet kunna premiärringa hem

till familj och kollegor på dagen den 14 december, berättar han.

Installation, planering och implementering har, förutom av Paul Dietrich, skötts av ERA-medarbetarna Jim Johansson, Urban Nordlund och Stefan Källander i samarbete med fyra konsulter från Erisoft.

Svårt hitta siter

Paul påbörjade planering och förberedelser i slutet av oktober medan de övriga anlände till Düsseldorf i början av december.

– Själva uppsättningen har gått smidigt, utan några större problem. Svårigheten har legat i att hitta lämpliga siter för basstationerna som också garanterat oss förbindelser från Deutsche Bundespost mellan basstation och växel, berättar Paul.

Sedan den 14 december har systemet utökats i ytterligare två steg. Före jul hade man kompletterat med ännu en radiobasstation. Då det kompletta testsystemet var färdiginstallerat den sista januari bestod det av en AXE-växel, tre radiobasstationer och två störsändare, allt naturligtvis

digitalt. I och med att systemet den 30 januari övergick från installations- till testningsfas har det nu överlämnats till Mannesmann för fortsatta tester.

I drift 1 juli

Mannesmann-ordern är för Ericsson av stor strategisk betydelse eftersom Tyskland hittills varit en – i princip – vit fläck på världskartan. Orderns omfattning är dessutom stor med ett tiotal växlar och ett hundratal radiobasstationer.

I Gävlefabriken startade produktionen av radiobasstationerna vecka sex. Den har utvecklats av ERA. Utvecklingen av AXE-växeln har gjorts av ETX och programvaran till den s k BSC:n (base station controller) har ERA i Mjärdevi ansvarat för.

Den 1 juli ska systemet tas i drift samtidigt i 15 distrikt runt Tyskland med hundratals basstationer. Implementering och driftsättning svarar Ericsson Mobilfunk, med huvudsäte i Düsseldorf för.

Text: Helena Andersson

UTSIKTEN AV MATS HALLVARSSON

Den internationella teletrafikmarknaden är i stor förändring. Det tidigare kartelliknande samarbetet mellan televerken i västvärlden, som kostat konsumenterna över 50 miljarder kronor per år, går mot sin upplösning. Resultatet blir billigare telefonsamtal.

För snart ett år sedan satte den brittiska affärstidningen Financial Times sökarslaget på en av de mest framgångsrika kartellerna i modern tid, samarbetet mellan västvärldens teleadministrationer. Tidningen hävdade att samarbetet skinnade telekonsumenterna på minst 10 miljarder dollar varje år, dvs en bra bit över 50 miljarder kronor.

Kartellen var ingen hemlighet utan ett väletablerat och välsett samarbete mellan televerken, bl a inom organisationen CCITT, International Telegraph and Telephone Consultative Committee, på engelska. I CCITT, baserat i Geneve, möts televerken, regeringsrepresentanter för att bestämma priser för den internationella teletrafiken.

Mörka sidor

Samarbetet hade dock sina mörkare sidor, bl a att söka avskräcka privat konkurrens genom att bemästra privata nätverk, menade Financial Times. Dessutom påstod en rad experter som tidningen talat med att det senaste årtiondets väldiga tekniska utveckling med fiberkabel och i praktiken allt billigare utrustning, inte på något sätt kommit konsumenterna till godo.

Visserligen har de internationella samtalspriserna fallit på senare år, men inte alls i takt med de prissänkningar som borde ha varit möjliga. I många fall borde den tekniska utvecklingen tillåta halveringar och ännu mer i prissänkningar, enligt experter. Ett grundläggande problem är att televerken i de flesta länder har fått monopol på den internationella trafiken och dessa monopolförvaltare har varit mycket försiktiga att gå in på varandras områden. Ett annat problem är att bla det sätt på vilket CCITT kommer överens om priserna. Systemet etablerades före andra världskriget och innebär förhandlingar mellan televerken om hur inkomsterna av den internationella teletrafiken skall delas med avräkningspriser och antalet linjer mellan länderna. Systemet av-

skräcker de televerk som vill sänka priserna och bromsar ökningen av samtalsvolymen.

De tuffaste kritikerna hävdar att priserna generellt är två till fyra gånger högre än vad de kunde vara om bara konkurrensen förbättrades och de teknologiska vinsterna fick slå igenom. Istället har televerken kunnat lägga väldiga summor till sina vinster, och i de flesta fall till statskassan.

I stöpsleven

Mycket är emellertid i stöpsleven som successivt kommer att erodera den traditionella internationella prisstrukturen. Först och främst avmonopoliseras och privatiseras allt större delar av teleservice-marknaden i allt fler länder. CCITT har självt tagit initiativ till successiva reformer för att öka möjligheterna för privata teleföretag att öppna internationell trafik. Men för att få effekt fordrar det att enskilda länder fullföljer reformerna på hemmaplan.

CCITT har också satt en särskild kommitté i arbete för att se över hela prissättnings-systemet. Den amerikanska övervakningsmyndigheten för telemarknaden, FCC, har begärt att priserna på telefonsamtal från USA skall minskas med 50 procent under en treårsperiod.

Allt fler länder är också viliga att tillåta konkurrens för den internationella teletrafiken. De mera framåt och konkurrenskraftiga televerken, däribland det svenska, satsar också målmedvetet på att etablera sig utomlands inför en tid då konkurrensen befrias på en rad tjänster bl a internationell trafik. EG-kommissionen, EGs utredande och verkställande organ, har dessutom startat en undersökning huruvida det internationella prissamarbetet inom CCITT strider mot gemenskapens grundlag. Det är en allvarlig sak som kan leda till stränga böter och upplösning av samarbetet.

Nu tror dock de flesta att samarbetet inom CCITT har en framtid. Dock knappast som kartellorgan. De olika nationella televerken kommer istället att tvingas acceptera en allt mer ökande konkurrens mellan dem själva och från oberoende privata företag.

NYA PLATSANNONSER!

Ericsson lägger varje år ner oerhört stora belopp på sina rekryteringsannonser. Nu ska den hanteringen effektiviseras och kostnader skäras

genom en ny utformning av annonserna. Den nya standarden trädde i kraft den 15 februari och gäller all Ericssons platsannonsering i svenska media.

Grafisk formgivare

Den här annonsen är ett exempel på hur platsannonserna ska se ut. När det är enskilda annonser är det meningen att de alltid ska staplas ovanpå varandra, uppifrån

och ned eller nedifrån och upp på tidningssidan. Annonserna ska således inte spridas ut på flera ställen i tidningen, utan koncentreras på ett ställe.

Samlingsannonser som avser folk till flera olika befattningar har samma utseende, men hålls ihop av en ruta upptill som innehåller all information som är gemensam för de olika befattningarna. Mer information om de nya annonsreglerna kan man få av sin personalchef.

Telefonaktiebolaget
LM Ericsson
Personalavdelningen
126 25 Stockholm

ERICSSON

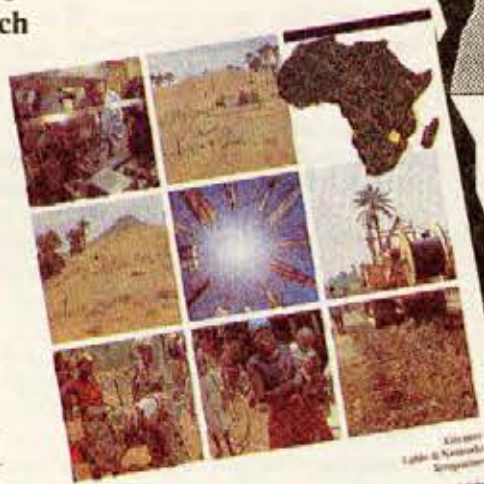
Lyckad nätsatsning i mörkaste Afrika

– När vi nu hade bestämt oss för att bli mer offensiva på nätmateriellsidan i denna del av världen, så tyckte vi också att det kunde finnas flera skäl att apostrofera vår satsning med ett större arrangemang av något slag för presumtiva kunder.

Så säger Bengt Mårtensson, säljare med ansvar för i första hand Afrika på Ericsson Cables-enheten Fiber Optics & Network Products i Sundbyberg och initiativtagare till Ericsson Cables and Networks symposium i Zimbabwes huvudstad Harare för en tid sedan.

– Idén att göra något av det här slaget fick jag i samband med min första tjänsteresa till Afrika – närmare bestämt Angola – förra sommaren, berättar Bengt. Genom att vi hade fått en offertförfrågan från Swedtel fick jag anledning att följa ett lokalt nätbyggnadsprojekt i praktiken och fann snart, att de i och för sig arbetade professionellt men med i stort sett samma materiel som vi använde på 60-talet. Kunskapen om vad marknaden har att erbjuda i form av nya grejor var relativt låg och det fanns skäl att tro, att situationen var ungefär densamma i övriga afrikanska länder.

– När jag sedan fick gehör för mina tankar på hemmaplan var det bara att sätta igång och planera. Så här efteråt känns det onekligen bra att kunna konstatera, att vi av allt att döma hade tänkt rätt. Vi har



Program med inbjudan till seminariet i Zimbabwe.

ERICSSON

redan börjat få förfrågningar av olika slag som kan spåras direkt till symposiet, så utan tvekan blev det en klar framgång. Men man måste komma ihåg att inkubationstiden är lång i de här sammanhangen. Det dröjer med andra ord säkert ett år innan vi har facit i hand, säger Bengt, som – apropå "inkubationstid" – när denna intervju gjordes fortfarande gick på

kryckor efter en nyligen genomförd knäoperation.

Dubbla syften

Syftet med det tre dagar långa symposiet var dubbelt: Dels att övergripande presentera Ericsson och vad det namnet står för med betoning på nyckelord som utveckling, kontinuitet, pålitlighet och kvalitet, dels att visa upp och demonstrera företagets produkter på nätområdet. Exempelvis CAP-systemet, fibersvetsen FSU 905, ERINET och den nya kabeltillslutning som tagits fram.

Teleförvaltningarna från samt-



Björn Gustafsson visar hur man skarvar fiberkablar med hjälp av vår nya fibersvets FSU 905. En demonstration av mera långsiktig karaktär med tanke på att det torde dröja många år innan telekommunikationsbehovet i denna del av världen blir så stort, att fiberoptiken blir ett realistiskt alternativ.

liga 10 SADCC-länder (SADCC kan sägas vara en afrikansk motsvarighet till EG) hade inbjudits och åtta kom: Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mocambique, Tanzania, Zambia och – givetvis – Zimbabwe. Dessutom var också Swedtel representerat, inte minst viktigt med tanke på det stora värdet i goda lokala Swedtel-kontakter. Totalt var det ett 40-tal deltagare.

Utöver Bengt Mårtensson och Björn Gustafsson från Fiber Optics & Network Products deltog från arrangörernas sida även Torbjörn Forsman från Telekabeldivisionen i Hudiksvall och Thomas Martinsson från Ericsson Network Engineering (ENS).

En kommande marknad

Ett konkret resultat av symposiet är att ENS fått en förfrågan från Angolas teleförvaltning att komma ner och hålla en CAP-kurs. Ett annat är en offertförfrågan från Zambia avseende nätmateriell och ett tredje en kommande med-

verkan i den beslutade utbyggnaden av telenätet i Angola.

– Det är ett stort projekt i storleksordningen 100 miljoner dollar som finansieras av den afrikanska utvecklingsbanken, säger Bengt. Eftersom Ericsson onekligen redan har ett mycket gott namn och rykte även i denna del av världen, är det möjligt att vi hade fått vara med i det projektet i alla fall. Men utan att överdriva vågar man nog påstå att flera dörrar, som i viss utsträckning redan stod på glänt, öppnades helt som en följd av det här symposiet.

– Här finns helt klart en mycket stor potential på konventionell nätmateriell under de närmaste åren, konstaterar Bengt till sist. Men inkubationstiden är som sagt var lång och det dröjer kanske ytterligare ett år eller ett par innan det börjar hända riktigt stora saker. Min uppfattning är att Afrika med tiden blir en både stor och viktig marknad för våra nätmateriellprodukter.

☞ Kåbe Lidén



Thomas Martinsson presenterar CAP-systemet för ett antal intresserade symposiedeltagare.



Intresset var inte mindre när Bengt Mårtensson demonstrerade några nya kabeltillslutningar.



Ericsson Telephone Sales nya fabrik invigdes av Zimbabwes minister för information, post och tele, kamrat V F Chitepo, här i samspråk med John Meurling från Ericsson.

Ny fabrik invigdes hos "Ericsson" i Zimbabwe

När den afrikanska televärlden hade intresset riktat mot utställningen Africa Telecom i Zimbabwe, passade landets ledande telefонтillverkare på att inviga en ny fabrik. Företaget, Ericsson Telephones Sales (Private) Limited, är namnet till trots inte alls någon del av Ericsson-koncernen. Som återförsäljare av Ericssons produkter tillåts företaget ändå uppträda som "äkta" Ericsson-företag, med koncernledningens goda minne.

Ericsson Telephone Sales, ETS, bildades 1961. Då var företaget en renodlad återförsäljare av Ericssons produkter på framför allt den egna marknaden i Zimbabwe. Under några år växte företaget och byggde ut sin service-funktion. Vid tiden för Zimbabwes självständighet 1965 var företaget väl etablerat och lönsamt.

Den dåvarande vita regimen i landet – ledd av Ian Smith – utsattes för handelssanktioner av bl a Sverige. Följden blev att ETS tvingades skaffa sig nya leverantörer. Samtidigt startade man egen tillverkning av viss utrustning och – inte minst – reservdelar.

Under 70-talet växte tillverkningen. Den kom att omfatta bl a batteriladdare, små företagsväxlar och diverse telefонтillbehör. Som ett led i Zimbabwes satsningar på 80-talet att utöka den inhemska industriproduktionen, fick ETS

regeringens stöd till fortsatt expansion. Utbyggnaden av produktionen har i hög grad baserats på förmånliga inköp av begagnad produktionsutrustning från Ericssons anläggningar i Skandinavien.

Ny fabrik invigdes

I oktober förra året var en helt ny fabrik på 2 100 kvm klar. Där ska tillverkas ett brett sortiment av teleutrustning – allt från telefonapparater till företagsväxlar, förutom en lång rad andra produkter. Mer än 120 olika produkter tillverkas nu, sedan förra året delvis för export till övriga "frontstater" i södra Afrika.

ETS har just fått myndigheternas godkännande för nya projekt som innebär steget över till digital teknik. I och med den nya fabriken startades också produktionen av en "ny generation" knapptelefoner.

Tillverkningen sysselsätter nu

70 personer på heltid. Under detta år startar utbyggnaden av nästa etapp i företagets utveckling. Det är lager, verkstäder och kontor som nu ska byggas ut.

Minister invigde

Zimbabwes kvinnliga minister för information, post och tele, V.F. Chitepo förrättade invigningen av Ericsson Telephone Sales' nya fabrik. Hon talade för hela sin regering när hon berömde företaget

för dess framsteg och dess satsning på att göra Zimbabwe mindre importberoende. Hon hoppades också att den export-satsning ETS nu gör ska bidra till att stärka landets ekonomi och tillföra Zimbabwe välbehövlig utländsk valuta.

Som ledamot i Robert Mugabes socialistiska regering passade V F Chitepo också på att understryka vikten av att personalen ges ett reellt medinflytande i pro-

duktionen. Det kommer att öka motivationen och därmed även produktiviteten, framhöll hon.

Ministern uttalade också sin uppskattning gentemot Ericsson i Sverige för dess stöd till ETS. Det faktum att den nya fabriken kunnat byggas upp av förmånligt inköpt begagnad maskinutrustning från Ericssons europeiska fabriker såg hon som ett fint exempel på meningsfullt utvecklingsbistånd.

"Nöden är uppfinningarnas moder"

Att driva en modern tillverkningsindustri i ett fattigt land som Zimbabwe är inte alltid så lätt. Ericsson Telephone Sales har många gånger fått pröva sin uppfinningsrikedom för att ersätta dyra importvaror. Det gäller också att utnyttja alla möjligheter som står till buds för att ta tillvara de resurser man har. Av sådant som i den industrialiserade världen betraktas som "industriavfall" kan det bli nya produkter!

Letade sten

Komponenter i mässing, brons och stål körs ofta i en "tumlare" innan de ytbehandlas. Fabriken i

Zimbabwe byggde sig en egen tumlare för att slippa köpa en. Istället för att importera den särskilda typ av pimpsten som används i tumlaren, begav man sig ut på stenkärl i buschen. Där försåg man sig med prover på olika typer av sten som sedan testades i tumlaren. Ett av proven fungerade, så nu har fabriken sitt stenbehov tryggt för all framtid.

Skrot blev krok

I fabriken avdelning för metallbearbetning blev det avsevärda rester stålplåt över vid stansning av delar. Dessa plåtbitar har nu tagits väl tillvara. Ericsson

Telephone Sales startade produktion av tavelkrokar – "X-krokar" – i två storlekar. Krokarna säljs framgångsrikt på den zimbabweska marknaden. Efterfrågan har ökat så kraftigt att ETS nu också köper in "ordinarie" råmaterial till den här produktionen.

Oljedunkar råvara

När det uppstod brist på tunnplåt i mässing i Zimbabwe, fann ETS snabbt en ersättningsprodukt. Från bilverkstäder och mackar samlas nu tömda oljedunkar in. Den tunna plåten i dessa skärs nu i remsor som kan användas i produktionen.

Populär högskoledag i Mölndal

En gång om året arrangerar Ericsson en "högskoledag" för professorer och andra sakkunniga från landets alla universitet och högskolor. Vård för 1990 års arrangemang var ERE i Mölndal.

Högskoledagarna startades i början av 1970-talet, som ett led i Ericssons strävanden att fördjupa kontakterna med landets högskolor. Detta var i en tid då hela koncernen stod inför en radikal omställning från elektromekanik till elektroteknik.

– Det var för att smidigare klara övergången som vi startade dessa informationsträffar med högskolerepresentanter, minns Gösta Lindberg. Som teknisk direktör inom LM Ericsson har han fortsatt att vara en av eldsjälarna bakom Högskoledagarna.

Positiv respons

Teleteknik, telefonstationsteknik och i viss mån också utbildningsfrågor stod på programmen under de första träffarna.

– Responsen från de inbjudna professorerna var mycket positiv. Dessutom visade det sig att högskolorna sinsemellan också hade stor nytta av informationsutbytet.

I mitten av 70-talet, när övergången till elektronik var i stort sett genomförd, kom utbildningsfrågorna alltmer i centrum för intresset. Sedan 1978 har de årligen återkommande informationsträffarna varit uppdelade i två huvudavsnitt: En informations- och presentationsdel och en diskussions- och föredragningsdel där aktuella utbildningsfrågor diskuteras.

ERE värdar

Strax före jul hölls fjolårets Högskoledag. Den här gången var det Ericsson Radar Electronics i Mölndal som stod för värdskapet. Som diskussionsämne hade denna gång valts "Forskningens betydelse för den högre utbildningen".

På plats fanns ett 70-tal gäster från landets tekniska högskolor, liksom från en rad universitet och



Årets högskoledag hade fyra huvudtalare. Fr v högskolelektor Bertil Svensson och professorerna Christer Svensson, Sven Olving och Carl-Gustaf Andrén.

andra högskolor. Under förmiddagen presenterades ERE-s verksamhet, bl a genom en rundvandring på företaget. Eftermiddagspasset ägnades åt föredrag och diskussioner.

Grundforskning viktig

De fyra huvudtalarna under eftermiddagen var alla överens om att grundforskningen är viktig för att upprätthålla en så hög nivå som möjligt på högskoleutbildningen. Ändå bör inte forskarutbildningen få växa ohämmat, eftersom det

inte är storleken på utbildningen i sig som borgar för en hög kvalitet.

– Forskningen förmedlar nya metoder och ger impulser till ny forskning, framhöll professor Carl-Gustaf Andrén. Han efterlyste samtidigt ett mer "kritiskt tänkande" hos dem som sysslar med forskningen.

En annan av talarna, professor Sven Olving, ansåg att svensk grundforskning håller hög internationell klass, men att den kvalitetsmässigt kommit längre inom

fysiken än på den tekniska sidan.

Tunnt utan forskning

Bertil Svensson, högskolelektor vid högskolan i Halmstad, belyste de mindre högskolornas problem i sammanhanget. Han pekade på svårigheterna att rekrytera lärare till en högskola som saknar egen forskarutbildning. Det krävs forskarutbildning på en högskola för att man skall kunna upprätthålla en tillräckligt hög nivå på undervisningen.

Dagens fjärde huvudtalare,

professor Christer Svensson från Tekniska Högskolan i Linköping, manade till en viss försiktighet i bedömningen av forskningens betydelse för den framtida tekniska utvecklingen.

– Egen forskning är självklart viktig för att vi ska kunna följa den tekniska utvecklingen, men vi måste vara försiktiga så att vi inte hamnar i en idealiserad bokvärld. Lärare med erfarenheter från industrin behövs lika väl som lärare som ägnar sig åt grundforskning, framhöll han.

Flexiblare pensionsförsäkring för tjänstemän

Det är ännu möjligt att styra inriktningen på en del av sin pensionsförsäkring. Trots att många deadlines har satts är det alltså inte för sent än. Två procent av försäkringspremien kan disponeras efter egna behov och förutsättningar. Framför allt kan familjeskyddet till efterlevande förstärkas.

– Våren 1990 kom denna nyhet som gäller samtliga tjänstemän inom Ericsson, berättar Pär Söderblom, försäkringsansvarig på LME. Pensionsförsäkringen är ingenting den anställda betalar själv utan den ingår i arbetsgivaravgiften som företaget betalar och är styrd enligt kollektivavtal mellan SAF och PTB.

Om man inte gör någonting åt dessa två procent ligger de kvar i SPP och betalas ut som ålderspension. Nu kan man istället teckna ett billigt familjeskydd i Förenade Liv. Då betalas istället två basbelopp (ca 60 000 kr) ut till de efterlevande i fem år, resten läggs i ålderspensionen.

– Vi rekommenderar helt klart alla tjänstemän som är yngre än 55 år att göra den här förändringen, säger Pär Söderblom. Även om man inte har familj bör man gå ur ITPK och gå in i en gruppensionslösning istället – det ger mer för pengarna. Tjänstemän med familj bör definitivt teckna ett kompletterande familjeskydd. De som ännu inte gjort den här förändringen bör göra det snarast. Tjänstemän på HF kan kontakta Gunilla Furuheid på LME/LGF, övriga bör ta kontakt med respektive personalavdelning.

Även "10-taggarnas" valfrihet ökar

Den andra nyheten för pensionsförsäkringar gäller endast tjänstemän som har över 10 basbelopp (300 000 kr) i lön. De har fr o m januari i år rätt att teckna en annan försäkring på den lönedel som ligger över 7,5 basbelopp (ca 220 000 kr).

– För den anställda är denna förändring enbart positiv, menar Pär Söderblom, försäkringsansvarig på LME. Det är bra att tidigt se över sina försäkringar och naturligtvis är det bra att kunna skraddars efter egna behov.

Beroende på familjesituationen och egna önskemål kan man inom givna kostnadsramar sy ihop en försäkring som passar bättre än den gamla ITP-försäkringen.



Den nya pensionsförsäkringen innebär möjlighet att välja kortare utbetalningstid (5, 10 eller 15 år) eller högre familjepension och därmed lägre ålderspension. Generellt sett bör den som har familj och framförallt små barn satsa på någon av planerna som har familjepension. Men man kan också välja att satsa allt på sig själv i en grupplivförsäkring

med ett stort engångsbelopp.

– Inom något år tror jag att alla Ericsson-anställda kommer att få fler flexibla pensionslösningar, avslutar Pär Söderblom.

Porten mot öst har öppnats

Den 21 december stod det klart att Ericsson utsetts till huvudleverantör av publik telekommunikationsutrustning till ungerska televerket. Den mycket tuffa anbudsstävlingen var den första i ett centraleuropeiskt land, men den kommer säkert att följas av fler. Med i tävlingen fanns alla de stora internationella telekommunikationsleverantörerna.

Avtalet med ungerska televerket innebär att Ericsson får leverera huvuddelen av cirka 1,5 miljoner telefonlinjer, både abonnentlinjer och trunklinjer, under de närmaste fem åren.

Ungerska televerket valde ut två leverantörer, Ericsson och Siemens. Båda är garanterade 35 procent av leveranserna per år. De resterande 30 procenten delas ut till den bästa leverantören varje år.

1991 var det Ericsson som fick dessa ytterligare 30 procent. I år kommer nio växlar att levereras varav fem av Ericsson. Dessa fem ger en slutkapacitet på 60 000 linjer och kommer att installeras i och kring Budapest.

Den största delen av leveranserna kommer att ske de sista två åren vilket innebär att det blir viktigare och viktigare att vinna de återstående 30 procenten även i fortsättningen.

Beröm till Ericsson

Hayo Pietersma, ansvarig för affärsutveckling och projektledare för systemvalet i Ungern, Ericsson Telecom, konstaterar att Ericsson nu öppnat dörren till öst och att en gammal marknad för Ericsson är återvunnen. Ericsson fanns i Ungern redan 1912. Ungerska ATT har i offertutvärderingen tagit hjälp av ett internationellt handelsbolag, Transelektro, som fungerat som inköpare. Transelektro har använt sig av cirka 60 experter som matat in 1000-talet parametrar i en dator.



Ericsson har utvalts till systemleverantör i Ungern. Under 1991 ska fem växlar levereras till Budapest och området kring staden.

På så sätt har man på oerhört kort tid fått fram vinnaren i anbudsstävlingen.

– Men det är inte bara datorn som gjort att Ericsson varit så framgångsrikt, säger Hayo. Vi har knutit många värdefulla kontakter tack vare vår tidigare närvaro i Ungern och vi har också de senaste åren levererat en internationell växel, samt ett mobiltelefonsystem till Ungern.

Många personer har medverkat i höstens hektiska arbete, offertförfrågan kom i september och sex veckor senare skulle offerten lämnas in.

– Vi har plockat människor med specialkompetens från många olika delar av organisationen. Det har bland annat gällt etableringen av ett joint venture med det ungerska företaget Müzsertechnica, men också kommersiellt ramverk, finansiering, produktion av broschyrer, legala frågor och kontrakt, mjukvaruutveckling, och mycket mycket mer.

– Samarbetet över gränserna har

fungerat ypperligt, konstaterar Hayo.

– Det är omöjligt att ha all den kompetens som krävs samlad på en enda avdelning.

– Vi ska inte heller glömma bort Ulf Sandbergs insatser för att ro ordern i hamn. Med 20 års erfarenhet av östländer har han haft en betydelsefull roll.

Text: Helena Lidén



På Ericsson firades systemvals-segern med tårter inom projektgruppen. Hayo Pietersma ansvarig för affärsutveckling och projektledare för systemvalet, till höger, och Per Olof Sjöstedt ansvarig för Central- och Östeuropamarknaden, berömde alla för ett strålande arbete med offerten.

nansieringen är att Ungern betalar Ericsson i lokal valuta, alltså forint, men med en inflation på närmare 50 procent, kan det vara riskabelt.

Hur Ericsson kommer att göra i Ungern är inte klart ännu.

Det beror dels på hur man kommer överens med ungerska televerket, dels vad som händer med

den ungerska valutan. Det finns indikationer på att den kommer att göras konvertibel inom en inte alltför lång tid.

Förmodligen väljer Ericsson och Ungerska televerket en kombination av flera olika finansieringsvarianter.

Text: Helena Lidén

Nu ska även Tjeckoslovakien välja system

– Att vi valdes som systemleverantör i Ungern inverkar positivt på våra möjligheter till ytterligare order i Centraleuropa. Det säger Per Olof Sjöstedt, ansvarig för Central- och Östeuropa, Ericsson Telecom.

För bara ett par veckor sedan inbjöds Ericsson till anbudsstävling om systemval i Tjeckoslovakien. Offertarbetet har satt igång, offerten ska lämnas in under försommaren och P O Sjöstedt tror att Ericsson har en god chans även i Tjeckoslovakien.

– Utvärderingen i Ungern var ett pilotprojekt som visade sig vara mycket lyckat för Ericssons del.

– När jag besökt Tjeckoslovakien har jag poängterat att ungerska televerkets utvärdering var ett skolexempel och att representanter gärna kunde se efter hur man gjort där och använda det i Tjeckoslovakien också. Det var innan jag kände till hur det skulle gå i utvärderingen, men det gör inte saken sämre att Ericsson dessutom gjorde så bra ifrån sig.

Tjeckoslovakien har länge " varit på gång", men av olika anledningar har upphandlingen försenats. Ericsson har redan hittat ett lokalt företag att bilda joint venture med om det är så att man vinner systemvalet. Företaget Tesla Kolín har varit ett Ericssonföretag före kriget och vill gärna "bli Ericsson" igen.

Helena Lidén

Avancerad byteshandel

En av de saker som är svårast att lösa när man säljer produkter till ett Central- eller Östeuropeiskt land är finansieringen. Än så länge är den ungerska valutan – forint – inte konvertibel. Dessutom har Ungern utträngd ekonomi och har själv svårt att bekosta ett så stort projekt som nya telekommunikationer.

Eftersom finansieringen är en så viktig del gäller det för leverantören att kunna vara flexibel och påhittig.

En möjlighet är att bevilja ungerska staten krediter, antingen i Sverige eller genom EG:s bank. Även världsbanken kan ge krediter. Det är ett vanligt sätt att bekosta projekt. Men om det inte är

möjligt kan projektet finansieras med så kallat motköp.

– Det går ut på att vi, som betalning för våra produkter, får någon produkt som tillverkas i landet, berättar Per Olof Sjöstedt, ansvarig för Central- och Östeuropa, Ericsson Telecom.

– Den produkten säljer vi sedan vidare i något annat land, och får på så sätt vår betalning. Det är alltså en avancerad form av byteshandel.

Men för att kunna sälja det vi byter till oss krävs branschvana. Ericsson kan inte sitta inne med all kunskap som krävs så därför anlitar vi företag som är experter på den här typen av handel.

Ytterligare ett sätt att ordna fi-

Tidigt mobiltelefonnät i England

Med undantag för de nordiska länderna var England det europeiska land som först installerade mobiltelefonssystem. Idag har landet ett av världens största och snabbast växande system. Tre procent av engelsmännen har mobiltelefon och det är bara i Skandinavien som det finns fler mobiltelefoner per invånare.

Det var redan i början av 1980-talet som den engelska regeringen tillkännagav att två konkurrerande företag skulle få licens på varsitt mobiltelefonnät. British Telecom var det ena företaget och deras system går under namnet Cellnet. Elektronikföretaget Racal Electronics valdes som den andra systemoperatören och driver nätet under namnet Vodafone.

I september -83 fick Ericsson Radio Systems Racals beställning på utrustning till ett mobiltelefonssystem. I det engelska systemet, som kallas TACS (Total Access Communications System) används småcellsteknik och frekvensen 900 Mhz. Småcellstekniken innebär att man använder sig av ett stort antal effektsvaga radiobasstationer, som täcker relativt små områden.

På så sätt kan man få plats med hundratusentals abonnenter inom ett storstadsområde trots att antalet kanaler för kommunikation inte är så stort. Man använder samma frekvens på flera olika håll samtidigt i systemet.

Mobiltelefonin har haft en rekordsnabb utveckling i Storbritannien. I början av 80-talet satte den engelska regeringen som mål att 1990 skulle 90 procent av landets befolkning ha möjlighet att använda mobiltelefo-



ner. Detta uppnåddes redan i juli -87 bara två och ett halvt år efter det att systemet tagits i drift. Idag täcker mobiltelefonnätet hela Storbritannien med undantag av några glesbefolkade områden i Wales och Skottland. Den utbyggnad av systemet som skett efter -86 har gjorts i samarbete mellan Racal och Ericsson och en del av radiobasstationerna har licensstillverkats på Orbitel i England. För några veckor sedan köpte Ericsson 50 procent av företaget från Racal Telecom.

Avmattning

Tillströmningen av abonnenter har varit mycket stor både för Cellnet och Vodafone, som har 65 procent av marknaden. För Vodafone från 12 000 abonnenter hösten -85 till 640 000 i slutet av förra året. Under 89-90 ökade

antalet användare med 6 000 i veckan.

– Systemet växer inte längre lika snabbt. Den dåliga konjunkturen här i England märks och att det går sämre för bilindustrin påverkar också mobiltelefonin. Det säger David Colbeck, som är marknadschef på Cellular Systems and Special Networks (R-divisionen) på Ericsson Limited i England.

– Men, tillägger han, vi ska inte klagas. Varje vecka tillkommer 3 000 nya abonnenter och det trots de dåliga tiderna här i England.

GSM

Sommaren -88 valde Racal Ericsson till en av sina GSM-leverantörer.

– Den 1 juli i år ska ett "precommercial" system vara klart att tas i drift och då kommer Racal att

besluta om man ska gå vidare med Ericsson. Det berättar Bo Hjalmarsson, som är försäljningschef för GSM och PCN, dvs den trådlösa persontelefonen.

– Det blir en tuff men rolig vår, fortsätter Bosse. England är den mest öppna telekommarknaden i Europa och går det bra för vårt GSM-åtagande här blir det en mycket viktig referens. De stora konkurrenterna är Motorola, Nokia-Alcatel och AT&T. Med vårt system klart till den 1 juli ligger vi bra till för de framtida GSM-leveranserna.

Det finns tre nya PCN-operatörer i England. Beslutet om vem som ska bli PCN-leverantör är mycket viktigt. Här gäller det framtidens massmarknad. Två av operatörerna kommer att göra sitt val senare i vår.

Text och foto: Gunilla Tamm



Jim Newell, David Vaughn och Stephen Ledsham var förra hösten på utbildning på ERA, Linköping. Här har de tagit fram det reportage som ERAs personaltidning gjorde om dem då. Alla trivs bra på R-divisionen i Guildford och ingen av de 16 i den första utbildningsgruppen har lämnat Ericsson.

GSM – viktigt uppdrag i England

– Genom delägarskapet i Orbitel har Ericsson nu stärkt sin ställning här i England vad gäller GSM, dvs det gemensamma digitala europeiska mobiltelefonssystemet. Vårt samarbete med Racal blir nu ännu viktigare, säger Bengt Forsberg VD för Cellular Systems and Special Networks vid Ericsson Ltd, ETL, Guildford i England.

Cellular Systems and Special Networks, som är en division inom ETL, kallas i dagligt tal R-divisionen. Bengt Forsberg förklarar att organisatoriskt tillhör man Ericsson Telecoms engelska dotterbolag ETL men att man arbetar för affärsområde Radiokommunikation. Den viktigaste uppgiften är att sköta alla kontakter med Racal, den stora kunden på mobiltelefoni.

R-divisionen bildades i april -89 och hade vid starten ett 30-tal medarbetare. Idag är man 194 personer och vid slutet av året ska antalet ha vuxit till 250. Av de tre avdelningarna, marknad, design och in-

stallation med test och support, växer designgruppen snabbast och kommer vid årets slut att ha ökat från idag 40 till 65 personer. Designgruppen arbetar med utveckling av programvara för mobiltelefoni. Denna utveckling sker på fyra håll i världen, Mexiko, Kanada, Linköping och R-divisionen i Guildford.

Installation har 57 medarbetare och ansvarig för avdelningen är Kjell Andersson. – Det viktigaste uppdraget för oss just nu är uppgradering av TACS-systemet, dvs det analoga mobiltelefonssystemet. Längre fram i vår ska vi komplettera befintliga växlar för att de ska kunna användas för GSM-systemet, berättar han.

Två GSM-system

– Genom samarbetet med Orbitel kommer vi nu att vara engagerade i två GSM-system för England, säger Bengt och förklarar:

– Racal ska bygga upp två system och valde redan för ett och ett halvt år sedan Ericsson som den ena leverantören. Den andra leverantören är Orbitel, som utvecklat en egen basradiostation för GSM. Detta blir nu ett gemensamt projekt för R-divisionen och Orbitel.

Som ett annat intressant samarbetsprojekt nämner Bengt terminaler, dvs telefoner för GSM.

Stressig höst

Designgruppen är delad i två sektorer, som båda arbetar med varsitt projekt för GSM. Carl G Larsson har arbetat på ERA i Mölnådal innan han kom till ERA i Linköping, där han sysslade med utveckling av programvara för mobiltelefoni. Sedan drygt ett halvt år finns Carl i Guildford där han ansvarar för ett av de två projekten inom designgruppen.

– Vi har haft en mycket jobbig höst, berättar han. På tre månader var vi tvungna att klara fyra, fem månaders arbete. Den sista november skulle vår del i GSM-projektet levereras till Linköping och det lyckades vi med. I april sker funktionsprov på ERA i Linköping och då kommer engelska tekniker att vara med.

I december startade utbildning av 14 nyanställda tekniker. Att rekrytera dessa har inte varit svårt. Till en "öppet hus"-kväll kom 48 personer och 41 kallades till intervju. En annons i en datatidning gav 100 svar.

Strategisk allians Racal Telecom – Ericsson

Racal Telecom och Ericsson har ingått ett avtal som innebär en strategisk allians med avsikt att uppnå en ledande ställning inom området mobiltelefonutrustningar. Ericsson förvärvar 50 procent av Orbitel från Racal Telecom för en summa av 45 miljoner pund (ca 490 MSEK) Orbitel tillverkar och levererar utrustningar för analoga mobiltelefonssystem huvudsakligen till Racal-Vodafone. Orbitel har också bedrivit utveckling för det nya pan-europeiska digitala mobiltelefonssystemet GSM.

Gerry Whent, VD för Racal Telecom, blir den första styrelseordföranden i det nya samarbetsbolaget. I holdingbolaget kommer två Ericssondirektörer och två direktörer från Racal Telecom att ingå. Ordförandeskapet kommer att växla årsvis mellan Ericsson och Racal Telecom. Nuvarande VD för det operativa bolaget, Mike Pinches, kommer även i fortsättningen att leda bolaget.

Orbitel är ett helägt dotterbolag till Racal Telecom och har ca 400 anställda med utveckling i Basingstoke och fabrik i Carlton.

Ericssonkoncernens skyltfönster i Tyskland

Ericssonkoncernen visar upp sig i hela sin bredd på CeBIT '91. Den tyska mässan är Europas största för bl a telekombranschen och anses vara den mest betydelsefulla efter Telecom i Geneve.

CeBIT är den största årliga utställningen för informations- och telekommunikations- och kontorsteknik i Europa. Den äger årligen rum i Hannover i norra Tyskland – i år från den 13 till den 20 mars. I våras besöktes utställningen av över 560 000 personer. De flesta av dessa var tyskar men antalet internationella besökare översteg dock aktningsvärda 110 000.

Ericsson har genom Ericsson Business Communications och tidigare Ericsson Informations System sedan åtskilliga år deltagit i CeBIT. I fjol deltog Ericssonkoncernen för första gången med full styrka och visade allt från en fungerande AXE-station till det senaste inom pagingindustrin.

Mässområdet i Hannover är stort som en stadsdel. Totalt har mässan 23 hallar. Den största av dem är ensam lika stor som hela Stockholmsmässan. Det gäller att ha gott om tid och ork om man ska hinna titta på allt.

Årets Ericsson-monter omfattar 300 m² och är byggd i två vå-

ningar. Den har en bra plats i en av de hallar som inrymmer telekommunikationsföretag.

På undervåningen visas och demonstreras Ericssons viktigaste produkter och system – AXE, radiobasstationer, Hot Line, paging, Mobitex, MD110, Eripax, modem, telefonapparater, strömförsörjnings och kylutrustning för telefonstationer samt optisk fiberskarv-

ningsutrustning.

– En genomgående tanke med monter är att den ska visa och förklara hur Ericssons produkter och tjänster hjälper och stödjer användaren i det dagliga arbetet, säger Gustaf Lagerberg, marknads-kommunikatör inom EBC, och projektledare för Ericssons CeBIT-deltagande.

Samtliga affärsområden har representanter i monter. Ett åttiotal Ericsson-anslagna från hela världen som kommer att arbeta under mässan.

– Några representanter från Ericsson-koncernens ledning kommer också att finnas på plats i monter under utställningsveckan för att ta hand om VIP-gäster och kunder som ministrar, generaldirektörer och företagsledare, säger Gustaf.

Monterns övervakning utnyttjas för att ta hand om kunder och gäster lite extra. Där finns möjlighet att i lugn och ro i enskilda konferens- eller samtalsrum,



Mässområdet i Hannover är stort som en stadsdel. Den största av de 23 hallarna är ensam lika stor som hela Stockholmsmässan.

bjuda på en kopp kaffe eller förfriskningar.

På övervåningen finns dessutom personalutrymmen, kontor och ett pressrum.

Lönsam investering

Ett stort projekt som CeBIT innebär en stor investering både i redan pengar och i nedlagd arbetstid. Vän av ordning undrar kanske om det kan löna sig.

– Troligen, menar Gustaf. Visserligen är det svårt att mäta direkta effekter av en utställning som denna, men av erfarenhet från

tidigare år vet vi att många viktiga personer ur de målgrupper vi vänder oss till besöker CeBIT.

– Genom att locka dem till vår monter och få dem att förstå att det vi erbjuder uppfyller deras behov och löser deras problem har vi fått effektiva kontakter till en låg kostnad, fortsätter han.

Leder kontakterna sedan till affär har utställningen blivit en lönsam investering. Och målsättningen för CeBIT '91 är att den ska bli en mycket lönsam investering för Ericsson.



Da'n före da'n...årets CeBIT närmar sig. Gustaf Lagerberg, marknads-kommunikatör inom EBC är projektledare för Ericssons deltagande.

Det är Ruter i Ericssons Damer!

Ericsson är ett intressant företag. Kanske speciellt för kvinnor – hur underligt det än kan låta. Men när vi lyckats locka ett 50-tal höga kvinnliga chefer från storföretag och banker till en företagspresentation kan vi vara stolta.

En sen eftermiddag i slutet på januari ägde besöket av stiftelsen Ruter Dam rum. Filmvisning och visning av Ericssons produkter i Informationshallen inledde kvällen.

Lejonparten av kvällen ägnades åt att presentera Ericsson: vår historia, våra produkter, vår affärsstrategi, vår chefspolicy, våra kvinnliga medarbetare och chefer.

– Jag tycker mycket om tjejer och tycker att det är bra att de finns. Fler tjejer gör det trevligare på jobbet, var Lars Ramqvists öppningsfras till de samlade Ruter Damer.

Ericsson kan inte precis skryta med att ha en jämn fördelning av män och kvinnor bland tjänstemännen. Britt Reigo, enda kvinnan i Ericssons koncernledning,

presenterade statistik som bekräftade våra misstankar om att kvinnliga chefer på Ericsson snarast är undantag från den manliga regeln.

– Vi vill ha rykte på arbetsmarknaden om att vara en Utmärkt Arbetsgivare, sa Britt Reigo. Bland annat ska det innebära att våra chefer ska våga stödja och ta risker för sina medarbetare. Och naturligtvis ska vi försöka värva fler kvinnliga chefer och verkligen ge vårt stöd till de som redan finns här.

Ruter Dam är en stiftelse för främjandet av kvinnligt ledarskap. Varje år utses 35 kvinnor till ett chefsutvecklingsprogram som deras respektive företag finansierar. Den utvalda Ruter Damen tilldelas en mentor med många års erfarenhet av ledarskap på

högsta nivå i främst storföretag. Dessutom får hon möjlighet att träffa andra kvinnor i samma ställning, gå på seminarier och göra företagsbesök. På Ericsson är det bl a Lars Wiklund, personaldirektör på Publik Telekommunikation, som väljer lämpliga kandidater.

– Jag är inte nöjd med situationen som den ser ut – jag vill ha fler kvinnliga chefer på Ericsson, konstaterade han. Vi måste omvärdera vårt synsätt, vi måste stödja och stimulera kvinnorna till att bilda nätverk. Det finns ingen på Ericsson som avvisar idén att ha fler tjejer på Ericsson – det visar vi bl a genom vårt tidiga engagemang i Ruter Dam.

Myten om att kvinnor och teknologi är varandras motsatser har börjat luckrats upp i takt med att fler kvinnor utexamineras från de tekniska högskolorna. Men många tjejer är fortfarande lite motvilliga och rädda för teknologi. Kanske var det för att stävja denna rädsla som Lars Berg, VD på Kabel och Nät – utbildad civil-



Lars Ramqvist som Ruterkungen själv omfamnar fyra av sina Ruter Damer: fr v Ann Bäckman, Margareta Schullström-Mattsson, Marie-Louise Hellström-Gefwert och Karin Nygård-Skalman. (Gudrun Hallbeck och Annika Bramsen var förhindrade att närvara.)

ekonom, demonstrerade principerna bakom optisk överföring.

Han kopplade en walkman med en överförare och en högtalare till en mottagare. Sedan riktades överförarens ljusståle mot mottagaren. Et Voilà! ABBA-musik strömmade ur högtalaren utan att den var kopplad till walkmannen. Denna demonstration föran-

ledde Gunilla Arhén, VD för Ruter Dam, att i sitt avslutningstal berömma Lars Bergs pedagogiska skicklighet med orden:

– Om Lars Berg kan demonstrera optisk överföring, kan inte det tekniska vara så svårt!

Text: Pernilla Åström
Foto: Maria Petersson

Nya komradion P400 hjälper "Billan" Westin i skidspåret

– Kom igen Billan! Du leder med tre sekunder och det är 1 000 meter kvar! Kör hårt!

Billan Marie-Helene Westin, Sveriges längdåkningsdrottning och VM-deltagare tränar för kvällens tävling i Hudiksvall. Mellantiderna får hon med hjälp av komradion P400. Skidspåret är nämligen en av de platser där den nya radion testas. Arbetet med att ta fram P400 har gått under namnet "Project Number One" och är den första produkten som utvecklats inom Ericssons joint venture med GE.

– I december fick vi låna tre apparater för att testa under den här säsongen. Varje helg, på både träning och under tävlingar, använder vi den nya radion. Vi har stor glädje av den och det är roligt att vi får vara med och pröva en ny produkt. Det säger Ove Hellsén, ordförande i Hälsinglands skidförbunds längdåkningskommitté.

Tidigare använde klubben en äldre typ av komradio som var tung och hade dålig ljudkvalité med mycket störningar.

– P400 har perfekt ljudkvalité. Den är dessutom både lätt och bekväm att använda, säger Ove. Han berättar också att de andra skidklubbarna både nyfiket och lite avundsjukt har "kollat in" den nya komradion från Ericsson.

Att Hälsinge Skidklubb testar P400 betyder att den används under olika förhållande och i tuffa miljöer. Kyla, snö, regn, fukt och många gånger tämligen omild behandling har den klarat utmärkt.

Mellantider

Det är en kall men mycket vacker vinterdag med sol och intensivt blå himmel. Samma kväll ska Billan vara med i en el-ljustävling i Hudiksvall. All träning och alla tävlingar är viktiga för henne nu inför SM och VM.

– OK, det gick bra och speciellt sista sträckan körde du snabbt.

Billan har just avslutat träningen och Ove diskuterar tiden med henne.

– Under en tävling är det viktigt att med jämna mellanrum veta på vilken plats man ligger. Vissa åkare vill inte höra att de har en dålig tid men jag vill veta även om det inte går bra, säger Billan och fortsätter:

– Speciellt i slutet av en tävling är det nödvändigt att få information. Många ledare har en speciell känsla för vad åkarna behöver höra för att kämpa lite extra i spurt.



Kör hårt Billan, kom igen! Ove Hellsén hejar fram Marie-Helene Westin i dagens träningslopp. Mellantiderna har han fått genom komradion P400, en ny produkt som utvecklats gemensamt av Ericsson och General Electric. Foto: Karl Evert Eklund

Olof Eriksson på Ericsson Mobile Communications, Kista, är projektledare för "Project Number One". Han berättar att projektet började i februari förra året och redan i oktober kunde P400 lanseras. I december började leveranserna till kunder.

Ett tiotal personer i Kista och fyra, fem medarbetare på Ericsson GE i Lynchburg, USA har arbetat heltid med detta uppdrag.

MRS 5 000 är ett privat radiokommunikationssystem, som Ericsson utvecklat. I det ingår olika produkter, som radioväxel samt stationära och mobila stationer. Den bärbara radion till MRS 5000 kallas P300 och har blivit lite klumpig och omodern allteftersom tekniken utvecklats.

– Det var nödvändigt att snabbt få fram en efterföljare till P300. På GE i Lynchburg fanns en bärbar station som skulle passa bra. För att kunna använda den krävdes dock en ny programvara. Detta är bakgrunden till "Project Number One", säger Olle.

Ericsson – GE

Projektet omfattade hela processen att ta fram en ny produkt: teknisk utveckling, produktledning, marknadsintroduktion och logistik.

I detta projekt möttes Ericsson och GE för första gången i prak-

tiska arbetsuppgifter. Personer från två olika företagskulturer skulle arbeta ihop och man pratar inte ens samma språk.

– Det har varit en del administrativa problem eftersom vi varit tvungna att börja precis från noll. Som tur var använder både Kista och Lynchburg VAX, säger Olle.

Kontakter

Olle betonar att i projekt av detta slag är det nödvändigt att ha en rejäl resbudget.

– Personliga kontakter är nödvändiga. Det är så mycket lättare att prata i telefon med personer som man träffat. För amerikanerna är personliga möten mer betydelsefulla än telefonkontakter, memo och liknande. Det hade varit bra att ha en "ambassadör" i Lynchburg, som vid varje tillfälle tänker på Ericsson. För kommande projekt bör en ambassadör finnas hos den part från vilken man tar över produkten.

Protokoll och olika typer av dokument har varit viktiga för att styra projektet. Från amerikansk sida var man i början inte van vid att dokumentera så noga som Ericsson gör.

I februari avslutas "Project Number One". Arbetet med att vidareutveckla P400 fortsätter dock.

– Ett roligt, jobbigt och mycket lärorikt år. Det mest positiva har



Koncernchefen Lars Ramqvist gratulerar Henrik Aarestad från Ericsson Radiosystemer AS, Stavanger. Bredvid står Jan Edhäll, chef över Region Europa inom mobilradioverksamheten på Ericsson-GE. Henrik har vunnit den säljtävling, som utlystes i oktober i samband med att P400 lanserades. Den fina säljinsatsen har belönats med en fjällresa. Hittills har Henrik sålt 135 stycken P400, som ska ingå i det norska larmtjänstsystemet Samkom, som bl a knyter ihop brandkår och sjukhus. – Många landsting har visat stort intresse för P400 och jag tror den kan få betydande framgångar i Norge, säger Henrik. Foto: Björn Seger

varit att det funnits två fina team som samarbetat. Alla har varit motiverade och jobbat hårt. P400 är ett bra bevis på att "Project Number One" varit framgångsrikt, säger Olle.

Viktig lärdom

Pat Murphy flyttade från GE, Lynchburg, till Ericsson Mobile Communications i Kista för ett år sedan och ska stanna ytterligare ett år. Hon är ansvarig för produktledning och "Project Num-

ber One" har varit en stor arbetsuppgift

– Projektet hade en tuff start, det fanns inte ens personal, när vi började, berättar Pat.

– Det har varit en utmaning att klara uppgiften på så kort tid. Visst var det lite jobbigt ibland med samarbetet men "we are still friends", skrattar hon.

P400 är ett bra bevis på de många samverkans effekter som finns inom Ericsson GE. Det har också pekats på vilka områden som är svaga eller starka.

DACS (Digital Access Communication System) är ett avancerat kommunikationssystem som kommer att introduceras i Europa under våren. Systemet finns under namnet "16 plus" på GE och att utveckla detta för Europa är just nu ett mycket stort projekt.

– Utan erfarenheterna från arbetet med P400 skulle vi aldrig klara DACS, tror Pat.

Hälsinge skidklubb är inte ensamma om att ha fått pröva P400. Under hösten har 15 trafikvakter i Stockholm gjort betatest (fältprov).

– Nu vill de inte lämna tillbaka apparaterna! Bättre betyg kan inte vår P400 få, slutar Pat.

Goda utsikter för väderradar

Spanien är ett föregångsland i Europa när det gäller väderradar. Nästa år täcks så gott som hela landets yta av ett landsomfattande radarnät. Ericsson har spelat en viktig roll i utbyggnaden. Ett av koncernens spanska bolag, Ericsson Sistemas Avanzados - f d SATESA - producerar bla väderradar i Madrid, Mölndal och Kista. Det är en produktion som numera går med vinst!



Ingemar Naeve, VD i det spanska bolaget Sisternas Avanzados som bland annat producerar väderradar i Madrid.

Miljöproblem skapar nya användningsområden

Ericssons engagemang i fråga om väderradar sträcker sig tillbaka till 80-talets början. I samarbete med SMHI togs då fram en ny och avancerad väderradar. Bland kunderna utmärkte sig Spanien genom att 1985 köpa 15 väder-radarstationer.

Därför är det helt logiskt att Ericssons väderradar-verksamhet nu styrs från Spanien och dotterbolaget Ericsson Sistemas Avanzados.

Företaget - som tidigare hette SATESA - har fått ansvaret för en helt ny affärsenhet inom området meteorologi, hydrologi och miljösystem. Väderradarn är än så länge den viktigaste produkt.

Framtidsprodukt

Produktionen av väderradar var tidigare inte lönsam, men nu har ekonomin avsevärt förbättrats. Det operativa resultatet för 1990 innebar en vinst som förväntas öka ytterligare under detta år. Trots hård konkurrens från bl a amerikanska Enterprise Electronics, tyska Gematronics och

Engelska Plessey, har Ericssons väderradar i högsta grad framtiden för sig. Det beror inte minst på att allt fler industriländer satsar på att bygga ut sitt väderradarnät.

Ingemar Naeve, VD i det spanska bolaget, förutspår att alla industriländer kommer att ha byggt ut landsomfattande nät inom en tioårsperiod. Spanien är först ut på plan, med 96-98 procent täckning redan 1992!

Flera användningsområden

Bakom dessa optimistiska prognoser ligger det faktum att väderradar är ett ovärderligt hjälpmedel i många olika sammanhang. Det handlar inte bara om bättre möjligheter att förutsäga väderleksutvecklingen lokalt, utan också om sådana saker som att styra resurser för snöröjning, reglera vattendammar och förebygga angrepp av skadeinsekter.

Om det funnits ett väl utbyggt väderradarnät vid tiden för Tjernobyl-katastrofen, hade allmänheten kunnat ges avsevärt bättre information om var det radioak-

tiva nedfallet var att vänta, framhåller Ingemar.

Bantad organisation

Den nya affärsenheten inom Ericsson Sistemas Avanzados sysselsätter 35 personer i Madrid och 20 i Mölndal och Kista. Personalstyrkan har minskat med ca 20 personer som följd av en omstrukturering som genomförts de senaste åren. Detta var en smärtsam operation som varit helt nödvändig för att vända tidigare års förluster till dagens positiva ekonomiska resultat.

Personal som lämnat verksamheten har beretts andra arbetstillfällen inom Ericsson.

Lojala medarbetare förstod att man måste anpassa kostymen efter marknaden, säger Ingemar Naeve.

Under 1990 såldes nio väderradar från Sverige och sju levererades - allt helt enligt plan. Omsättningen för affärsenheten var 1990 ca 60 milj kronor i Spanien och 40 miljoner kr i Sverige.

Text: Gunilla Bergman

Strategiskt samarbete med norska televerket

Ericsson tecknar ett strategiskt samarbetsavtal med det norska televerket inom området företagskommunikation. Från och med första mars kommer televerkets privatmarknadsorganisation, TBK, att sälja Ericssons företagsväxlar i Norge. Dessutom bildar Ericsson och TBK ett gemensamt bolag. Ericssons ställning i Norge stärktes väsentligt under 1990 genom order på AXE och mobiltelefoni. Nu utökas samarbetet med det norska televerket till att även omfatta området företagskommunikation. Enligt avtalet får TBK, helägt dotterbolag till det norska televerket, rättigheten till försäljning, installation och underhåll av Ericssons företagsväxlar och andra produkter inom företagskommunikation.

Enligt ett avtal som skrevs mellan de båda företagen i fjol hade TBK endast mycket begränsad rätt att sälja Ericsson-produkterna.

Genom att samarbeta med Norges största distributör inom området har vi som mål att öka vår marknadsandel i landet till 50 procent, säger Rolf Eriksson, chef för Ericsson Business Communications division International Operations.

Den norska marknaden är inne i ett intressant skede där televerket planerar nya tjänster som centrex, d v s privata applikationer i det publika nätet, trådlös telefoni och utökat serviceerbjudande. Sannolikt kommer TBK att få ansvaret för centrex-tjänsterna.

Produkterna levereras till TBK för försäljning genom ett nybildat samägt bolag. Under -91 äger

Ericsson 60 procent av bolaget, TBK 40 procent. Från och med -92 äger företagen 50 procent var.

Förutom marknads- och produktstöd svarar det nya bolaget för mer avancerade former av service genom bland annat ett Field Support Center i enlighet med Ericssons kundservicekoncept. Uppläggningsenheten av det norska samarbetet liknar de som Ericsson har inom området företagskommunikation i bl a Sverige och Spanien. En viktig skillnad är dock att det nya bolaget har möjlighet att marknadsföra och sälja produkterna direkt till ett antal norska storföretag.

Det nya dotterbolaget bildades ur EEN, Ericsson Business Communications A/S, EBCs norska dotterbolag, och kommer att ha ett 30-tal anställda.

EEN har idag ungefär 250 medarbetare. Större delen av EENs verksamhet kommer att överföras till Ericsson Telecom A/S, Ericsson Holding A/S samt andra delar av TBK. Omstruktureringen förväntas inte medföra några uppsägningar. Det som överförs är bland annat datanätsverksamheten samt produktansvar, utveckling och marknadsföring av kontrollkommunikation, d v s systemet DCX-5 och arbitragesystemet MD11/FS.

EENs nuvarande VD William Svedberg blir VD för Ericsson Holding. VD för det nya gemensamma bolaget kommer att utses av Ericsson under februari.

Text: Maria Rudell

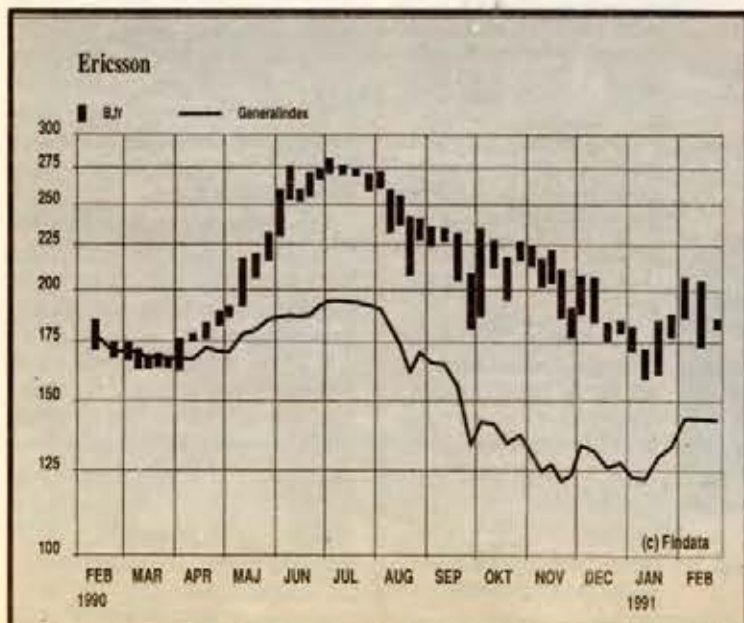
Dags att söka stipendier!

Nu är det dags att söka stipendium för utbildning och kontaktresor. Det finns flera olika stipendier som är öppna för Ericsson-anställda. Björn Lundvalls resestipendium för studier och kontakt inom Ericsson-koncernen är ett exempel. Det är i första hand öppet för anställda som inte reser i sitt dagliga arbete. Ansökan för 1991 ska vara inne den 30 april.

Marcus Wallenberg-stipendiet är avsett för anställda som önskar

genomgå högre utbildning företrädesvis teknisk eller ekonomisk. Ansökan före 31 maj.

Det finns också resestipendier som utdelas av Telefonaktiebolaget LM Ericssons stiftelse för utdelande av resestipendier och andra bidrag för utbildning. Ansökan ska vara inne senast den 15 mars. Information om stipendierna finns på företagets anslagstavlor.



AKTIE RUTAN

Märklig, var kommentaren från flera håll om börsens reaktion på Ericssons bokslutskommuniké andra veckan i februari. Kursen rasade med hela 20 kronor eller 11 procent, på en enda dag efter beskedet från Lars Ramqvist att 1990 års strålande resultat blir svårt att överträffa 1991.

Det är snarare ett underbetyg åt placerarna än Ericsson. Koncernen varnade tidigt att konjunkturunedgången var på väg; och att osäkerheten om framtiden i spåren på konflikten i Mellersta Östern drabbar alla, är elementärt. Därtill

ERICSSONS AKTIEFONDER

Datum	Allemanfonden		Aktiesparfonden	
	Andelskurs (SEK)	Förmögenhet (MSEK)	Andelskurs (SEK)	Förmögenhet (MSEK)
1988-12-31	135	52,2	343	56,0
1989-12-31	304	94,1	825	77,1
1990-12-31	317	86,4	86	65,6
1991-01-31	360	97,2	96	72,7
1991-02-12	327	88,8	87	65,3

Andelskurserna baseras på en aktiekurs av 183 kr och en konvertibelnotering av 340 procent.

har marknaden länge vetat att forsknings- och utvecklingskostnaderna har stigit till en ny nivå. Bokslutet hälsades dock med tillfredsställelse och bekräftar den styrka koncernen byggt upp under de senaste tre åren. Avkastningen på det egna kapitalet har stigit från 4 procent 1987 till 23 procent,

vilket innebär att aktieägarna har en finfin förräntning på sitt insatta kapital. Utdelningshöjningen på 25 procent till 3,50 kr var också välkommen. Men direktavkastningen på under 2 procent är fortfarande långt under börsens genomsnitt och inte riktigt konkurrenskraftig i dessa tider.



Internationella kunder i fokus

Tekniska och politiska murar som hittills stått i vägen för internationella privata kommunikationsnät rasar.

De multinationella företagen applåderar och driver utvecklingen vidare genom att ställa allt högre krav på telekommunikationsleverantörerna.

Programmet för International Key Accounts är ett sätt för Ericsson Business Communications (EBC) att möta dessa krav.

EBCs affärsidé och strategi är att erbjuda stora och medelstora företag kompletta kommunikationslösningar och service.

– Avregleringen av telekommunikationsmarknaden i Europa ger företagen nya möjligheter att välja tjänster såväl som leverantörer, säger Lars Ekström på EBCs division International Operations.

– Standarder vidareutvecklas, fortsätter han. Kommunikationslösningar för företag kan därför baseras på möjligheten att knyta ihop olika system i olika länder till ett internationellt nät.

De multinationella företagen ser möjligheterna öppnas för effektivare och tätare kommunikation

mellan sina enheter världen över och förändrar sin organisation och sitt sätt att arbeta. Utvecklingen inom telekommunikationsområdet driver de vidare genom att hela tiden ställa nya, högre krav på leverantörerna.

Krav att leva upp till

– De stora, internationella företagen kräver att leverantören ska kunna utveckla och realisera en global kommunikationsstrategi för dem, säger Lars.

En förutsättning för detta är att leverantören erbjuder tekniskt enhetliga lösningar och kvalificerad service över hela världen.

Kunden kräver också ett fåtal klart utpekade ingångar och kontaktpersoner hos leverantören.

– De multinationella företagen är medvetna om värdet av föreklad upphandling, fortsätter Lars. Därför vill många av dem välja ut ett par huvudleverantörer som kan erbjuda långsiktiga, globalt täckande inköpsavtal.

Detta är verklighet idag.

– De lokala bolagen möter dessa krav hos sina kunder, berättar Lars.

Decentraliserat

För att kunna möta marknads krav och ta

vara på denna intressanta affärsmöjlighet har EBC arbetat fram ett program för att hantera stora internationella kunder – International Key Accounts. Programmet är en vidareutveckling av de erfarenheter som EBC har bl a från det internationella avtalet med Polaroid. En referensgrupp med deltagare från EBCs divisioner och några av de större lokala bolagen har utformat programmet. Målgruppen är ett begränsat antal stora, framgångsrika, inom respektive bransch ledande företag. Sannolikt har de redan idag en väl etablerad nationell relation med Ericsson.

– International Key Accounts

ska hanteras av de lokala bolagen med de redan etablerade kundkontakterna som grund, säger Lars som är centralt ansvarig för programmet. De lokala bolagens befintliga sälj- och serviceavdelningar sköter försäljningen, vi ska inte bygga upp någon ny säljorganisation.

En person – ett Ericsson

Huvudansvaret för en kund ska ligga hos det lokala bolaget i det land där kunden har sitt huvudkontor. En International Key Account Manager utses. Denne är globalt ansvarig för kunden och koordinerar och följer upp allt som rör kunden. Han kan också vara kundens ingång till övriga affärsområden inom Ericsson-koncernen.

Förhållandet mellan kund och leverantör regleras av ett ramavtal, ett International Master Agreement. Upphandlingar sker sedan lokalt enligt detta.

Centralt i Stockholm finns en stödfunktion som stödjer de lokala bolagen med koordinering samt med att etablera och utveckla relationer med kunder. Den leds av Lars Ekström och Svante Axling. Programmet introduceras nu i land efter land.

– Utan att vi aktivt gått ut marknadsfört detta har vi idag ett 40-tal prospects, uppvisar Lars.

Ömsesidiga fördelar

Ericsson har liksom kund mycket att vinna på långsiktiga avtal.

– Vi får lägre försäljningskostnader och kortare säljcykler eftersom kontakten med kunden redan är etablerad, säger Lars. Vi ska också kunna öka försäljningen, både i volym och i antal olika produkter till varje kund.

– Genom att utveckla ett nära samarbete med kunden lär vi oss bättre hans verksamhet och kan med vår kompetens bidra till att stärka den med hjälp av kommunikationslösningar, fortsätter han. Samtidigt ger oss dessa ytterst kunniga användare ökad kunskap om marknads krav och behov. Kampen om de stora kunderna är dock hård.

– Ericsson har en bred internationell närvaro. Detta är en viktig konkurrensfördel, säger Lars. Vår kundbas omfattar många respekterade företag.

– Vi har ett kraftfullt utbud av produkter och tjänster, fortsätter han. Ericsson är också ett av de företag som har kunskap och resurser att utveckla framtidens kommunikationssystem – detta är avgörande för de kunder vi vänder oss till med programmet.

Text: Maria Rudell



Lars Ekström och Svante Axling på Ericsson Business Communications arbetar med att introducera ett nytt sätt att arbeta med stora internationella kunder på alla lokala bolag.

Rekord-installation i Danmark

Mäklarens pris gäller bara i några sekunder. I valutahandel är snabbhet en av de avgörande faktorerna, andra är god information och effektiva kommunikationsmedel.

Den första måndagen i december togs den hittills största installationen, 169 positioner, av MD110/FS med den nya plasmadisplayen i drift på Unibanks huvudkontor i Köpenhamn.

Det är en främmande värld. Intensiteten, koncentrationen, adrenalinets känns i luften. Dealingrummet upptar nästan ett helt våningsplan. Fantasibelopp i all världens valutor flyter dagligen igenom det. De 140 valutahandlarna som arbetar här styr strömarna. Riktningarna ändras i varje ögonblick.

Det är företrädesvis unga män men även en del kvinnor som sitter vid de långa raderna av arbetsplatser. Var och en har tre monitorer, tre högtalare, en mikrofon, en terminal, kalkyleringsmaskiner – och en MD110/FS-panel.

Deras arbetsplats är ny för dagen, teknisk utrustning, inredning, möbler, hela dealingrummet är nytt. När Unibank bildades genom en fusion mellan Privatbanken, Andelsbanken och Sparbanken SDS samlades alla handlare på ett och samma ställe. Utrymmet för dem i huvudkontoret var för litet samtidigt som det var dags att skaffa modernare utrustning.

– Vi har installerat ett nytt videoswitch-system, nytt PC-system och nytt telefonsystem, berättar kontorschefen Geert Feenstra.

Varje handlare kan nu använda sig av olika informationservices för arbitrage, följa händelseutvecklingen i världen på olika nyhetskanaler och göra sofistikerade analyser med hjälp av sin PC.

Telefonen det primära

– Men det är telefonen som är vårt primära kommunikationsmedel, säger Geert Feenstra. Via den har vi direkt kontakt med utländska brokers och kunder.

Därför ställde Unibank hårda krav när de skulle välja telefonsystem till det nya dealingrummet.

Ett viktigt krav var att telefon- och intercom-funktion skulle vara integrerade i ett och samma system. Ericssons MD110/FS var det Unibank sökte i allt väsentligt, utom just integrerad intercom-funktion.

EEN, det norska dotterbolaget som har produktansvaret för MD110/FS, tog genast fasta på Unibanks idéer och startade ett intensivt arbete för att komplet-



Var och en av de 140 valutahandlarna har tre monitorer, tre högtalare, en mikrofon, en terminal, kalkyleringsmaskiner – och en MD110/FS-panel.



MD 110/FS är ett finanssystem som uppfyller finansvärldens krav på snabbhet och flexibilitet.

tera den då i det närmaste färdiga nya releasen av systemet med den efterfrågade funktionen.

Unibank litade på Ericssons löfte om att den skulle vara framme till leveransdagen och valde MD110/FS.

– Den totala integrationen var avgörande i vårt val. Intern och extern kommunikation hänger tätt samman och det är mycket viktigt

att internkommunikationen är effektiv, säger Feenstra.

Genom integrationen ville banken också begränsa mängden av utrustning vid varje arbetsplats och hålla ljudnivån i rummet nere. Intercom-funktionen ska fungera så bra så att handlarna använder den hellre än att ropa tvärs över rummet.

För en besökare i den speciella

miljön dealingrummet utgör, ter sig ljudnivån ändå hög. Varje handlare kan teoretiskt sett ha 14 externa samtal samtidigt.

Talar gör handlarna antingen i luren eller i mikrofonen som ger dem båda händerna fria.

Det nya dealingrummet är en stor investering för den nya banken, men det är en nödvändig investering som kommer att betala sig, menar Geert.

– Vårt nya totalintegrerade kommunikationssystem stärker vår konkurrenskraft. Vi kan snabbare ge bra service och vi hoppas kunna knyta fler kunder till oss tack vare det.

– Det är en stor fördel att kunna ha så många samtal samtidigt, fortsätter kontorschefen.

Handlarna kan förhöra sig om priser hos flera mäklare på kortare tid. Chansen att hitta det bästa priset ökar.

Planer på expansion

Idag har banken 140 handlare.

– Vi valde att installera 169 paneler så att samtliga platser i rummet är förberedda så att vi kan utöka snabbt, säger Geert Feenstra. Inom ett och ett halvt år ska rummet vara fullt. Men bankens planer sträcker sig längre än så.

– Vår filosofi bygger på ett "common trading floor", fortsätter Feenstra. Inom tre år ska vi ha börs- och valutahandlare på en och samma våning.

En annan avgörande faktor vid valet av kommunikationssystem var därför att det skulle vara modulärt och inte vara begränsat i storlek.

– Det kommer att röra sig om sammanlagt 500–600 positioner, säger kontorschefen.

– Vi upplever Unibank som en mycket professionell parter, säger Jens Gregers Jensen, marknadschef i EBCs danska dotterbolag, och berömmar det sätt som banken diskuterat sina krav med Ericsson.

– Det är Unibanks förtjänst att vi nått de funktioner som vi idag kan erbjuda alla våra kunder.

– Vi är mycket tillfreds med dialogen med Ericsson, speciellt vad gäller integrationen, säger Geert Feenstra, som är mycket nöjd med bankens nya kommunikationssystem.

– Med den totala integrationen finns det inget finanssystem på marknaden som är mer avancerat än MD110/FS.

Text: Maria Rudell
Foto: Borch Jacobsen

■ POLITIK I LUREN

Bert Karlsson och Ian Wachtmeister, männen bakom det nya partiet "Ny Demokrati" tar telefonen till hjälp för att sprida sitt budskap och dra in pengar till partikassan. Efter mönster från bl a sexrådgivande Malena Ivarsson, öppnar de nu "Berts linje" – den personliga linjen för män och

kvinnor som vill ha en ny politik. Här kan enskilda få politiska råd per telefon för 15 kr i minuten. Eller, till en lägre taxa, lyssna på färdiginspelade politiska budskap. De första telefonsvaren är redan inspelade av herrarna Karlsson och Wachtmeister. Det är delar av partiprogrammet de bjuder på... (Expressen)

■ VATTEN MOT TELEFON

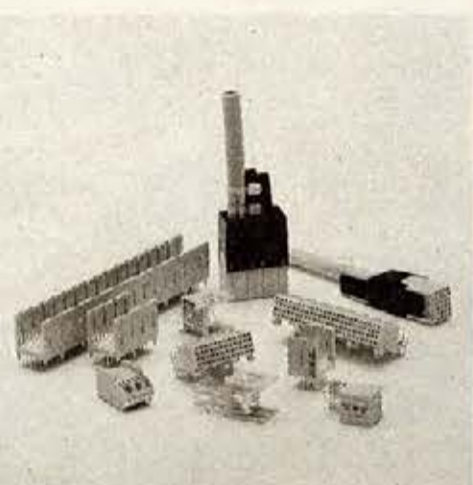
I Kenya har det statliga vattenbolaget haft ekonomiska problem. Man har bl a inte haft råd att betala sina teleräkningar. Till slut tröttnade telefonbolaget och stängde av vattenbolagets telefoner. Tilltaget, som är fullt normalt i sådana här fall, väckte stor förargelse hos vattenbolagets ledning. Man tog en gruvlig hämnd på kollegorna inom den statliga förvaltningen – genom att stänga av telefonbolagets vatten! (Expressen)

"Lego" smart lösning på kontaktproblem

Ericsson Telecoms fabrik i Katrineholm har fått en ny viktig roll – som tillverkare av SOFIX, Ericssons nya geniala kontaktdons-system. Fabriken är världens största tillverkare av dagens kontaktdon och en av fem leverantörer i hela världen som kan leverera den här typen av kontaktdon.

Bakom det nya kontaktdonet ligger ett strategiskt samarbete mellan Ericsson och amerikanska DuPont Electronics.

I nästan 20 år har Ericsson använt en variant av den sk DIN-kontakten eller Europadonet för anslutning av krets-korten i en AXE-växel. I takt med att övriga komponenter minskat i storlek, har kraven också vuxit på att få fram utrymmessnålare kontaktdon. Ericsson har i intimt samarbete med amerikanska DuPont Electronics tagit fram en helt ny typ av kontaktdon som motsvarar de nya



SOFIX, Sophisticated Interconnection System, kontaktdonssystemet för morgondagens komplexa elektroniska system.

kraven. Donet, som Ericsson säljer under namnet SOFIX, har fått en rivstart på marknaden, i och med att amerikanska standardiseringskommissionen, IEEE, godkänt Ericssons och DuPonts lösning som framtida standard.

"Lego"

Amerikanerna jämför det nya kontaktsystemet med Lego. Det går nämligen att bygga upp större kontaktenheter av flera mindre "byggklossar". Detta ger möjlighet till mycket flexibla lösningar, där bl a signal-, kraft-, coaxial- och optokabel kan anslutas på samma kortkant.

Den äldre typen av Europadon har 3 rader med 32 stift vadera. SOFIX har en dryg halvmillimeter mindre avstånd mellan stiften och klarar därför 4 rader med 48 stift i varje – en avsevärd kapacitetshöjning!

Nytänkande

De första kontaktkerna mellan Ericsson och DuPont togs 1987. Under ett par års intensivt idé och tankeutbyte tog de båda företagens konstruktörer fram en lösning som innebar ett stort steg framåt i fråga om nytänkande.

1989 introducerade Hans Karlsson vid Ericsson Telecom det svensk-amerikanska kontaktdonet hos IEEE, där han själv varit engagerad i arbetet med framtida kontaktstandarder. Efter en spännande och stundtals smått dramatisk utvärderingstid, godtogs detta sätt att bygga kontaktdon som standard. Flera andra internationella standardiseringskommissioner väntas följa amerikanernas exempel.

– Det är en klar fördel för Ericsson att vårt eget byggsätt

blir standard, framhåller Hans Karlsson. Teleförvaltningarna kommer i framtiden att använda system från flera olika leverantörer och då är standard vid kontaktingen absolut nödvändig.

Båda tillverkar

Ericsson och DuPont har nu båda satt igång tillverkning och försäljning av det nya kontaktdonet. Under produkt-namnet SOFIX ska det säljas över hela världen, i full konkurrens med bl a DuPont som marknadsför donet under namnet Metral.

I år finns i hela världen endast fem leverantörer som kan tillverka och leverera don enligt den nya standarden. Ericssons don håller högsta kvalitet, för att möta de hårda krav som finns inom teleområdet.

Katrineholm ledande

Donet ska tillverkas hos Ericsson Telecom i Katrineholm och Kristianstad. Katrineholm investerar under 1991 10 miljoner i utrustning för tillverkning av kontaktdon. Där finns också en konstruktionsavdelning som har till uppgift att specialanpassa kontaktdon till olika kunders specifika behov. I Kristianstad tillverkas plastdelen av kontaktdonen.

Inom Ericsson Components, som marknadsför kontaktdonen, är optimismen stor kring denna nya produkt.

– SOFIX är en riktig pärla bland komponenter, säger Jan Ågren, produkt- och exportansvarig för elektromekaniska produkter. Han tror att SOFIX inom några år kan bli lika stor i omsättning som hela divisionen för Standardkomponenter är idag.



Rekordkabel från Falu-fabriken

– Som resultat av ett utvecklingsprojekt genomfört i två steg kan vi nu tillverka kabel med ledare upp till 1200 mm². Det ger oss möjlighet att öka lönsamheten i mellanspänningsområdet, 12–24 kV, och öka vår marknad i högspänningsområdet, säger Stig Norgren, produktchef på Ericsson Cables kraftkabeldivision i Falun.

Den första leveransen av 24 kV PEX-kabel med 1200 mm² ledare – totalt 1200 meter – gick till Vattenfall i Västerås. Tillverkningen gick utan problem och leveransen kunde till och med ske

en vecka före utlovad tidpunkt. Kabeln kommer att ersätta befintlig kabel med betydligt lägre kapacitet och ska förse Fors kartongfabrik utanför Avesta med elkraft.

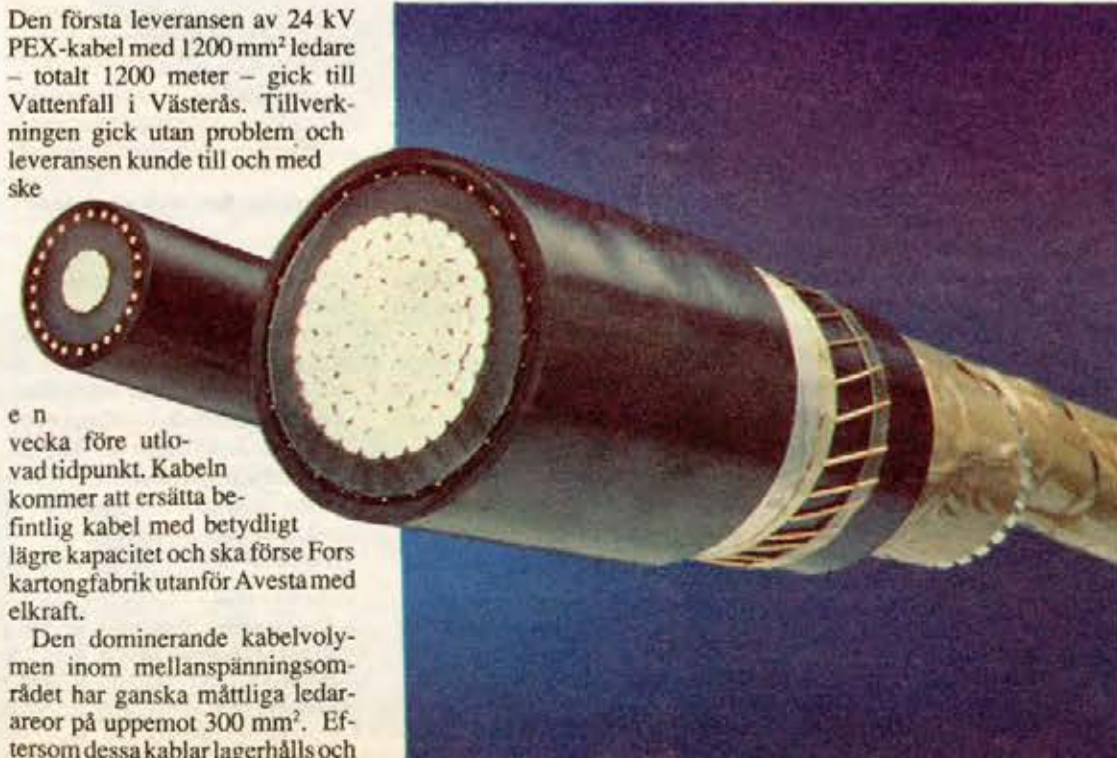
Den dominerande kabelvolymen inom mellanspänningsområdet har ganska måttliga ledareor på uppemot 300 mm². Eftersom dessa kablar lagerhålls och säljs av en mängd tillverkare och importörer är priskonkurrensen mycket hård.

– När det gäller kabel med grövre ledareor är konkurrensen inte lika hård och möjligheterna till lönsamhet därför betydligt större, konstaterar Stig Norgren. För det första kan inte alla kabelföretag tillverka dessa kablar och även om de kan, tillkommer ett antal konkurrensfaktorer, som gör det lättare att få ut ett rimligare pris. Det gäller exempelvis för leveranstid, möjligheter att hjälpa kunden med dimensionering och konstruktion av ka-

belanläggningen, tillbehörssortiment och så vidare.

– När vi nu kan vara med och offerera de grövre ledareorna inom mellanspänningsområdet, bör vi rimligtvis kunna se fram emot ytterligare förbättrad lönsamhet. Även på högspänningsområdet efterfrågas i stor utsträckning kabel med grövre ledareor, vilket i sin tur bör innebära flera kunder och fler order, säger Stig till sist.

Thord Andersson



Hög säkerhetsnivå på Ericsson

Kriget i Gulfen mellan Irak och de allierade påverkar människor runt om i världen. Terrorhotet hänger över oss alla. På Ericssons huvudkontor är identitetskontrollen mer nitisk med fler vaktare som går runt på avdelningarna och kontrollerar att vi bär ID och att inga obehöriga vistas på området. Alla besökare måste hämtas i huvudporten och buden måste lämna sina paket där.

– Så här borde det alltid ha varit, säger nye säkerhetschefen Christer Magnusson. Oberoende av Gulfkriget hade vi gjort någonting åt säkerheten här inom en snar framtid. Säkerhetsnivån här på HF har inte varit vad den borde vara.

Men det har inte utfärdats några centrala rekommendationer om att höja säkerheten på alla Ericsson-bolag runt om i Sverige eller ute i världen.

– De bolag som normalt sett har god säkerhet vad det gäller skalskydd – bevakning av fastigheter och kontroll av personer och paket – behöver inte vidta några speciella säkerhetsåtgärder. Har man ett bra skalskydd kan man leva vidare utan några drastiska åtgärder, konstaterar Christer Magnusson. Skalskyddet måste bedömas från fall till fall. Man måste t ex beakta hur bolaget är lokaliserat, är man granne med utsatta företag och institutioner bör man kanske se över säkerhe-

ten en gång till. Ett bra inpasseringsskydd och vettiga besöksrutiner är alltid viktigt för säkerheten.

– Stora företag är alltid mer exponerade när det gäller terrorist-



– Oberoende av Gulfkriget hade vi gjort någonting åt säkerheten här på Telefonplan inom en snar framtid, konstaterar Christer Magnusson, ny chef för Corporate Security.

hot, menar Christer Magnusson. Men Sverige är ju inget kontroversiellt land, och även om Sverige skulle hotas av terrorister är nog inte Ericsson det främsta målet. Mer utsatta är företag, institutioner och personer som är direkt involverade i Gulfkriget. Om inte hotbilden förändras kommer inte några tuffare säkerhetsregler att införas.

Ansvarig för personlig säkerhet

Som säkerhetschef på moderbolaget är Christer Magnusson även bl a ansvarig för de anställdas personliga säkerhet t ex i utlandet och vid resor. Han ingår också i Crisis Management-gruppen.

– En stor del av mitt arbete har varit i Crisis Management-gruppen sedan jag började här. Vi har diskuterat säkerheten för våra medarbetare i vad vi kallar det "Muslimska Bältet" från Marocka till Pakistan, och naturligtvis ägnat Saudiarabien speciellt stor uppmärksamhet. Vi har haft daglig kontakt med platscheferna där nere för att få deras åsikter och höra hur stämningen är. Vi har haft kontakt med UD och andra svenska företag på plats. Nu har vi endast några nyckelpersoner kvar i Saudiarabien.

Riktlinjer för resor

– Vi rekommenderar att man ska

vara mycket strikt när bedömningen görs av behovet av internationella flygningar. Om det är möjligt ska resan senareläggas. Dessa rekommendationer har bolagscheferna fått och sedan är det upp till dem att ytterligare skärpa bestämmelserna efter behov.

Var försiktig!

Om man nu måste resa ska man vara försiktig och välja flygbolag från länder som inte är direkt inblandade i gulfkriget. Och framför allt ska man vara försiktig på flygplatsen genom att så gott det går vara så kort tid som möjligt i riskabla offentliga utrymmen som tex incheckningsdisken.

Hur säkra är Ericssons medarbetare?

– Som försiktig Ericsson-anställd från Sverige är man relativt



Ett bra inpasseringsskydd och vettiga besöksrutiner är alltid viktigt för säkerheten.

säker. Det finns andra nationaliteter och yrkesgrupper som är mer utsatta, avslutar Christer Magnusson.

Text: Pernilla Åström
Foto: Maria Petersson

Jag väntar med resan till Taiwan

Bengt Mäler, teknisk utbildare på Ericsson Radio, är en dem som ställt in sin tjänsteresa sedan kriget i Gulfen brutit ut. Han skulle åkt till Taiwan i två veckor för att utbilda Ericssons kund där.

– Jag skulle ha hållit i en utbildning som ingår i projektet att bygga ut mobiltelefonsystemet i Taiwan. Den har nu fått skjutas på framtiden. En verkstad håller på att byggas upp som ska ha behörighet att utföra kretskortsreparationer. Mitt jobb var att rent teoretiskt gå igenom hur man går till väga när man felsöker och reparerar kretskorten.

Varför ville du inte åka?

– Orsaken till att jag ställde in resan var att jag kände mig osäker. Från flera muslimska håll kom hot om terrordåd. Ericsson bedömde hoten som allvarliga och beslutade att all flygning ska vara på frivillig basis.

– Jag skulle ha åkt direkt till Bangkok med SAS och sedan vidare till Taiwan. Ett tag funderade jag på att flyga över Nordpo-

len till Japan, då flyger man ju så långt från krigsområdena som möjligt och det skulle ha inneburit en kortare och säkrare resväg. Men egentligen är det riskfyllt vart man än flyger, eftersom det är under själva flygningen man utsätts för hot.

När beslutade du dig för att inte åka?

– Jag var tvungen att bestämma mig för om jag skulle åka eller inte åka ganska tidigt. Helgen efter att Gulfkriget brutit ut fattade jag beslutet tillsammans med min familj.

– Det är ju lite känsligt att ställa in resor och man känner sig kluven. Ska man vara lojal mot familjen och oron man känner, eller ska man vara lojal mot företaget? Eftersom det inte innebar någon större nackdel för projektet att ställa in resan var beslutet lätt att fatta. Men det hade varit svårare om man visste att uppstartningen hängde på att jag åkte ner och höll utbildningen.

Vad gör du här hemma istället?

– Vi har fullt upp här hemma, så jag behöver verkligen inte sitta sysslös för att jag ställde in resan. För närvarande har vi så mycket att göra att vi inte klarar

av alla beställningar på utbildningar. Förra veckan höll jag en kurs här hemma som vi egentligen hade svårt att få lärare till. Nu har jag ett par dagar över som jag kan ägna åt projektet med det digitala mobiltelefonsystemet i USA.

Hur gör andra på din avdelning?

– Alla har inte ställt in sina resor. En har åkt till Düsseldorf och en åkte till Singapore. Vi på avdelningen diskuterar naturligtvis detta om resandet och vi har ju lite olika åsikter. Känner man sig säker så åker man, som tur är belastar ju inte det beslutet någon annan.

Reine Guldbrandsen är ansvarig för Worldwide repair och projektledare för Taiwan-projektet:

Hur går det nu för projektet i Taiwan?

– Projektet i Taiwan utsätts ju inte för något driftstopp eftersom vi inte har kommit igång med aktiviteterna – men det blir försenat. Avsikten var att utbildningen skulle varit avslutad innan det kinesiska nyåret, den 14 februari. Så blir det nu inte, men det är ingen katastrof. Normalt sett så

Crisis Management-gruppen föreskriver följande för resande Ericsson-anställda:

Tjänsteresor ska för alla anställda ske på frivillig basis. Den som inte vill, ska inte tvingas att resa. Beslut om internationella resor ska göras på direktionens nivå inom varje Ericsson bolag.

Länder som är direkt berörda

Alla resor till och inom länder och regioner som är omdelbart berörda, liksom till och inom länder och regioner med med starkt stöd för Irak bör om möjligt uppskjutas.

Västeuropa och Nordamerika

I Västeuropa (undantaget medelhavsregionen) och Nordamerika, kan resor göras under förutsättning att Crisis Management-gruppens föreskrifter gällande personlig säkerhet uppmärksammas.

Utöver dessa säkerhetsrekommendationer är det upp till varje Ericsson-bolag att godta eller ytterligare skärpa bestämmelserna.

Enligt Håkan Rossin på Flygresebyrån har tjänsterevolymen bland Ericsson-anställda minskat med 25 procent sedan Gulfkriget startade.

skickar Taiwan sina kretskort till Sverige för reparation, så kan de göra fortsättningsvis till vi kommer igång med serviceverkstaden.

Blir det några ekonomiska följder?

– Det kan bli något dyrare att reparera kretskorten här i Sverige än att göra det lokalt i Taiwan. Det är i så fall fraktkostnader som tillkommer, men det är inga stora pengar. Vi en supervisor på plats som vi skulle haft nere ett år som sannolikt får förlängt kontrakt, med den extra kostnaden som det innebär.

Är det rätt att ställa in resan till Taiwan?

– Företags- och koncernledningen har givit oss riktlinjerna för resor nu under Gulfkrisen. Riktlinjerna är bra, känner man väldigt olust att åka ut på uppdrag så kanske man utför uppdraget sämre. Jag tycker att man måste ta personliga hänsyn till människor och deras familjer. Vi kan ju inte tvinga folk ut i världen på uppdrag mot deras eller deras familjers vilja. Detta är något vi måste acceptera och böja oss för.

Text: Pernilla Åström.

Den galopperande stekpannan



"Demonstrationen gick till så att den resande gårdshandlaren samlade husmödrarna när han kom till en by i ett av byns kök, och när alla var samlade satte han pannan på spisen för att steka fläsk. Efter en stund, när pannan blivit uppvärmd, började den dansa runt på spisen för att så småningom ta små hopp och efter ytterligare några minuter exploderade den med en knall så att fläskbitarna flög upp i taket och flottet stänkte runt i köket på de förskräckta bondmororna, som hastigt störtade på dörren."

Ur Ericssons brokiga historia har vi hittat denna episod från kris-åren i början av 1930-talet. Den har nedtecknats av Ivan Lundh och C-G Löfgren, två medarbetare som på den tiden var verksamma inom LM Ericssons Försäljningsaktiebolag (FÖB), där historien utspelades 1934.

Efter Kreuger-sammanbrottet och under rekonstruerandet av den pågående stora omorganisationen av moderbolaget blev det tyvärr nödvändigt att friställa och permittera en stor del av personalen på såväl fabriken som på kontoret.

För att hålla maskinerna igång och för att undvika att avskeda alltför stor del av den gamla arbetarstammen gjorde ledningen stora ansträngningar för att söka helt nya tillverkningar som nödhjälpsarbeten vid sidan av den minskade orderingången av den ordinarie fabrikationen.

Bland några av dessa tillverkningar av större omfattning var: Kassaregister, sedermera Svenska Kassaregister AB, System Paulus precisionsbarometrar och höjdmätare, AB Ekonomiregistrets Bokföringsmaskiner.

Därutöver åtog vi oss även smärre tillverkningar av olika slag såsom tält- och campingsängar, stekpannor, pressning av rostfria kökskärl, en rakhyvelsdelalj mm.

Då den svenska materielförsäljningen var inkörspöret för alla svenska order med vissa undantag för stationsväxlar till Telegrafverket, kom vi att handlägga dessa order med de nöjen och bekymmer som följer med nya tillverkningar.

"Den galopperande stekpannan – ett mått på LM-kvalitet"

En tragikomisk episod under denna tid var historien med den galopperande och i en del fall exploderande stekpannan, en följd av LM-kvalitet.

Vi fick en dag besök av en uppfinnare

och hans förslagsman som önskade att LME skulle åta sig tillverkningen av 10 000 stekpannor, världens förnämsta stekpanna med jämn värme, omöjlig att bränna vid i. Intyg om pannans förträfflighet var utfärdat av dåtidens mycket välkända källarmästare, den legendariske restaurangmannen Ekegårdh på Operakällaren i Stockholm, som provat pannan och funnit den alldeles utomordentlig.

Från verkstaden erhöll vi kalkyl på stekpannan och kontrakt avslutades med en känd grossist inom branschen på leverans av 10 000 pannor för en delleverans om ett par hundra pannor snarast möjligt.

Tillverkningen sattes igång och den första delleveransen verkställdes till grossisten som otåligt väntade på densamma, när han hade en stor stab av gårdshandlare som skulle göra en försäljningskampanj runt på landsbygden med demonstration av nyheter inom köksbranschen.

Pannan dansade, tog små hopp och exploderade sedan

Efter ett par veckor kom provleveransen i retur jämte annullering av kontraktet från den upprörde grossisten med en målade detaljbeskrivning hur demonstrationen av världens förträffligaste stekpanna hade avslutats. Demonstrationen gick till så att den resande gårdshandlaren samlade husmödrarna när han kom till en by i ett av byns kök, och när alla var samlade satte han pannan på spisen för att steka fläsk. Efter en stund, när pannan blivit uppvärmd, började den dansa runt på spisen för att så småningom ta små hopp och efter ytterli-

gare några minuter exploderade den med en knall så att fläskbitarna flög upp i taket och flottet stänkte runt i köket på de förskräckta bondmororna, som hastigt störtade på dörren.

Man kan knappast förvåna sig över att grossisten blev lika upprörd som husmödrarna och önskade annullera kontraktet, vilket han också fick.

Anledningen till missödet var följande: Pannan hade dubbel botten med en isolerande massa mellan bottenarna. Provpannans botten var hopfalsade för hand med en hammare, varvid falsen givetvis ej blev så tät som när pannan kom under fabrikation, då de båda bottenarna sammanpressades i en kraftig maskinpress.

Ångpanna utan säkerhetsventil

Nu råkade dessutom vid pressningen massan vara något fuktig, varför stekpannan vid uppvärmningen på spisen blev en liten ångpanna utan säkerhetsventil. Felet avhjälpes lätt med att borra ett litet fint hål under skaftfästet för eventuell ånga, och så var sagan om den galopperande stekpannan slut. Man kan naturligtvis fråga sig varför pannan ej provades i provrummet före leveransen, men man får väl förlåta verkstaden och provrummet att så ej blev fallet, då man aldrig tidigare fabricerat stekpannor på LM, och tiderna var dessutom sådana att det var ont om fläsk.

Grossisten var dock så skakad av upplevelsen med den galopperande stekpannan att han, efter det vi förklarade för honom anledningen till missödet och att felet nu var avhjälp, endast beställde 500 st åt gången och så småningom 1 000 st, tills partiet tog slut. Därefter blev han mycket besviken att LM ej ville åta sig ytterligare leveranser av världens förträffligaste stekpanna, men då hade fabriken kommit igång igen med sina egna tillverkningar av världens förträffligaste telefoner.

Hjälp oss att bli roligare!

Ett nytt år är över oss - 1991. Det blir ett sjuårdeles spännande år för Ericsson. För oss som arbetar med interntidningarna kommer året säkert att innebära många nya utmaningar. Behovet av kommunikation mellan alla oss som arbetar i Ericsson växer ju hela tiden.

Vi som gör Kontakten och affärsområdestidningarna inser tidningarnas viktiga roll i den interna kommunikationen. Därför har vi bl a talat mycket om att försöka göra våra tidningar lite mer lättillgängliga. Med en god portion humor och med en viss distans till en

TILL
SIST
AV LARS-
GÖRAN HEDIN



del av de ämnen vi behandlar i tidningarna, tror jag att det många gånger kan vara lättare att nå fram med budskapen. Vi lever visserligen i en ovanligt allvarstygnd tid, men just därför är det ändå viktigare att ta vara på varje möjlighet att dra på munnen, le lite grand igenkännande åt det man läser i sin tidning.

Jag vet att det finns massor av goda historier ur "Ericsson vardagen". De här historierna är en del av företagets egen kultur och oftast väl värda att värda och föra vidare. Berättelserna rymmer inte så sällan en god portion av sensorial eller viktiga lärdomar att ta vara på.

C W Ros, vice VD i koncernen, sade i samband med en intervju i somras något som då gjorde verkligt starkt intryck på mig.

"Jag tror att Ericsson kommer att bli världens roligaste företag att arbeta för!", sade han. Efter ett år på Ericsson är jag böjd att hålla med honom, av framför allt två orsaker: Först och främst är Ericsson ett framgångsrikt företag som arbetar inom ett av de allra mest spännande och betydelsefulla områdena. Det gör det roligt och stimulerande att arbeta här.

Ovanpå detta kommer känslan av att man på högsta nivå inom koncernen verkligen insett betydelsen av att medarbetarna ska trivas i arbetet och alltmer satsar på att ta vara på koncernens viktigaste tillgång - dess anställda. Det talas mycket om mänskliga resurser numer. Om handling läggs till alla orden, kommer C W Ros' profetia med största sannolikhet att slå in.

En roligare och lättillgängligare koncerntidning får bli vårt lilla bidrag till trivseln på Ericsson. Nu ber jag Dig som läser det här att komma fram med ditt förråd av goda Ericsson-historier. Ring eller skriv - varför inte via memo - till oss på redaktionen för Kontakten eller för din affärsområdestidning. Hjälptill du också - berätta en god historia, så ska du få en liten gåva som tack för hjälpen! Adresser och telefonnummer hittar du längst ner på sidan 2. Keep smiling!