

Kontakten

ERICSSON 

TIDNINGEN FÖR OSS INOM ERICSSON I SVERIGE

NR 2 • 1991



Ericsson i Kuwait

Kriget är över i Mellersta östern. Det svåra arbetet att bygga upp vad kriget raserat tar nu vid. Ericsson, som av tradition haft en stark ställning i "gulfstaterna" är naturligtvis med i bilden. Rolf Hedenström är en av dem som nu åter börjat jobbat för Ericsson i Kuwait.

Sid 12

Tummen upp för ficktelefon

DCT 900, Ericssons försmak av vad framtidens ficktelefoner kan komma att erbjuda är nu under utprovning på flera håll i världen. Hittills har testerna gått bra och den lilla, lilla telefonen har hållit vad dess holländska förespråkare utlovat. I Hannover invigdes världens första ordinarie system för trådlös företagstelefon i samband med CeBIT, den stora årliga datamässan!

Sid 6 och 14



Här blir man lätt skakis

För utprovning av hur Ericssons produkter – t ex en AXE-växel – står emot jordbävningar, har ett nytt vibrationslaboratorium inrättats hos ETX i Kungens Kurva. Laboratoriet blir en viktig resurs för hela koncernen – och på sikt också för utomstående uppdragsgivare.

Sid 8

Special om finans • sid 15-19

En verklig "rysare" på CeBIT!

Colin Buckingham och hans medarbetare spelade ett högt spel inför invigningen av CT3-systemet på Hannover-mässan. Tänk om inte kommunikationen fungerade...

På onsdag morgon, några timmar innan tyske ministern Schwarz-Schilling skulle anlända till Ericssons monter var det fortfarande långt ifrån klart att en förbindelse verkligen skulle kunna upprättas med Ungern och chefen för telefonförvaltningen där.

Till sist fick man fatt på dr Pal Horwath i Budapest, som lovat ställa upp på detta experiment i öst-västlig kommunikation. Han skulle tala från en HotLine via det mobiltelefonsystem som Ericsson levererat.

14.20 var invigningen planerad att ske. Ericssons folk i montern väntade med spänning. Pressen fanns på plats, ett tiotal pressfotografer var där, men klockan gick...

Så kom beskedet: Ministern är 15-20 minuter försenad. Hans helikopter har just landat och han är på väg till mässan.

Plötsligt dök han så upp, minister Schwarz-Schilling, men han lurar fotograferna och övriga väntande genom att framföra ett önskemål att först få sitta ner en stund i lugn och ro och tala med sina Ericsson-värdar. Sällskapet försvinner upp på monterns övervåning. Detta oförberedda tillfälle att utbyta information glädde förstås alla som vet hur viktigt Tyskland är som en strategisk marknad för Ericsson.

I Budapest har dr Horwath just ringt upp på överenskommen tid, men blir ombedd att vänta i telefonen. Klockan tre bryts förbindelsen plötsligt, något avbrott har uppstått mellan Budapest och Hannover!

Nu är frågan - ska Horwath ringa upp igen eller ger han kanske upp? Det går inte att nå honom från montern. Ett par nervösa minuter går innan Budapest åter är på tråden! Efter ytterligare en kort väntan, kan Colin Buckingham räcka över telefonen med samtalet uppkopplat till Schwarz-Schilling.

Det blir en närmare fem minuter långt samtal som publiken bara hör ena hälften utav, men av den tyska partens kommentarer förstår alla att samtalet mycket handlar om Ericsson-teknologi och hur bra den fungerar i Ungern!

När ministern sedan lämnat montern, råder en närmast uppsluppen stämning. Allting klaffade och det klaffade perfekt. Nästa dag är Ericssons CT3-teknologi på tidningarnas förstasidor!

Text och foto: L-G Hedin



Jan Stenberg spejar ut över utställningshallen i den riktning ministern är väntad att komma ifrån. Klockan går...



Colin Buckingham är påtagligt nervös. Skall den ungerska förbindelsen verkligen hålla också om det drar ut på tiden innan samtalet kommer till stånd...



Nu börjar också dr Claus Görmann från Hannovermässans verkställande ledning att bli oroad över förseningen. Colin Buckingham har just fått höra att förbindelsen med Ungern har brutits. Enda sättet att återupprätta förbindelsen är att dr Horwath i Budapest ringer upp igen.



En orolig väntan också för Ericsson-folk i publiken. Heinrich Thanscheidt, VD för EBC-s tyska bolag vet att mycken prestige står på spel om det skulle gå snabbt med invigningsceremonin.



Nu har ministern kommit, men först vill han prata en stund med sina värdar. Ericsson bjuder på en kort improviserad måltid...



...innan det äntligen blir dags för invigningsceremonin. Allt fungerar nu helt enligt planerna!

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.



Under mars-april öppnar Ericsson Bostäder en ny Global brevlåda med semestererbjudanden.

Ericssons bostads-förmedling flyttar...

Ericsson Bostäder, som bl a hyr ut rum och lägenheter till anställda som vistas tillfälligt i Stockholm, har nu själva bytt adress. Samtidigt har några viktiga ändringar genomförts i "Bostäders" uthyrningsverksamhet.

– För Ericsson-anställda som behöver hjälp med rum eller lägenhet i Stockholm är det viktigt att känna till vår nya adress och vårt nya telefonnummer, säger Magne Limevåg, chef för Ericsson Bostäder. Enheten finns numera i Marievik, med adress Årstaängsvägen 17. Internadressen är nu MG/LME/LBB. I och med flytningen har också telefonnumret ändrats. Ericsson Bostäders växel nås på 08/726 25 00.

Bokning av lägenheter sker bäst via memo. Använd memoid LME:LMEFLAT, så hamnar bokningarna på rätt ställe!

Nya regler har nu införts för prissättningen av gästlägenheterna. De innebär att en värdering nu görs i form av en sammanvägning av lägenhetens standard, storlek, läge, mm.

– Vi tycker att den här värderingen känns mer verklighetsförankrad, säger Magne Limevåg. Han passar på att påminna om att Ericsson Bostäder alltid har möblerade rum lediga för i första hand nyanställda som kommer till Stockholm.

– Jag hoppas också att de som har behov av en ny, bättre eller större lägenhet hittar till vår Global brevlåda i MEMO, tillägger Magne. Den har memoid LME:LMEBOST och innehåller möblerade och omöblerade rum, men ibland också lägenheter som utbjuds till försäljning av personer som är anställda hos Ericsson.

Fritidserbjudanden

Under mars-april öppnar Ericsson Bostäder också en ny Global brevlåda, LME:LMEFRIDA. Den ska innehålla "pluserbjudanden" till Ericsson-anställda inför den kommande semestersäsongen. Erbjudandena kan omfatta sådant som resor, charter, stugsemestrar, sommarbostäder i Stockholm, etc.

– Jag hoppas verkligen att alla som har tillgång till Memo på arbetsplatsen tar chansen att hitta ett lösningsalternativ i "FRIDA", framhåller Magne Limevåg.

Positivt resultat i imageundersökning

Elever i klass nio och på gymnasiet tekniska linjer har en övervägande positiv syn på Ericssons fabrik i Söderhamn. Det gäller också opinionsbildare i kommunen. Det visar en undersökning gjord av IMU-testologen på uppdrag av Ericsson i Söderhamn.

– Vi började prata om en attitydundersökning i höstas, berättar Mona Degerman, personalchef, Ericsson Telecom i Söderhamn. Vi ville ha reda på hur omvärlden ser på fabriken. Vilken attityd de har till oss.

Under de senaste åren har det skrivits mycket om hur dåligt rykte verkstadsindustrin har bland ungdomar. Med tanke på att det är dessa som utgör framtidens arbetskraft var det intressant att ta reda på om det verkligen stämde.

– Vi diskuterade med IMU vilka grupper vi var intresserade av. Förutom de elever som går tekniska utbildningar på gymnasiet var vi intresserade av vilka attityder eleverna som går i nian har, samt attityderna hos opinionsbildare i kommunen.

Med opinionsbildare menas de som har inflytande över kommunens liv, till exempel riksdags- och kommunfullmäktigepolitiker.

Frågor

De frågor som ställdes till de olika grupperna var:

Vilka produkter tillverkar Söderhamnsfabriken? Hur många anställda har man och hur stor andel av dessa är kvinnor? Den delen visade hur mycket de tillfrågade kände till om fabriken.

Dessutom ställdes frågor som de tillfrågade skulle instämma helt, delvis, inte eller absolut inte i; att fabriken:

– har bra arbetsmiljö, bra personalpolitik,

– erbjuder bra lön och anställningsvillkor, – har stor betydelse för sysselsättningen i kommunen, – erbjuder anställda möjlighet att utvecklas i sina arbeten med mera.

Opinionsbildarna fick dessutom frågan om de kunde rekommendera sina vänner att arbeta där, om fabriken tar sitt ansvar för Söderhamn och om man informerar tillräckligt.

Betyder mycket

Eleverna tillfrågades om de kunde tänka sig att arbeta där efter skolan och om de tror att de skulle stanna kvar en längre tid.

Både opinionsbildarna och skoleleverna har en positiv bild av Söderhamnsfabriken. I princip samtliga av opinionsbildarna anser att fabriken har stor betydelse för både sysselsättningen i Söderhamn som i övrigt för Söderhamn som ort.

Det enda opinionsbildarna inte anser är bra är informationen om



Elever och opinionsbildare i Söderhamn har en positiv bild av Söderhamnsfabriken. Det enda man saknar är mer information.

fabriken. Den kunde vara bättre.

Bland eleverna vill 30 procent börja arbeta på fabriken efter skolan, 61 procent kan tänka sig att prova på att jobba där och 31 procent tror att de skulle trivas om de började på Söderhamnsfabriken.

Överraskning

– I och för sig trodde vi nog att attityden till fabriken var ganska bra. Men att så många av niondeklassarna skulle kunna tänka sig att prova på att arbeta här var en glad överraskning. Man får betänka att bland niorna finns alla kategorier ungdomar, även de

som tänker gå vidare till helt andra typer av utbildningar än tekniska.

Ett resultat av undersökningen är att informationen utåt kommer att förbättras.

– Det var den enda parametern som var dålig, säger Mona. Det är viktigt att informera så att framtidens arbetskraft får rätt uppfattning om oss. Vi har diskuterat att anordna öppet hus. Vi ska också ha mer kontakt med kommunledningen och med tidningarna. Vi ska över huvud taget vända oss mer utåt.

Helena Lidén

Det ringer, det ringer skynda



Telefonväxels hjärta, som mest arbetar 16 telefonister samtidigt. För att slippa lyfta på telefonluren har de hörlurar med en mikrofon framför munnen.

Svarar Du i telefon med ett hallå? Tillhör Du dem som glömmer att meddela var Du är? Då vet Du inte vad god telefonkultur är.

– En dålig telefonkultur kan betyda tappade affärer och hur som helst skapar det otrygghet internt, säger Birgitta Breitholtz.

Hon är ansvarig för de projekt telefonisterna i växel just nu bedriver för en bättre telefonkultur inom koncernen.

En symbolisk telefonstolpe bredvid ett hus syns på en kontrollpanel. Ett telefonsamtal utifrån är på gång. Pia Ölander, telefonist sedan sex år tillbaka vid telefonväxeln på huvudfabriken, tar samtalet:

– Ericsson Godmorgon! NN har meddelat att han är på sammanträde till 12, kan vi meddela honom något?

Så här låter det för många som ringer växel på huvudfabriken före lunch. I bästa fall svarar naturligtvis abonnenten själv men efter sex signaler går samtalet till telefonväxeln. Pia sitter vid ett av fyra bord som vardera rymmer fyra arbetsplatser. Här, fyra trappor upp, i en av alla vindlande korridorer på huvudfabriken, ligger den numer helt datoriserade telefonväxeln. I dag fungerar den som referensväxel åt hela Ericsson. Pia är en av 23 telefonister på huvudfabriken som tar emot runt 8 800 samtal om dagen. Det är nästan ett samtal per minut och person. Telefonväxeln på huvudfabriken hör till Ericsson Data Services (EDS) sedan 1985.

Svarstiden testas

Birgitta Breitholtz är områdeschef för telefonisterna. De arbetar på ett rullande schema 37 timmar i veckan. Första arbetspasset börjar klockan sju och det sista slutar kvart i sex.

I och med bytet till den nya MD110-växeln fick telefonisten en mer central roll. I dag är ett av deras viktigaste arbetsredskap ett system som i princip fungerar som en elektronisk telefonkatalog.

Dålig telefonkultur skapar dålig trivsel inom företaget

log. I den finns till exempel telefonanknytning och tjänsteställe för alla anställda.

När Birgitta satte igång ett av telefonkulturprojekten förra året gjorde växeln en test på hur många samtal som fick svar. Målet var att 9 av 10 samtal skulle besvaras. Telefonisterna provringde 484 personer på EDS och 71 procent svarade. Det innebar att företaget förlorade 750 samtal om dagen, 187 500 om året. Det var anledningen till att EDS bestämde sig för att informera sin personal om hur de bättre skulle använda sina telefoner.

– Det hjälper inte att vi har bra teknik, hjälpmedel och flinka och kunniga telefonister om ingen svarar i andra änden. Vi är helt beroende av våra abonnenter, säger Birgitta Breitholtz.

Under sista kvartalet förra året var man uppe i dryga 90 procent som svarade på EDS.

Men det är inte bara svarsfrekvensen som mäts utan också svarstiden i växel, 8 sekunder är målet. För att kontrollera tiden gör man mätningar ur växel varje dag på alla typer av samtal. Antag till exempel att någon från Asien ringer. Telefonisten börjar söka på gruppnivå, sedan sektionsnivå, till slut på avdelningsnivå. Däremellan kanske hon försöker få tag på sekretären. Under hela denna tid är en telefonist helt belagd med detta samtal och en person sitter i Asien och väntar. I värsta fall kan det ta 20 minuter innan hon får tag på någon som kan tala om att avdelningen är på kurs. Nuförtiden förekommer så långa svarstider ytterst sällan, enligt Birgitta Breitholtz.

Testerna fortsätter så bli inte förskräckt om det ringer någon från växel och undersöker om du svarar, för tejlerna är inte ute efter att jaga folk, bara mäta svarsfrekvensen eller kanske för att lämna ett viktigt meddelande.

Massage för trötta axlar

En av telefonisterna är Margret Palin. Hon kommer från Ericsson gamla fotoavdelning och arbetar också som huvudskyddsombud sedan början av januari för hela EDS. Hon går runt och pratar med flickorna när vi är på besök. Hur ser skyddsombudet på arbetssituationen?

– Det är ett stillasittande jobb och stressigt men också inspirerande. Det är roligt för att man får användning av sina språkkunskaper. Engelska måste vi kunna men flera av oss kan också tyska, spanska, finska, franska och portugisiska.

– Mest problem har vi med att hålla konstant värme. Rygg- och axelproblem är ganska vanligt, säger hon.

För att göra arbetsmiljön bättre har man tagit ett litet annorlunda grepp. Två av flickorna hjälper till med massage och ett rum för gymnastik finns.

Att det är stressigt verkar inte Ulla-Britt Eriksson ha något emot, tvärtom.

– Jag stömtvills, det är inte roligt att sitta och vänta, det är mycket roligare när det ringer. Det är inte många som slutar. Hon kan däremot bli irriterad när anställda ringer till växel för att få upplysningar om internnummer i



Margret Palin, telefonist och huvudskyddsombud på EDS tar emot och talar med Åsa Österlund, näst yngst av telefonisterna.

stället för att först leta i intern-telefonkatalogen. Växeln tar emot runt 3 000 internanrop per dag.

– Människor frågar växeln om allt från hur man skall göra bilavdrag till vem som har vilket telefonnummer, säger Pia Ölander.

– Det kan vara väldigt mycket prat med många abonnenter. Men man måste koppla snabbt och får inte vara trött, säger Pia Ölander.

Besökare får inblick

Telefonväxeln har i samband med telefonkulturprogrammet haft stora grupper av tjänstemän och produktionspersonal på besök för att visa hur man arbetar. Förra hösten tog man emot 300 tjänstemän gruppviss från produktionsdivisionen.

– Det har varit bra att låta grupper komma hit, dels för att se vilka tillgångar vi har men också för att förstå vilka krav människor som ringer och frågar kan ha. En del abonnenter kan ringa och fråga om den de söker sitter och fikar och det är omöjligt för oss att veta, säger Åsa Österlund, förhållandevis nyanställd med sitt knappa ett år vid telefonbordet.

Ibland krävs det en hel del av telefonisterna. Pia berättar att nyligen sökte en man som bröt på amerikanska en Anders.

– Han påstod på engelska att

dig och svara



Margret Palin, telefonist och huvudskyddsombud på EDS tar emot och talar med Åsa Österlund, näst yngst av telefonisterna.

"he's working under the elevator" och sade flera gånger "Cane" och det tog lång tid innan vi kom på att killen arbetade för KONE-hissar. Tyvärr var Anders ledig så vi kunde inte hjälpa abonnenten.

– Det kan vara väldigt mycket prat med många abonnenter. Men man måste koppla snabbt och får inte vara trött, säger Pia Ölander.

Bud förlegat

I arbetet ingår också att ta meddelanden och sända vidare till abonnenten. Men det är inte alla som vill lämna meddelanden.

– Man hör på tonfallet om folk vill att man skall ta meddelanden eller inte. Många gånger hinner man inte ens erbjuda tjänsten utan hör bara "tack jag återkommer" och ett klick, säger Margret Palin.

Margret är på långt håll släkt med Michael Palin från Monty Python. Han, ni vet, som skulle göra om Phileas Fogg's bedrift och reste med ett TV-team Jordan runt på 80 dagar med kameler och tåg. Men Margret kommu-

niserar inte med omvärlden via telegram och bud när hon inte får tag på abonnenten. Istället sänder telefonisterna varje halvtimme meddelanden till memobrevlådan om abonnenten har en sådan, annars försöker de på andra sätt nå den som söks.

– Folk är slarviga med memo, säger Åsa, vi kan bara hoppas de läser sina memomeddelanden. Däremot har det blivit bättre på telefonsidan.

– Det verkar som om folk förstår hur viktigt det här med telefonkultur är och vi har nått långt jämfört med andra företag både i Sverige och i utlandet, säger Birgitta Breitholtz.

När klockan är kvart i sex går sista laget hem från växel på huvudfabriken och det blir vakterna i porten som tar vid. Då gäller det att ha kopplat sin telefon rätt.

Kom bara ihåg att inga kopplingar följer med i andra ledet. Gör alltså inte som chefen som kopplade telefonen till sin sekreterare och sedan tog med sig henne på kurs.

Text: Charlotta Westling
Foto: Maria Petersson
Fotnot: Anders är ett fingerat namn.

Ericssonavtal en vinstlott för norsk småföretagare

Ett litet norskt företag, specialiserat på högteknologi, har tagit fram en företagsväxel för småföretag och bostäder. Ett samarbetsavtal med Ericsson har blivit verklig succé för Product Finders International A/S. Marknadsföringen genom Ericsson resulterade nyligen i en order på 17.000 växlar från Mexico.

Att nå ut på världsmarknaden med nya produkter inom teleområdet är inte så lätt. Konkurrensen är stenhård och det finns flera etablerade storföretag på marknaden.

När det lilla norska företaget Product Finders International tagit fram en liten företagsväxel för småföretag och hemmabruk, valde man därför att söka samarbete kring marknadsföringen.

Valet av partner var inte svårt. Det fanns ju en nordisk jätte på telekommunikationsmarknaden med en stark närvaro i Norge – Ericsson.

Miniväxel

Den produkt som Product Finders International tagit fram är en "miniväxel" för, i första hand, företagsbruk.

Åtta interna linjer och tre in/utgående linjer är vad den här växel klarar av.

Det finns många företag som klarar sig med en sådan utrustning, och de finns över hela världen. Detta är anledningen till att det norska företaget ledning valde att söka samarbete med Ericsson.

Under produktnamnet BusinessPhone, som numera är gemensamt för alla mindre företagsväxlar som Ericsson Business Communications marknadsför, lanseras nu den norska miniväxeln över hela världen.

Genombrott i Mexico

Redan efter ett halvårs samarbete, kom det första stora ge-

nombrottet för den här produkten. Det var televerket i Mexico som beställde 17.000 miniväxlar, till ett sammanlagt värde av 20 miljoner norska kronor.

Det är en stor summa pengar för ett litet företag med 14 anställda! Ordersumman är faktiskt många gånger större än det norska företaget hela omsättning 1990.

I Mexico kommer miniväxeln att erbjudas mindre företag och privatpersoner som vill ha fler än två telefonapparater i sina lokaler – eller i bostaden.

Bra kombination

– Ett litet företag som Product Finders skulle aldrig ha haft en chans på världsmarknaden, säger Edvard Flaesen, produktchef för BusinessPhone på Ericsson i Norge. Han ser stora möjligheter för den norska miniväxeln på världsmarknaden.

– Det är kombinationen av det lilla företaget kreativitet och utvecklingskompetens och den stora koncernens marknadsföringsapparat som öppnat de här möjligheterna.

Produkt Finders International startades 1988 av fyra tidigare anställda i EBCs norska dotterbolag då detta lade ner verksamheten i Risør.

Miniväxeln är en av de produkter som företaget utvecklat sedan starten. Fler intressanta projekt finns på ritbordet.

Ericsson missade OS i Lillehammer

I förra numret av Kontakten berättade vi om Ericssons avtal med sommar-OS 1992 i Barcelona om leveranser av MD110 och annan teleutrustning. Den OS-matchen vann koncernen, men en annan förlorades när organisatörerna av vinterspelen i Lillehammer 1994 valde TBK som leverantör istället för Ericsson.

– Ericsson hade erbjudit sig att bli en starta ett lokalt företag i Lillehammer med 50-100 anställda och att så långt möjligt använda norskproducerad utrustning om vi fick ordern, berättar Hans Lilleby vid EBCs norska dotterbolag.

Ändå föll valet på TBK, med hänvisning till att ett kontrakt

med dem skulle ge fler norska leveranser. TBK är ett dotterbolag till det norska televerket.

Ekonomiskt innebär den förlorade ordern inga större avbräck. En leverans till OS är nämligen förenad med stora sponsorsåtaganden. Det är istället prestige och PR-möjligheter som i viss mån står på spel.

– Men Ericsson är ändå med på ett hörn inför OS i Lillehammer. Det är nämligen vi som ska leverera telefonväxlar och annan utrustning som ska användas i det offentliga telenätet i Lillehammer 1994, framhåller Hans Lilleby.



Vår styrka bäddar för fortsatta framgångar

Nu är det definitiva bokslutet för 1990 klart. Det överensstämmer väl med de preliminära siffror som lämnades den 7 februari.

På en fakturering som uppgick till 45,7 miljarder kr gjorde Ericsson förra året en vinst på 4,855 miljarder, före skatter. Med andra ord ett strålende gott resultat som alla Ericssons drygt 70 000 medarbetare skall ha tack för!

Vi är beredda att möta en framtid som ställer allt större krav på oss. Därför arbetar vi fortsatt mycket långsiktigt med utveckling av morgondagens system och produkter.

Koncernens samlade kostnad för forskning och utveckling uppgick förra året till 4,9 miljarder kronor, inräknat vissa kundrelaterade kostnader. Till detta kommer ytterligare stora kostnader för marknadsanpassning av våra system. Ericssons samlade teknik-kostnader uppgick därför under 1990 till 7,9 miljarder. Det motsvarar hela 17 procent av koncernens fakturering och är ett tydligt uttryck för att Ericsson idag satsar långsiktigt!

Denna satsning på framtiden och vårt goda bokslut för 1990 är en bekräftelse på att Ericsson står väl rustat inför de kommande åren. Vi är starkare än någonsin, såväl i fråga om våra system och produkter som när det gäller finansiell styrka, men vi behöver också denna styrka – för att kunna fortsätta att vara ett av de framgångsrikaste företagen på telekommunikationsmarknaden.

När vi idag bedömer utvecklingen under 1991 ser vi att det finns flera betydande osäkerhetsfaktorer. Därför är det viktigt att inte låta sig förblindas av det goda resultatet för 1990.

Alla vi som arbetar inom Ericsson måste hjälpas åt att göra verksamheten ännu effektivare.

Var och en kan hjälpa Ericsson att bli kostnadseffektivare, genom att inte dra på sig några onödiga kostnader.

Detta är en del av den professionalism som kännetecknar Ericsson-koncernens anställda!

Tack än en gång för ett verkligt professionellt jobb under 1990!

Lars Ramqvist

Lyckad världspremiär hos Ericsson på CeBIT

Ett telefonsamtal mellan den tyske kommunikationsministern och chefen för ungerska televerket var Ericssons spektakulära bidrag till öppningsdagen på årets CeBIT-mässa. Samtalet innebar invigandet av världens första trådlösa telefon-system med CT3-teknik. Systemet har levererats till Hannovermässan, som arrangerar CeBIT – Europas största datamässa.

CeBIT är en jättelik utställning för bl a data och telekommunikation. Den anordnas varje år i Hannover och Ericsson är traditionellt en av deltagarna i den del av CeBIT som ägnas åt telekommunikation. Ericssons monter visade produkter och system från affärsområdena Publik telekommunikation, Radiokommunikation och Företagskommunikation. Ericssons tyska bolag fanns givetvis på plats och svarade tillsammans med svenskarna för bemanningen – totalt 130 personer var engagerade i år.

MD110 i olika versioner, mobiltelefoni, mobitex och person-sökersystem lockade många intresserade besökare. På bildskärmar presenterades de olika systemen för publika nät – bl a AXE, TMOS och ETNA (se nedan).

Världspremiär

Det stora dragplåstret i monter var dock ficktelefonen DCT900, som är det första kommersiella systemet för trådlös företagstelefon enligt den s k CT3-tekniken. Världens första större system med CT3-telefoni invigdes under

CeBIT-s öppningsdag. Systemet är passande nog levererat till Deutsche Messe AG, arrangörerna av CeBIT. På Hannovermässan finns nu den första delen av ett system som fullt utbyggt ska omfatta alla mässhallar och 1.000 ficktelefoner. Dessa skall hyras eller lånas ut till utställare och VIP-besökare. Till CeBIT var systemet installerat i sex av utställningshallarna med stöd för 96 ficktelefoner.

Teknikerna från Ericsson Business Networks i Holland, det nya Ericssonbolag som ska producera och marknadsföra DCT900, hade arbetat intensivt in i det sista för att få systemet klart till öppningsdagen.

Historiskt samtal

Tyske ministern för post och telekommunikationer, dr Christian Schwarz-Schilling, blev den som officiellt invigde systemet genom att inför en stor åhörarskara samtala med chefen för det ungerska televerket, Pal Horwath. Horwath talade via det nyinstallerade mobiltelefonisystemet i Budapest, som Ericsson levererade förra året.

– Mitt system fungerar väldigt bra, sa Horwath. Hans tyske samtalspartner kunde konstatera att också den nya generationen av trådlös telefoni fungerade alldeles utmärkt. Många fina PR-pöng plockades hem av Ericsson denna eftermiddag.

Den tyske ministern hade dessförinnan hälsats välkommen av Jan Stenberg, som höll ett invigningstal om Ericsson och framtidens teknologi, och av Colin Buckingham, eldsjelen bakom Ericssons CT3-system. Till Ericsson-folkets stora förtjusning inleddes besöket i vår monter av att Schwarz-Schilling frågade ef-



Christian Schwarz-Schilling, tysk minister för post och telekommunikationer invigde världens första större CT3-system med ett fem minuter långt samtal med chefen för det ungerska televerket, Pal Horwath.

ter en bit mat – han kom försenad med helikopter från ett annat möte och hade inte hunnit äta något under lunchen. Under den improviserade måltiden fick Jan Stenberg och Colin Buckingham möjlighet till ett oväntat långt samtal med ministern.

Det historiska telefonsamtalet

mellan öst och väst och den spännande nya teknologin från Ericsson lockade ett stort pressuppbåd denna dag då så mycket annat fanns att beskåda på det nyöppnade CeBIT. Tysk TV var där, de flesta större tidningarna i Tyskland och den internationella fackpressen.

Nu satsar Ericsson på transmission

Nu har Ericsson Telecom fått ett starkt tredje ben att stå på. AXE och TMOS kompletteras med ytterligare en bokstavskombination, ETNA. ETNA är Ericssons lösning för att åstadkomma integrerade transportnät.

Ericssons stora styrka inom Publik Telekommunikation har under mer än 20 år varit AXE – Ericssons digitala växlar.

Genom ett kontinuerligt förbättringsarbete genom åren är AXE fortfarande ett av de le-

dande systemen i världen, både tekniskt och kommersiellt.

Förra året lancerades TMOS – en familj av programvarulösningar för underhåll och övervakning av telenät. TMOS har ådragit sig stort intresse från teleoperatörer över hela världen.

När det gäller själva nätet, den del av telekommunikationen som experterna kallar "transmission" har Ericsson på senare år saknat en riktigt slagkraftig teknik, men i och med de första kommersiella framgångarna för Ericssons optiska växlar, de s k "digital cross connects – DXC" lades förra

året grunden till en kraftig uppryckning på transmissionsområdet.

Nytt koncept

Och nu kommer ETNA – transportdelen i Ericssons nya koncept för det digitala publika telenätet. "ETNA" är en förkortning som står för "Ericsson Transport Network Architecture".

Bakom detta begrepp döljer sig inte bara teknik för själva överföringen av signaler i nätet utan också för att styra signalerna den effektivaste och mest effektiva vägen via optiska växlar (DXC). "Routing" är det engelska begreppet för den

"trafikledning" som ingår i ETNA och som innebär att om t ex ett fel uppstår i nätet någonstans överförs signalerna blixtnsnabbt en annan väg mellan sändare och mottagare.

ETNA-konceptet innehåller också programvara för att styra nätverket. För detta används FMAS, som är en av delarna i Ericssons TMOS-system. Denna möjlighet att styra och på så vis bättre utnyttja nätverkets resurser innebär att operatörerna kan få ut mycket mer utav det.

Utnyttjandegraden kan höjas så mycket som 70 procent med hjälp av de styrinstrument som Ericsson nu erbjuder.

ERICSSON



Ericsson-logotypen – det dyraste vi äger

En av Ericssonkoncernens värdefullaste tillgångar är vår logotype. I vid mening ska den symbolisera de gemensamma värderingar vi ska stå för och handla efter: professionalism, medmänsklighet och uthållighet.

Var än i världen vi är verksamma ska kunden alltid veta att dessa honnörsord är vårt signum förmedlade genom vår logotype och koncernvarumärke. Ericsson ska man kunna lita på! Hur logotypen ser ut är bekant för de flesta av oss, men kanske inte alltid på vilket sätt vi ska använda oss av den. Här berör vi med några ord de viktigaste aspekterna på detta.

1982 fick Ericssonkoncernen sin numera välkända logotype: Ericsson-namnet följt av ett stiliserat E. Den ersatte en flora av då olika gängse modeller att skriva företagsnamnet på. Det fanns säkerligen mer än 25 varianter. I ett enda slag blev allt ersatt med en enda variant.

Under de snart tio år som gått sedan logon togs i bruk, har behovet av klara, enkla regler för hur den ska användas, vuxit sig allt starkare. Visserligen fanns redan från början en manual med regler och råd, en s k CVI-manual, men undantagen från grundreglerna blev snart fler än vår förmåga att uppdatera den första utgåvan. Under hösten 1990 togs därför en helt ny CVI-manual fram. CVI står för Corporate Visual Identity, enkelt uttryckt Ericssons identitetsmärke, företagets symbol.

Johan Fischerström, LME/DI (Koncernens Informationsavdelning) och Annika Ryberg, LME/DJ (Juridiska enheten på koncernnivå) är hjärnorna bakom CVI-manualen. Mycket huvudbry och hårt slit ligger bakom denna "bibel", som i detalj beskriver hur Ericsson-logotypen får och ska användas.

Distribution world-wide

Under slutet av förra året distribuerades manualen till alla bolagschefer, informationschefer,

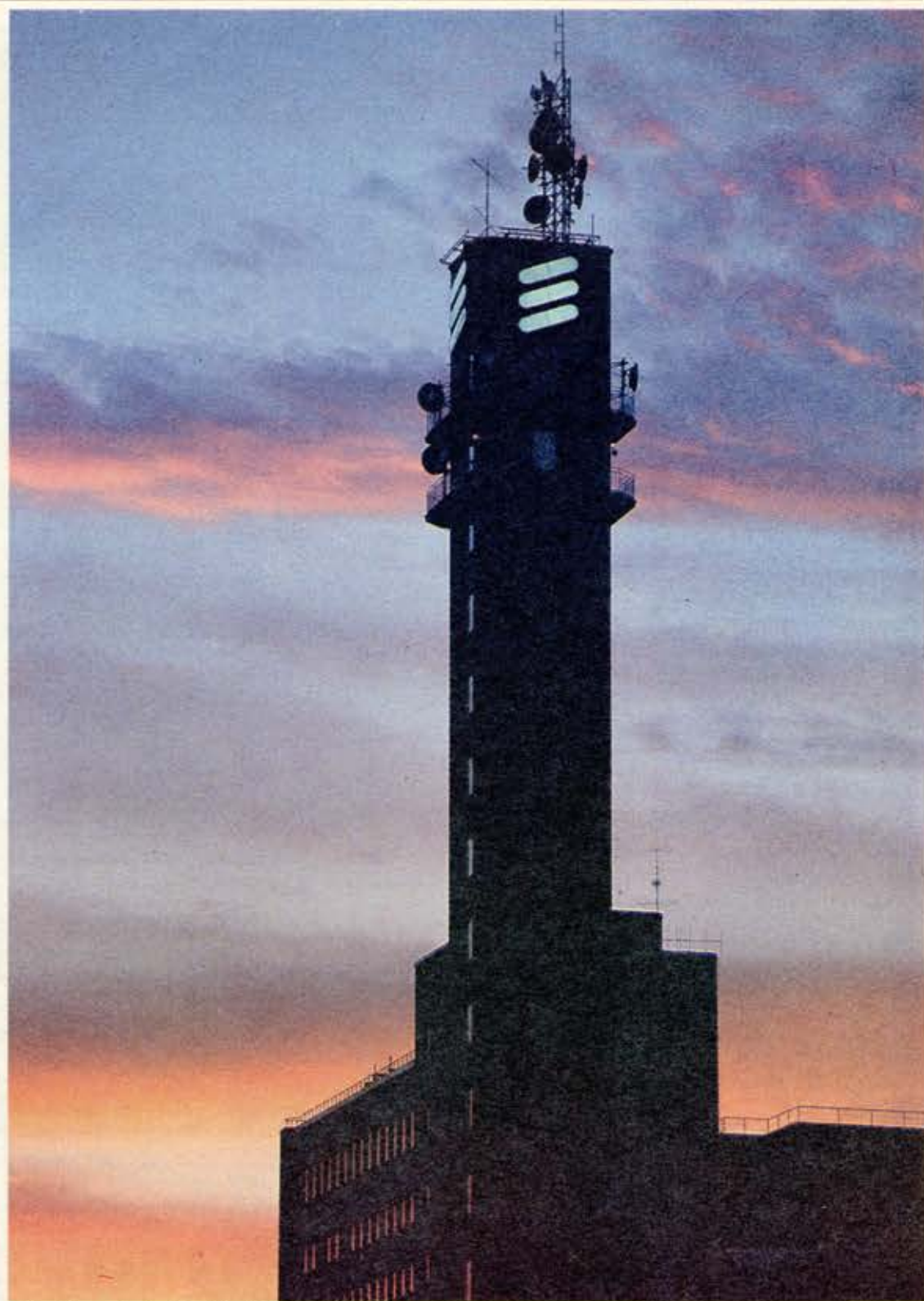
marknadskommunikatörer och informatörer inom Ericssonkoncernen över hela världen. Som komplement har man tagit fram en liten CVI-guide i plånboksformat, som är avsedd för alla medarbetare.

Under konferenserna i Sonthofen i Tyskland och Linköping förra året presenterades den nya strategin för 90-talets Ericsson. Den innebär bland annat att företaget i högre grad än någonsin är ett. De olika affärsområdena är delar av samma koncern. Just därför är det viktigt med logotypen som samlande symbol för koncernen och vad den står för. CVI-reglerna är alltså ett viktigt led i detta. Ett bra exempel i levande livet är våra visitkort, som genom en enhetlig utformning ger en gemensam Ericsson-identifikation. Oavsett om medarbetaren representerar ett bolag i Italien, Sverige, Singapore eller Latinamerika blir den gemensamma symbolen och det samstämmiga utförandet igenkänningssignal: Ericsson-namnet är sig likt världen över.

Odelbar

Vår logotype är vårt signum. Den ska se likadan ut var den än används. Alla regler finns i CVI-manualen, och en av de viktigaste är regeln om odelbarheten. Ericsson-namnet tillsammans med E-symbolen får bara förekomma tillsammans. Om man inte använder logotypen i den skepnad den är skyddad, kan man förlora rätten till den. Ändå finns undantag från denna regel, t ex på reklamprer där det stiliserade E:et förekommer ensamt. Praktisk och enkel lösning, kanhända, men farorna lurar.

Det stiliserade E:et är för allmänt utformat för att ensamt kunna registreras som logotype. Det är bara tillsammans med Ericsson-namnet som det säkert symboliserar Ericsson. Ingenting hindrar att snarlika symboler betyder något helt annat. Så är till exempel ven-



Det stiliserade E:et är för allmänt utformat för att ensamt kunna registreras som logotype. Därför ska det bara förekomma tillsammans med Ericsson-namnet. Några godkända undantag finns dock, t ex tornet på Ericssons huvudkontor i Midsommarkransen.

tilationsspringorna på Paris of-fentliga toaletter förvillande lika vårt E, staplarna är bara lite kortare. Med detta i bakhuvudet är det lätt att förstå varför CVI-reglerna strängeligen avråder från användande av E:et ensamt. De undantag som finns bör vara just undantag. Ett i Stockholm allom bekant sådant är tornet på Ericssons huvudkontor i Midsommarkransen, där två av de fyra sidorna pryds av det stiliserade E:et ensamt.

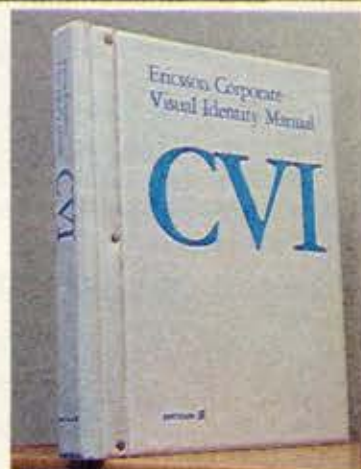
E:et är måttstocken

Avståndet mellan logotypen och omgivande text eller bild har fått minimimåttet höjden av ett E i aktuell storlek. Bilden nedan visar detta. En annan viktig regel är färgen. Ericsson-logotypen får antingen tryckas i fyrfärgsblå

(PMS Process Blue) eller 100 procent svart eller negativ i någon av dessa bottenfärger. När det gäller de bokstavstypsnitt som ska användas till broschyrer, annonser etc har man valt typsnitt Garamon 3. Andra typsnitt används till overheadbilder, tekniska trycksaker och vissa andra alster. Alla detaljer om detta finns i respektive kapitel i CVI-manualen, som vid det här laget SKA finnas hos alla bolagschefer, informationschefer, marknadskommunikatörer och informatörer. Saknar du en CVI-manual där den borde finnas, så rekvidrera den omgående från LME/DI. Lilla CVI-guiden beställs hos respektive informations-avdelning. Den har trycksaksnummer EN/LZT 109 521.

CVI-rådet hjälper

CVI-manualen innehåller alltså regler, råd och exempel på hur logotypen ska användas. De flesta frågor får sitt svar i den. Dock inte alla. Levande livet flyter inte efter regelbok och ibland måste



Nu finns den nya CVI-manualen spridd i koncernen. Den beskriver hur Ericsson-logotypen får och ska användas.

regler omprövas. Uppstår svårknäckta frågor om logotypens användning så finns det ett forum att vända sig till: CVI-rådet. I detta ingår representanter för alla affärsområden samt ledamöter från koncernens juridiska enhet och marknadsavdelning.

CVI-rådet sammanträder en gång per månad och där dryftas såväl stora som små frågor. Inget problem är för litet, syftet med rådet är just att räta ut ALLA frågetecken. Vänd dig till CVI-rådet om du har några frågor att ställa eller problem att lösa, där CVI-guiden inte räcker som vägledning.

Thord Andersson



Mellan Ericsson-logotypen och omgivande text eller bild ska det lämnas en fri yta som har fått minimimåttet höjden av ett E i aktuell storlek.



En mycket nöjd vice vd Jan Stenberg invigde det nya skaklabbet i Kungens Kurva.

Unikt skaklabb invigt i Kungens

Arbetet med att inrätta ett vibrationslabb i Kungens Kurva har pågått i många år. De första idéerna fanns redan för 20 år sedan. Under pompa och ståt har det nu äntligen invigts av vice vd Jan Stenberg. Ericsson är därmed det enda företaget i Sverige med så avancerade möjligheter till vibrationsprovningar av teknisk utrustning.

Den äldsta provningsutrustningen för vibrations- och skakprovning är 29 år gammal och kan enbart användas för provning av små komponenter.

Det nya vibrations-labbet medför långt bättre provningsmöjligheter.

Med hjälp av hydraulisk alstras lågfrekventa vibrationer och med elektronisk hjälp kan flera olika vibrationskaraktärer simuleras. En viktig lågfrekvent vibrations-typ är simulerade jordbävningar. Även sådana provningar görs enligt internationella standardiserade metoder.

De maximala krav som ställs på utrustningen motsvarar – tekniskt förenklat – ungefär 6,5 på Richterskalan. Provning med motsvarande stränghet är hård för utrustningen.

Vibrationer

I labbet testas också produkterna för mer högfrekventa vibrationer som alstras av elektrodynamiska vibratorer. De fungerar likadant som vanliga högtalare, men är betydligt starkare och utformade för att leverera kraft istället för ljud-tryck.

Provning kan göras med horisontellt eller vertikalt riktade vibrationer och med så kallad sinus-, brus- eller stötkaraktär.

Tekniken i laboratoriet är modern både på provnings- och mätsidan. De produkter som provas är alla kategorier telefonutrustning, från minsta komponent till kompletta bestyckade elektronikenheter. När det gäller den seismiska provningen kan flera enheter provas samtidigt.

– Jag är mycket glad över att kunna inviga vibrationslabbet,



Göran Ekman och Johan Siberg i glatt samspråk. Det fanns inga sura miner denna dag. Det har varit en lång väntan på skaklabbet.

konstaterade Jan Stenberg i sitt invigningstal. Han har själv varit med under den sex år långa förberedelse tiden.

Blev liggande lång tid

– Det började med ett första trevande investeringsäskande. Under 80-talet gjordes inte så många och stora investeringar. Företagets ekonomiska läge gjorde att ärendet remitterades tillbaka och blev liggande långa tider.



Bror Lundqvist från koncernfunktion teknik och Öyvind Gressvåg, norsk konsult inom EMC-området, passade på att samtala vid invigningen av skaklabbet i Kungens Kurva.

Kurva

– Därför är det ännu roligare att konstatera att vi nu har den ekonomiska möjligheten att skapa en anläggning i huset.

– Vi ska ha professionalism, kompetens och kvalitet i allt vi gör. De senaste åren har vi fått fler och mer avancerade marknader, som USA, olika marknader i Europa samt – kanske inom en inte alltför avlägsen framtid – Japan.

Kunderna på dessa marknader ställer krav på att få högkvalitativa, driftssäkra telenät och vi ska kunna verifiera att det vi levererar uppfyller kraven. Utrustningen ska fungera under alla omständigheter.

Nu har vi möjlighet att verifiera detta genom provningar i egen regi.

Dyrt?

– Det kan tyckas att vibrationslabbet är dyrt och påkostat, men kostnaden, 15 miljoner kronor, motsvarar en halv promille av Affärsområde Telekomunikations (BX) årsomsättning, och en kvarts promille av hela Ericssons årsomsättning.

Vibrationslabbet är en mycket bra investering för ETX och BX, men också för hela Ericsson.

– Den hydrauliska anläggningen vi nu inviger är unik. Den kommer att rönna uppmärksamhet i hela landet och det demonstrerar den kvalitetsmedvetenhet som Ericsson står för. En medvetenhet som

kommer att sälla ut de stora kvalitativa företagen från blåbären.

Så småningom är det meningen att även externa företag ska få möjlighet att hyra in sig för att prova sin utrustning.

– I hela världen finns kanske fyra eller fem riktiga experter på vibrationsprovningar, berättar Christer Jungsand, sektorchef. En av dem finns på Ericsson Telecom, Dag Sjögenbo. Utan honom hade vibrationslabbet knappast kommit till.

Urberget

Dag Sjögenbo berättar att spaden sattes i jorden i september 1989. Ett stort förarbete hade då genomförts, bland annat undersökningar av berggrunden för att hitta exakt rätt ställe att placera labbet på.

Med tanke på de stora krafter som utvecklas under provningarna måste huset och utrustningen förankras ordentligt. Det måste finnas helt kompakt urberg under.

Till urberget bultades den hydrauliska utrustningen fast med 30 kubikmeter betong. Viden svår jordbävning kan hus skakas sönder. Under provningarna är det däremot bara utrustningen som ska skakas om ordentligt.

Vibrationslabbet utgör alltså en ovanligt fast punkt i tillvaron.

Text: Helena Lidén
Foto: Maria Petersson

Örjan Mattsson – "teknikfreak"

Örjan Mattsson har tagit steget fullt ut när det gäller ny teknik. Nu är han chef för Ellemtel där man jobbar med Ericssons framtida teknik. Vi träffade honom en kall och blåsig dag i slutet av januari. Det blev ett fascinerande samtal om häftig teknik och innovationer, för visst är han ett teknikfreak i positiv bemärkelse, och samtidigt medveten om mjuka faktors betydelse.

– Ny teknik har alltid fascinerat mig, och här på Ellemtel handlar det verkligen om ny spännande teknik i en mer avgränsad och flexibel organisation.

Att arbeta i mindre organisationer är visserligen inget nytt för Örjan, men tidigare har det varit inom ramen för Ericssons organisation.

– Jag började på transmissionen som examensarbetare, berättar Örjan. Det var ett litet gäng och vi fungerade verkligen som entreprenörer. Det var i datatransmissionens barndom och självklart tyckte Örjan och de andra att arbetet var mycket spännande.

När det så småningom började handla om digital transmission och PCM var Örjan också med nästan från början.

– Det var den nya tekniken som lockade igen.

Tredje gången gillt med ny spännande teknik var fiberoptiken. Örjan fanns än en gång med bland de allra första. Den här gången gällde det optikteknik. Vad är det som gjort att just han kunde veta vad som skulle bli det nya intressanta framgångsrika teknikområdet?

– Nja, så var det väl inte. Jag var aldrig med från allra första början, men när det hade kommit så långt att det gick att se vad det handlade om blev jag naturligtvis nyfiken och ville hoppa på.

Enorm utveckling

Många av oss som inte arbetar med teknik, har svårt att förstå den enorma utveckling som skett de senaste åren. Men ibland händer det att inte ens de tekniker som arbetar i det allra främsta ledet riktigt förstått vad de åstadkommit.

Örjan berättar om den stora fiberoptik-boomen i USA. När det stod klart att fiberoptik gav en oerhört större kapacitet över

långa avstånd, ropade alla efter ett nytt system, byggt på fiberoptik. Det gällde att komma först.

På Ericsson arbetade man febrilt. Målet var att kunna överföra 8 000 samtal via en fiber, minst 25 kilometer.

– Vi hade tagit till ordentligt. 25 kilometer var en mycket längre sträcka än någon annan påstod sig kunna klara av.

Men när proven gjordes på Televerket så fungerade det inte. Till en början kunde ingen förstå vad det var för fel, men det visade sig att 25 kilometer var för kort sträcka.

Om vi däremot skickade samtal över 50 kilometer var det

ingprodukterna, bland annat DCC, utvecklades.

Medan Örjan hittills själv har arbetat direkt med ny teknik, ska han nu leda en organisation av forskare och utvecklare.

– Som chef är det alltid viktigt att kunna överbygga kulturer. Vikten av detta, och att det tar sin tid, lärde jag mig under DCC-uppstarten. Det tog flera år att få switching- och transmissionsorganisationerna att förstå varandra, men när man väl lyckats går det att uppnå enorma resultat.

– Att överbygga kulturer är naturligtvis även viktigt vid den allt vanligare samverkan med andra företag.

Teknikkunskapen måste man ha i botten för att kunna bedöma vilka satsningar som är vettiga. Vi brukar tala om teknikhöjden. Ibland kan idéer till produkter vara så avancerade att de inte blir aktuella på riktigt förän långt senare. Samtidigt ska produkterna ha en lång livslängd och fortfarande bestå av ny teknik när de färdigutvecklats och kommer ut på marknaden. Det gäller att satsa rätt.

– Men även om tekniken är viktig finns det också många mjuka bitar som är nog så väsentliga. Verksamheten på Ellemtel måste vara målstyrd. Det går inte att detaljstyra en organisation med sådan akademiskitet, kreativitet och där uppgifterna är så komplexa.

– Ericsson är så stort, så funktionellt och tyvärr sitter man ofta i möten. På Ellemtel är stämningen mer familjär, vilket inte är så konstigt med tanke på att det bara arbetar cirka 800 personer här och alla sitter i ett hus.

inga problem. Fibern hade alltså ännu större möjligheter än vad någon kunnat drömma om.

– Vi hade verkligen jättekul under den här tiden, skattar Örjan. Det var frontteknologi och det var bråttom. Det skapade en otrolig sammanhållning och styrka.

Sammanföra

Efter att under flera år ha arbetat med fiberoptik var steget inte långt till den nyaste av ETX produkter DCC, Digital Cross Connect, där man använder fiberoptiken för att utöka kapaciteten i transportnätet.

– Jag stötte på DCC i USA 1983, berättar Örjan. Tills dess hade transmissions- och switchingmänniskor oftast arbetat separat med olika produkter. Det var en fråga om två olika tekniker, men DCC krävde kompetens från båda sidorna.

Fram till i november förra året då han utnämndes som chef för Ellemtel, var Örjan sektorchef på den del av T-divisionen där de nya så kallade trans-switch-

Hemligt

Något detaljerat svar på frågan om vad man idag arbetar med på Ellemtel fick vi inte. Utom att det rör sig om vidareutveckling av AXE.

Självklart är konkurrenter ute efter alla upplysningar de kan få, men in på Ellemtel kommer de inte. Säkerheten är rigorös.

Som så många andra mycket motiverade människor, arbetar Örjan mycket. När han slutade på Ericsson fick han en klocka där urtavlan visade tretton timmar.

– Den där extra timmen har jag stor nytta av, säger Örjan, men jag arbetar faktiskt inte jämt. Jag tycker mycket om att sporta och att vara ute i naturen. Jag tror att det är enda sättet att orka med ett hårt arbete.

Text: Helena Lidén
Foto: Maria Petersson



Många intresserade hade samlats för att få en demonstration av skaklabbet. Och visst skakade det!

Premiär för nya fibersvetsen som redan är en säljframgång

Efter världspremiären med FSU 800 år 1980 och de tre efterföljarna är det nu dags för den femte generationen fibersvetsar från Ericsson – FSU 905. Den är en säljframgång redan innan den introducerats på marknaden.

Det första exemplaret gick till den spanska teleförvaltningen i slutet av förra året och det andra strax därpå till Banverket här hemma.

Det var en glad och nöjd Inge Bergh, produktchef för de fiberoptiska produkterna från Ericsson Cables division Network Products i Sundbyberg, som Ledaren träffade för denna intervju i början av mars.

– FSU 905 är resultatet av ett mycket bra utvecklingsarbete och en väl fungerande produktion, säger Inge. Trots att det handlar om en i princip fortfarande o-lanserad produkt är efterfrågan mycket stor. Vi har redan ett 100-tal inläggande beställningar utöver de nästan 60 maskiner som redan levererats.

– Vi levererar för närvarande mellan fem och tio maskiner i veckan, fortsätter Inge, och aktuell leveranstid är minst två månader. Det första större sammanhang där vi hunnit visa upp 905:an på marknaden var på den marknadsmässigt viktiga OFC-mässan i San Diego i USA i slutet av februari.

Genombrott 1985

Fram till dags dato har det sålts mer än 1.500

Ericsson-svetsar runt om i världen. I huvudsak till teleförvaltningar i olika länder och i mindre utsträckning – kanske 10 procent – till andra kunder, exempelvis kraftbolag, TV-företag och Ericsson-interna kunder som Ericsson Telecom och Ericsson Network Engineering.

Exempel på stora marknader är Storbritannien, USA, Turkiet, Indien, Schweiz, Fjärran Östern och på senare tid även Kina och Brasilien. Det stora genombrottet för Ericsson-svetsen på världsmarknaden kom 1985. FSU 850 blev en stor succé och begåvades raskt med epitetet "världens bästa svets för skarvning av optisk fiber i fält". Det var en halvautomatisk maskin, vilket innebar att bla upplinjeringen fick



Inge Bergh, belåten produktchef vid Network Products i Sundbyberg.

göras manuellt. FSU 900 var den första helautomatiska maskinen och den nu aktuella 905:an är

närmast en vidareutveckling av denna.

Ny mätmetod

Prestandamässigt skiljer inte så mycket mellan de båda senaste modellerna. De stora skillnaderna är att 905:an försetts med:

- ◆ Ett nytt och väsentligt förbättrat utvärderingsprogram för skarvförluster, som är patentsökt. Någon motsvarighet finns så vitt bekant inte i någon av konkurrenternas maskiner.

- ◆ Inbyggd monitor på vilken visas aktuella livebilder under processens gång. Som tillval kan kunden välja en sk text-prom som ger steg för steg-instruktioner på önskat språk, till och med kinesiska.

- ◆ En minnesfunktion med vars hjälp man kan få en utskrift av de 50 senaste svetsningarna.

Dessutom är själva svetsprocessen betydligt snabbare. Tar numera bara omkring 50 sekunder jämfört med 90 sekunder för FSU 900.

Viktig plusfaktor

– Även om konkurrensen på detta specialområde skärpts betydligt under senare år, anser vi naturligtvis själva att vi håller ställningarna som världsledande och att vår nya maskin FSU 905 är klart bättre än någon av våra konkurrenters, säger Inge. Den har exempelvis en inbyggd flexibilitet, som till skillnad från alla andra svetsar vi känner till möjliggör andra användningsområden än enbart fiberskarvning, till exempel linstillverkning. Visserligen marginellt, men eftersom det för att hänga med i den hårdnande konkurrensen är så viktigt att hela tiden komma med nya och bättre produkter, är det en plusfaktor. Därför har vi också anledning glädja oss åt att vi den senaste året fått en markant resursförstärkning inom vår utvecklingsenhet och att produktionen fungerar så bra som den numera gör.

– Det gör att jag vågar se framtiden an med stor optimism, säger Inge, som till sist också avslöjar att det just nu pågår diskussioner om eventuell licensstillverkning av FSU 905 på ett par stora marknader. Det mest aktuella landet är för närvarande Indien.

✎ Kåbe Lidén
Foto: Karl-Evert Eklund



Här på labbet i Sundbyberg pågår utvecklingen av nästa generation fibersvetsar.



Varje enskild apparat kalibreras och testas minutiöst innan leverans sker.



Grethe Mygh arbetar med montering av kretskort. Produktionen finns mitt i verksamheten på DIAX och konstruktörerna sitter intill i samma byggnad.



Arbetsmiljön är öppen på DIAX. Det är lätt att möblera om och bilda grupper för nya projekt.

Den ädla konsten att växa utan att bli stor

Medelåldern är 31 år, och tre fjärdedelar av de anställda är under 35. De har en sjukfrånvaro på mindre än 1 procent per år. De har en stor, öppen arbetsmiljö. Det handlar om DIAX Telecommunications, Ericssons danska dotterbolag med Bang & Olufsen.

Varje morgon samlas de cirka 130 medarbetarna en kort stund för att fika tillsammans. Det är lätt att sprida information om nyheter. Björn Olsson, vd för DIAX har inte alltid möjlighet att vara med, men han försöker så ofta han kan. Utanför hans dörr sitter ingen sekreterare som kontrollerar inpassering. För det mesta är dörren dessutom öppen. Det är bara att gå rakt in.

Arbetet på DIAX är mycket informellt och den öppna arbetsmiljön bidrar till att det känns enkelt att röra sig mycket bland sina medarbetare.

– Den öppna miljön gör att det är lätt att flytta om och bilda nya

Med en öppen och informell arbetsmiljön har DIAX skapat trivsel

grupper människor, när nya projekt startar, berättar Björn.

Bygger till

Antalet anställda på DIAX har ökat dramatiskt de senaste åren och det finns en risk att man missar det informella och enkla i och med att antalet anställda ökar.

– Vi ska växa i mer normalt tempo nu, när det gäller antalet medarbetare, berättar Björn. Dessutom ska vi bygga ut med ytterligare en likadan byggnad. Det börjar bli lite trångt.

I de nya lokalerna, kommer det att finnas större möjligheter att sitta avgränsat. Det finns också nackdelar med en öppen miljö.

En del har klagat på den allmänna brusnivån.

– Vi ska försöka sätta in någon form av "vattenhistoria" säger Björn. En fontän eller liknande som skärmar av en del oönskat ljud.

Produktionen mitt i

Produktionen på DIAX är inte avskild från resten av verksamheten som på så många andra ställen.

– Konstruktörerna sitter bredvid produktionspersonalen, i samma lokaler, berättar Björn. De som arbetar med kretskortsmonteringen sätter ett individuellt löpnummer på korten. Det går alltså alltid att spåra ett felaktigt kort tillbaka till en personligt ansvarig.

– Det finns ingen konkurrens om att producera så mycket som möjligt, berättar Grethe Mygh, som arbetar på produktionen i 10 år. Hellre fem rätta kort ut, än tio där något är fel.

Tom Simonsen tillhörde många unga på DIAX. Han har varit här i fyra år och menar att arbetet idag är lite mer strukturerat än det var

när han började.

– Då var det bara 30 anställda, säger han. Det är fortfarande väldigt informellt, men idag känner jag inte alla som arbetar här lika väl som tidigare.

Två tjejer

Som vanligt på teknikföretag är det mest killar som arbetar på DIAX. I Danmark är det lika svårt som i Sverige att få tjejer intresserade av en teknisk karriär, men det börjar bli bättre.

En av de två kvinnliga utvecklingsingenjörerna är Charlotte S Poulsen. Jobbet på DIAX är hennes första efter skolan och hon trivs jättebra.

– Jag jobbar med MegaNet, berättar hon. Allt från utveckling, dokumentation och tester till underhållning. Det är fördelen med ett litet företag; man får vara med i hela kedjan.

Några problem med att vara tjej, bland så många killar är det inte.

– Det beror alltid på vilken mentalitet man har, förklarar



Det finns inte många tjejer på DIAX. Charlotte S Poulsen är en av de två kvinnliga utvecklingsingenjörerna. Arbetet på DIAX är hennes första efter

Charlotte. Jag kan helt klart rekommendera andra tjejer att satsa på teknik. Det är både spännande och utvecklande.

Om sjukfrånvaron på DIAX är mycket låg så är inte personalomsättningen riktigt lika låg.

– Man ska komma ihåg att de flesta kommer direkt från skolan, säger Björn. De är unga och ivriga ingenjörer och tekniker. Efter ett antal år kanske de vill prova på något nytt, fastän de är nöjda med arbetet på DIAX.

Text: Helena Lidén
Foto: Maria Petersson

Standard tack vare Hans Karlsson

I nästa nummer av tidningen Elteknik kan man läsa om Ericssons DuPonts nya don som rönt stor framgång inom standardiseringsarbetet i världen.

I stark konkurrens av andra bolag har Ericsson fått donet godkänt av bland annat flera tunga amerikanska organisationer och företag, vilket är en mycket stor bravad.

Den som lyckats få det nya donet accepterat i olika standardiseringskom-

mittéer, är Hans Karlsson på T-divisionen, "The Man" vad gäller standard inom området.

Han sitter själv som ordförande i tre IEEE-kommittéer, bland annat en som arbetar med att basera byggsätt på metersystemet istället för tum.

En standard som kommer att beröra allt från komponenter till hela skåp. Allt ska vara delbart enligt metersystemet.

Storvinst för Televerket

Det är inte bara Ericsson som noterade ett mycket gott år 1990. Koncernens främsta samarbetspartner, Televerket, hade också ett lyckosamt år. Vinsten ökade med 11 procent till nära 4 miljarder kronor. Försäljningen ökade med 15 procent till 31,4 miljarder.

Generaldirektör Tony Hagström är ändå inte nöjd med Televerkets avkastning. Regeringen ökar nu kraven på Televerket, som ska vara med och betala

för den satsning på järnvägar och vägar som föreslogs i den sk tillväxtpropositionen nyligen.

Redan 1991 vill regeringen att Televerket ska bidra med 6-7 miljarder för denna satsning.

Enligt televerkets ledning krävs det personalminskningar för att klara de ökade avkastningskraven. Dessutom hoppas man på en fortsatt ökad användning av telenätet.

Förtrupperna på väg till Kuwait

I slutet av februari, när Kuwaits befrielse stod för dörren, fick Ericsson snabbt en förfrågan från emiren av Kuwait om hjälp inför återuppbyggnaden. Ca 90 procent av det Kuwaitiska telenätet har levererats av Ericsson. Därför kom uppdraget att undersöka skadorna och bedöma behovet av reparationer inte som någon stor överraskning. På Ericsson låg man redan i startgroparna inför ett sådant uppdrag.

Rolf Hedenström på ETX arbetade i Kuwait i augusti när den irakiska invasionen kom. Efter den långa tiden som gisslan i Bagdad och ett par månader i Sverige är han nu på väg tillbaka till Persiska viken. Rolf ska leda arbetet med att undersöka omfattningen av skadorna på det Kuwaitiska elnätet.

Idag vet jag inte mer än vad jag kunnat lista mig till av bilderna på CNN, säger Rolf till Kontakten när vi träffar honom ett par dagar innan avresan till Kuwait City. I TV har Rolf kunnat konstatera, att det centrala centret för Telekommunikationer i Kuwait City har fått alla sina fönster urblåsta av explosioner. Den stora frågan är nu om det är explosioner inne i byggnaden eller utanför som vållat skadorna, eller om Irakerna på annat vis satt denna viktiga telestation ur spel.

Inne i stationen fanns fem AXE-växlar och en ARE, berättar Rolf, som själv arbetade i Kuwait med dessa under många år fram till invasionen.

Nedmonterad

En annan sak som Rolf och hans kollegor i undersökningsgruppen redan vet, är att den satellitstation som skötte merparten av Kuwaits internationella teleförlinor har monterats ner.

Den stod kvar när vi lämnade landet i augusti, men var borta när några kollegor kom förbi i november, säger Rolf. Idag finns den förmodligen någonstans inne i Irak.

Den andra pulssådern för Kuwaits teleförlinor med utlandet var en kabel som Ericsson installerat mellan Kuwait och Damman i Saudiarabien. En av gruppens första uppgifter blir nu att undersöka hur det står till med den kabeln. När gruppen sammansatts har målet varit att få med folk med erfarenheter av alla de vitala delarna i det Kuwaitiska telenätet och helst då personer som själva varit med och installerat utrustningen.

Vi har egentligen bara en allvarlig brist i gruppen, framhåller Rolf. Han syftar på de svårigheter som han haft att hitta AXE-provare. Det fanns flera sådana anställda nere i Kuwait, men det är oklart om de finns tillgängliga när gruppen kommer tillbaka ner dit.

Jordbävning

Av de bilder som kommit ut från Kuwait att döma är förhållandena där ganska lika de som råder efter stora jordbävningar. Ericsson har erfarenhet av just sådana, från bl a Mexico. Efter den stora



Förhållandena i Kuwait idag är ganska lika de som råder efter stora jordbävningar. Nu gäller det att snabbt bygga upp landet igen.

jordbävningen i Mexico City för några år sedan skakade företaget snabbt fram folk och resurser för de omfattande reparationer av telenätet som då behövdes.

Får vi jobbet, så ska vi nog klara av en snabb återuppbyggnad också i Kuwait, säger Rolf. Uppdraget just nu omfattar bara en undersökning av investeringsbehoven, men Rolf och alla andra hoppas givetvis på att de beställningar som den undersökningen kan leda fram till skall hamna hos rätt leverantör. Det alla för-

sta Ericsson-gruppen kommer att göra vid återkomsten till Kuwait är att undersöka hur det står till med vårt eget kontor i Kuwait City.

Vi vet ju inte alls om det står kvar och hur det ser ut därinne. Vad vi däremot är ganska säkra på är att våra egna bostäder skövlats sedan vi lämnade dem den 21 augusti, säger han med vemod i rösten. Redan innan svenskarna lämnade Kuwait såg man hur Irakerna plundrade bostäder som tillhört andra nationaliteter.

Mobilt radiosystem viktigt för återuppbyggandet

Ett mobilt radiosystem från Ericsson GE Mobile Communications är basen för det återuppbyggnadsarbete som startat i Kuwait. Ordern, som är på 11 miljoner USD, förhandlades och skrevs under redan i början av året med Kuwaits exilregering i Washington.

Vår möjlighet att mycket snabbt kunna leverera ett avancerat mobilt radionät har spelat stor roll för att vi skulle få den här ordern. De kontakter som Ericssons lobbyist i Washington haft med Kuwaits exilregering där, har också varit betydelsefulla. Beställningen har gjorts av landets ministerium för telekommunikationer. Det berättar Niels Jensen, som är ansvarig för export på Region Europa och Mellanöstern inom Ericsson GE Mobile Communications. GE har tidigare sålt mobilradiosystem till Kuwait men det har inte Ericsson gjort.

Uppdraget i Kuwait är ett s k turn key-projekt. Det innebär att Ericsson GE ansvarar inte bara för arbetet med själva radiosystemet utan även med allt arbete runt omkring. Basutrustningen i radiosystemet kommer att installeras i flyttbara containrar. Dessa ska flyttas till de plat-

ser där kommunikationsbehovet är störst. Ännu vet man inte hur förstört det permanenta telefonnätet är och vilka möjligheter det finns att koppla det till radiosystemet.

I beställningen ingår även ett stort antal rörliga terminaler.

Digitalt system

Det system som levereras till Kuwait heter DACS, Digital Access Communication System. Det är ett toppmodernt digitalt trunkat radiosystem. Trunkat innebär att systemet själv väljer kanal ungefär som en vanlig telefonväxel. DACS, som är utvecklat på Ericsson GE i Lynchburg, USA, visas nu i mitten på mars på CeBIT-mässan i Hannover.

Region Europa marknadsför DACS till räddningstjänst, poliskårer, större transportföretag, flygplatser etc. Alltså kunder som behöver säker och snabb mobil kommunikation.

Ericsson GE:s kontor i Lynchburg blir projektansvarig för Kuwait-ordern och tillverkningen kommer att ske på fabriken i Lynchburg. Arbetet har redan börjat och leveranserna sker nu under första halvåret.

Vi räknar med att den här första ordern kommer att följas av tilläggsbeställningar, säger Niels.

Gunilla Tamm



Förtruppen på väg till Kuwait: fr v Pär Håkan Larsson, Driss Jirari, Karl-Erik Målberg, Anders Snare och Rolf Hedenström.



Tommy Näsund och Staffan Dundeborg tillhörde den grupp som tillfälligt flyttades till Mallorca under gulf-kriget.

Mallorca erbjöd en fristad för Saudi-anhöriga

Den 9 januari landade ett specialchartrat plan från svenska Linjeflyg på Mallorca. Ombord fanns ett 60-tal anhöriga till Ericsson-anställda i Saudiarabien, som tillfälligt flyttades undan det alltmer överhängande hotet om krig vid Persiska viken.

Aktionen var planerad sedan länge, av Ericssons krisgrupp i Stockholm. De hade förberett gruppens ankomst till lägenhets-hotellet Rosa del mar i Palma Nova. Att just Mallorca valdes som tillfällig vistelseort berodde främst på att där fanns tillgång till både svensk, amerikansk och brittisk skola. Det fanns plats för Ericsson-barnen i dessa skolor.

Vi blev verkligen glada när vi fick höra att vi skulle få åka till Mallorca, berättar Lena Ahlbom. Hon är tvåbarnsmor och gift med Lars Ahlbom, ekonomichef på Ericssons tekniska kontor i Riyadh.

Alternativet att åka hem till Sverige hade inneburit problem med skolgången och med att ha någonstans att bo.

Tillfälligt kontor

I ett tillfälligt kontor tillhandahöll Ericsson telefoner, telefax, mm

och därifrån spreds information om händelseutvecklingen i Saudi och övriga världen. Tommy Näsund, administrativ chef på kontoret i Riyadh fungerade som samordnare och informations-spridare.

Det är viktigt att kommunikationen fungerar bra i sådana här lägen, framhåller Tommy.

Bästa kommunikationsmedlet är utan tvekan telefaxen. Så fort något hänt i Saudiarabien, har vi fått ett fax från kontoret i Riyadh med detaljerad information om hur händelserna påverkat Ericssons kvarvarande personal därnere.

Kyrkan ett stöd

Svenska kyrkan på Mallorca ställde upp med samlingslokaler och stöd i alla upptänkliga former till familjerna på hotellet.

Svenska tidningar och svenskt kaffe med kanelbullar var uppskattade inslag i denna påtvungna semester. Carl-Eric Edfors, svensk präst på Mallorca, ledde kyrkans insatser för att stötja svenskarna under deras vistelse på ön.

När gruppen till sist kunde återvända till Saudiarabien, överlämnades en del videoutrustning och en liten donation på 10.000 kronor till kyrkans barnverksamhet på Mallorca – som ett tack för de fina insatserna.

EBC bevakar Kuwait

De ekonomiska sanktionerna mot Kuwait har upphört och Ericsson Business Communications förbereder kommande arbete på den kuwaitiska marknaden.

Vi planerar att närma oss den kuwaitiska marknaden via flera kanaler. Genom Saudi Ericsson när det gäller MD110 och BusinessPhone, säger Arne Johansson regionansvarig för Mellanöstern för MD110. Komplexa projekt, dvs MD110 tillsammans med andra produkttyp transmissionsutrust-

ning, optisk kabel och radioutrustning kommer däremot att hanteras av det turkiska bolaget ENK.

Vi kommer också att återuppta samarbetet med Ericssons representant i Kuwait, Behbhani, när vi återvänder till landet, tillägger Arne.

Arne berättar att EBC redan fått offertförfrågningar från kontraktörer från bl a USA, England och övriga Europa.

Det är projektföretag som är intresserade av att delta i återuppbyggnaden av Kuwait, förklarar Arne.



Macka vid skrivbordet blir det för André Kokkeler. Tempot i utvecklingsarbetet är fortfarande lika högt som det varit ända sedan starten 1987.

Lyckade trådlösa tester

Ett mål är nått, Ericssons trådlösa kommunikationssystem för företagskommunikation testas nu i installationer världen över och fungerar bra.

Ett center i sammanhanget är Enschede i östra Holland. Där utvecklas huvuddelen av systemet. Naturligtvis har de själva ett fungerande system.

Två timmars bilfärd från Amsterdam ligger Enschede. Granne med stadens tekniska universitet finns en ganska ny byggnad. Där inne arbetar för närvarande 42 välutrustade hjärnor med de sista barnsjukdomarna hos Ericssons trådlösa kommunikationssystem för företagsvärlden, DCT 900.

Tidningens utsände fick prova att ringa och kunde konstatera att allt tal om hög ljudkvalitet och ljudlös överföring mellan olika basstationer stämmer. Genom den lilla, lilla telefonen hördes det klart och tydligt ända till Sverige.

Världen över

Testinstallationer är igång på flera håll i världen, bl a vid det holländska televerket, i Kanada, Tyskland, Australien och USA. Inom

kort kommer ett system att sättas i drift också vid Televerket i Sverige.

– Under 1991 kommer antalet testinstallationer att växa till 70-75, säger Hans Boom, informationschef på Ericsson Business Mobile Networks, EMN.

DECT nära

DCT 900 är baserat på Ericssons CT-3 teknologi. CT-3 ligger i sin tur som grund till den kommande europastandarden för trådlös företagstelefon, DECT.

– Utformningen av DECT förväntas vara klar i juni, säger Hans. Sedan tar det ytterligare ett år innan standarden träder i kraft.

Det kan framstå som lite märkligt att EMN fortsätter att arbeta med CT-3 när DECT är så nära. Hans Boom förklarar.

– CT-3 överensstämmer till en stor del med DECT. Genom att vi fortsätter med tester av vårt system får vi erfarenhet. Vi lär oss hur teknologin fungerar i verkligheten, hur användarna beter sig och vi får erfarenhet av marknaden. När standarden träder i kraft räknar vi med att ha ungefär två års försprång framför våra konkurrenter.

– Dessutom är det så, fortsätter Hans, att många företag har behov av ett trådlöst kommunikationssystem nu och vill inte vänta i ytterligare ett och ett halvt år. Vi

DECT står för dörren

DECT, den blivande europeiska standarden för trådlös företagskommunikation förväntas vara klar i juni i år. Den kommer då att skickas ut på en sista remiss till medlemmarna i European Telecommunications Standards Institute, ETSI. I juni -92 kommer DECT att ha sin slutgiltiga utformning.

Vid sitt möte i mars beslutade ETSI att inte låta Ericsson-teknologin CT-3 bli interimstandard. Eftersom DECT är så nära ansåg ETSI interimstandarder onödiga. Ett annat argument ETSI hade mot att utse CT-3 till interimstandard är att CT-3 är så lik den kommande DECT.

ETSI:s ställningstagande hindrar dock inte CT-3 från att bli nationell standard i enskilda länder. CT-3 är t ex nationell standard i Sverige.

Den engelska teknologin CT-2 har också föreslagits som interimstandard. ETSI har ännu inte beslutat i det ärendet. EG-kommissionen har dock uttryckt önskemål om att arbetet med att skapa interimstandarder för trådlös företagskommunikation ska upphöra.



Birend Bergsma, marknadsavdelningen, och Stan Janssen, konstruktör, använder DCT 900. Uppe vid taket sitter en basstation, en annan står i förgrunden.

kan erbjuda dem vårt CT-3-baserade system.

Sälja CT-3

Hans håller för troligt att företag beslutar köpa ett CT-3-system nu och byta ut det mot ett DECT-system om några år. På den tiden kan de räkna med att ha tjänat in inköpskostnaden för CT-3-systemet genom höjd effektivitet etc.

– Vi räkar med att få igång produktionen på allvar efter halvårsskiftet, säger Hans. Då är produkten ordentligt testad och vi kan föra ut den på de marknader där vi har tilldelats frekvenser.

Det är detta som är det största problemet idag. I Europa är det mycket svårt att få frekvenser för CT-3 i kommersiella syften. Mynigheterna i de europeiska länderna väntar på DECT.

– I Sverige har vi dock fått frekvenser, säger Hans. Vi har fått positiva signaler från bl a USA, Kanada, Nya Zeeland och ett antal länder i Fjärran Östern.

Resten av världen bevakar dock vad som händer i Europa med DECT. När DECT väl är fastställd kommer frekvensproblemet att vara ett minne blott, hoppas EMN. I och med att standarden fastställs är åtminstone de europeiska länderna tvugna att se till att frekvenserna DECT-systemen arbetar på är tillgängliga.

Text och foto: Maria Rudell



Alla som arbetar här har sin egen trådlösa telefon, vilket innebär att de kan nås oavsett var i huset de befinner sig.



Med lågriskpolitik klarade Ericsson finanskraschen

Aga, Electrolux, Munksjö och Trelleborg – dessa är några av de storföretag som förlorat stora belopp på finansbolaget Nyckeln krasch. Flera av de svenska storbankerna råkade också illa ut, men Ericssons namn saknas på listan över förlorarna i Nyckelnkraschen.

Det fanns inte en chans för Nyckeln att låna pengar av Ericsson – koncernens finanspolitik är och har varit restriktiv.

Med 88 procent av försäljningen utomlands och en stor del av kostnaderna i den svenska delen av verksamheten är Ericsson ett av de företag i vårt land som är mest utsatt för valutarisker och i störst behov av en aktiv intern finanspolitik. Därtill kommer de senaste årens goda resultat som innebär att koncernens kassakista är välfylld. Ericssons finansfolk bollar med ca 10 miljarder kronor i "valutarisker" och 3,5 miljarder som ska placeras på förmånligast möjliga sätt.

Egen bank

Ericsson Treasury Services AB, TSS, är vår egen interna bank, med uppgift att förvalta koncernens kassakista men också att skydda Ericsson från valutarisker. Utländska och inhemska bolag säljer sina valutarisker till TSS som sedan "försäkrar" koncernen mot kursförluster genom ett aktivt agerande på valutamarknaden.

– En mycket stor fördel med att samla upp alla enskilda valutarisker i en gemensam "korg" är att

behovet av valutasäkring då minskar till att omfatta det som är nettot av vissa bolags försäljning i en viss valuta och andra bolags inköp i samma valuta, säger Johan Fant, chef för TSS. Det är detta som avses när finansfolket talar om att säkra upp "valutanettet" för en viss utländsk valuta.

Försiktighet en dygd

Hur hanteringen av valutariskerna och övrig "bankverksamhet" inom TSS ska gå till är noga reglerat. Sedan några år tillbaka finns en "riskinstruktion", väl förankrad i koncernledningen, som bestämmer vilka risker TSS tillåts ta.

– Det går visserligen att arbeta i det närmaste helt riskfritt, men då utsätter man sig istället för risken att inte tjäna några pengar, förklarar Johan Fant. En avvägning sker hela tiden mellan avkastning och risk när det gäller penningplaceringar, men huvudregeln för Ericssons del är att iaktta största försiktighet.

– Vår lista över godkända låntagare innehåller t ex enbart

Svenska staten, kommuner, bostadsinstitut, storbanker och storföretag, berättar Johan Fant. Alla på listan har högsta "rating" i fråga om kreditvärdighet. "Ratingen" är ett slags officiellt gradering av hur solid ekonomi en låntagare har.

Ränterisker

Med så mycket pengar som 3,5 miljarder i omlopp skapar räntornas rörlighet stora risker – eller öppnar möjligheter. Treasury Services har klara direktiv också om hur ränterisker ska hanteras.

– Liksom övriga aktörer försöker vi bedöma ränteutvecklingen på marknaden och binda räntan i högavkastande papper när vi väntar en räntenedgång – eller sälja dem och byta till rörlig ränta när vi tror att räntan vänder uppåt igen. I direktiven ingår att räntan inte får bindas för alltför lång tid – det ökar ju risken för förluster.

– Vi måste också hela tiden aktivt följa marknaden och sälja eller köpa papper i precis rätt tid, berättar Johan Fant. Det är detta som internbanken inom TSS hela tiden är sysselsatt med. Där följer man räntor och valutor på data-skärmar, alla dagar året runt.

Ont om kontanter

Det kan låta lite underligt att ett stort och välmående företag som Ericsson överhuvudtaget skulle behöva bekymra sig om likviditetsrisker, men sanningen är den att koncernens likviditet hela ti-

den varierar. Och svängningarna kan vara ganska stora.

– Varje månad betalar vi t ex ut 600 mkr i löner och skatter från de svenska bolagen, berättar Johan. Det sker kring den 20:e i månaden. Den månatliga påspädningen av kassan – främst i form av betalning för sådant som producerats i Sverige och sålts internt utomlands – sker den 25:e. Då strömmar det istället in pengar från dotterbolagen. Under mellanperioden kan TSS behöva låna till de löpande utgifterna. Då hjälper det inte att kassakistan är välfylld, eftersom den mest innehåller räntebärande papper.

– Av de 3,5 miljarderna har vi 2,5 miljarder placerade i statskuldväxlar och hos bostadsinstituten – hypoteken. Resten är placerade i företagscertifikat eller hos bankerna.

Fattiga och rika

Likviditeten varierar starkt mellan affärsområdena och mellan olika bolag. ERA, som befinner sig i en expansiv fas, har t ex ofta ett stort behov att låna pengar. ERE,

som får ut pengar i förskott för flera stora projekt, har istället för det mesta en välfylld kassa.

– Från Sverige håller vi ögonen på dotterbolagen utomlands och deras likviditet. De som får en hög likviditet som ej behövs lokalt delar ut den som aktieutdelning till moderbolaget i Sverige.

**Text: Lars-Göran Hedin
Foto: Maria Petterson**



Johan Fant är chef för vår internbank – Ericsson Treasury Services (TSS).

Ericssons valutapolicy: Säkerheten framför allt

Ericsson gör många affärer i främmande valutor. Både när det gäller försäljning av t ex mobiltelefonssystem och inköp av t ex komponenter.

Eftersom det ofta rör sig om mycket stora belopp, måste koncernen behärska riskerna på den rörliga valutamarknaden. Det är syftet med Ericssons valutapolicy.

Så undviker Ericsson valuta- riskerna

Om Ericssons alla affärer gjordes upp i svenska kronor skulle det inte finnas några valutarisker. Dessvärre går utländska kunder sällan med på en affär i svenska kronor. Oftast blir det amerikanska dollar eller t ex japanska yen istället. Eller landets lokala valuta - om den är konvertibel, dvs kan köpas och säljas på valutamarknaden. Ericsson-bolag utanför Sverige ska faktureras i landets lokala valuta för att Ericsson på så sätt ska kunna ta hem valutariskerna till Sverige och kurssäkra valutan här.

Riskmomentet är att den främmande valutan kan förlora i värde mot den svenska kronan under betalningsgången. Om vi antar en affär på 20 miljoner dollar och att dollarn är värd 6 svenska kronor så gäller affären i svensk valuta 120 miljoner kronor.

Antag sedan att dollarn från kontraktets skrivande till betalningstillfället faller en krona i värde. Det betyder att Ericsson endast får 100 miljoner kronor i stället för planerade 120. Förlust 20 miljoner kronor. Det är detta som valutasäkring garderar mot.

Garanterad kurs

Ekonomer talar om att "säkra nettoexponeringen" eller "neutralisera valutariskerna". Medvetandet om att stora marginaler står på spel har ökat i takt med oron i världen. Valutorna rör sig generellt sett mycket just nu.

Ett verktyg för att "säkra marginalerna" är terminskontrakt. Ett kontrakt som gäller från ordertillfället till slutbetalningen och garanterar att man får en viss önskad kurs på t ex dollarn.

Men redan innan ordern är underskriven och klar har den föregåtts av en offert. Och det är egentligen redan då som första bedömningen görs. Man vet ännu inte om det blir någon affär och väljer då att inte skriva terminskontrakt utan i stället använda sig av en valutaoption, dvs en rätt att köpa valuta till ett visst pris vid en viss tidpunkt.

En fördel med optionen är att man har rätt att avstå från



Som ett stort internationellt företag gör Ericsson många affärer i främmande valutor, därför är det viktigt att kunna det här med valutahandling. Foto: Ulf Sjöstedt/Tiofoto.

valutaköpet, om dagkursen råkar vara bättre än optionen garanterat. Den rätten har man inte med terminskontrakten.

Den kurs man räknar med vid offerttillfället ska ligga så nära kursen vid betalningstillfället som möjligt. Det kallas att "säkra marginalerna". Kursen kallas terminskurs och Ericssons egen internbank, Ericsson Treasury Service (TSS), hjälper till att räkna fram den på basis av bl a de två inblandade ländernas räntor.

Vinstmarginal

Poängen är att Ericsson helst redan vid offerttillfället ska veta hur stor vinsten på affären blir.

En valutaoption har ett visst pris. Det brukar röra sig om 1-3 procent av beloppet man vill säkra. Innehavaren garanteras rätten att vid en viss tidpunkt köpa valuta till en viss kurs.

När affären är klar, skriver Ericsson terminskontrakt på en viss kurs för valutan. Det köpet måste genomföras oavsett om betalningarna sen upphör eller kursen råkar utveckla sig fördelaktigare än den köpta terminskursen.

Erfarenheten visar att Ericsson genomsnittligt gjort en klar vinst på terminskontrakten. Koncernens valutapolicy har hittills klarat att säkra marginalerna.

Metodiskt

Ericssons valutapolicy är säkerheten framför allt. Riskerna minskas metodiskt. Ekonomiavdelningarna får t ex tidigt inblick i pågående projekt och kan planera betalningarna, ge råd om val av valuta, kalkylkurser mm på ett tidigt stadium i affären.

De olika divisionerna och inköpsavdelningarna lämnar varje kvartal sk valutaexponeringsrapporter för de kommande fyra kvartalen. Rapporter som samlas in och används för att bedöma nettoexponeringen i varje valuta.

Valutakurser distribueras månatligt över persondatanätet till ansvariga, för vidare spridning.

Ericsson är ett stort internationellt företag som är vant vid att jobba med många valutor. Det är viktigt för Ericsson att kunna det här med valutahandling och sköta det på rätt sätt.

Text: Lars Cederquist

Ett praktikfall:

- Vi har lärt av våra misstag. Vi har haft otur vissa gånger då vi låtit bli att försäkra oss, berättar Göran Andersson på Affärsområde Kabel och Nät. Det gällde t ex en affär i mellanöstern för några år sen. Allt såg bra ut, men bläcket hann knappt torka innan betalningsvalutan devalverades.

Det ökande medvetandet om valutariskerna har också gett en klarare bild av projektens lönsamhet och effektivitet. För några år sen kunde ett projekt anses vara strålende trots att vinsten huvudsakligen var en valutavinst. Dollarn klättrade uppåt och det behövdes inga terminssäkringar.

Men när dollarn började falla ändrades bilden. Välskötta och lönsamma projekt kunde visa dåliga siffror.

Säkerhet

Nu är bilden en annan. Affärsområdet går in för säkerhet. Alla riskexponeringar läggs på koncernstaben. Vi belyser med ett aktuellt fall:

Ett telekommunikationsprojekt i Nordafrika i storleksordningen 150 miljoner dollar. Man försökte först undvika alla valutarisker genom att lägga in en valutaklausul i offerten. Kunden accepterade inte detta.

Eftersom Ericsson ännu inte var helt säkra på att affären skulle bli av, var det för tidigt med ett terminskontrakt. Det skulle ha inneburit ett tvång att sälja valutan till avtalad kurs också om affären gått i stöpet, dvs gå ut och köpa till dagkurs för att kunna leverera till en i värsta fall lägre kurs.

Det enda kloka alternativet i denna situation var en valutaoption. Ett optionskontrakt tecknades därför med Ericsson Treasury Services. Till skillnad från terminskursen, som alltid är något högre än dagkursen, är optionskursen för dollar något lägre.

Femton valutor att hålla reda på

Gun-Britt Lundberg är finanschef på affärsområde Radiokommunikation. Där säkras nu regelbundet ca 15 valutor. Varje flöde som är större än 2 milj kronor per månad säkras. Det gäller både försäljning och inköp, men försäljning och inköp som ligger lika i tiden och rör samma valuta kan förstås kvitta varandra.

- Vi är bra på att identifiera försäljningsflöden, men har haft svårare med inköpsflöden, säger Gun. Det beror på att vi tidigare använt flera olika inköps-system. Inom kort kommer vi att ha helt gått över till ett enda system, det sk CAP.

- Utbildning är viktigt. Vi har arrangerat ett valutariskseminarium för nyckelpersoner på projekt-, inköps- och mark-



Ericsson arbetar regelbundet med valutasäkring i ett 15-tal valutor.

nadssidan. Seminariet gjordes i form av ett åskådligt rollspel, ett fingerat fall. Allt i syfte att föra ut kunskapen så nära verksamheten som möjligt.

Kundfordringar avslöjar temperaturen i företag

FINANS
SPECIAL

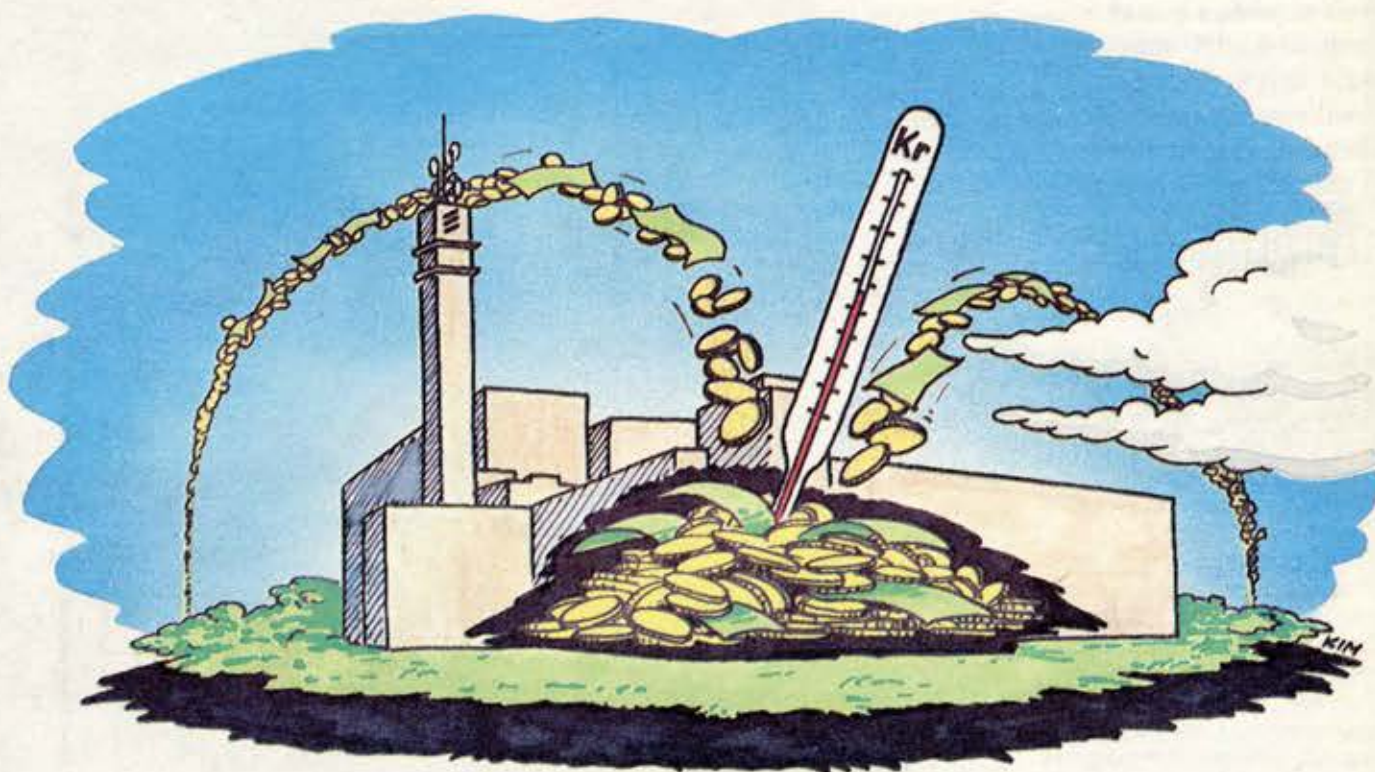
400 miljoner kronor om året – enbart i räntor – räknar finansavdelningen med att kundfordringar kostar Ericsson. I fjol drogs en kampanj igång för att få in pengarna i tid. På två år ska kundfordran minska från 30 till 20 procent av omsättningen.

Kampanjen kallas AR20 och leds från Ericsson Treasury Services. Ericsson-bolagen driver kampanjen självständigt, med bistånd i form av kunskap och rådgivning från Treasury Services.

– Kundfordringar är ett slags temperaturmätare på företag, konstaterar Gitte Ahlsten, cash management-rådgivare på Treasury Services. Huvudregeln är att när allt fungerar som det ska, så betalas fakturorna i tid.

Det är ingen lätt uppgift att se till att alla fakturor betalas i tid. För att uppnå detta krävs en organisation som fungerar perfekt. Leveranser och installationer måste hålla utlovad kvalitet och får inte bli förse- nade. Offerering, orderhantering och fakturering måste ske snabbt och effektivt. Dessutom måste kundernas betalningsförmåga noggrant kontrolleras. Att få allt detta att fungera kallas "Cash Management".

Text: Pernilla Åström
Foto: Maria Petersson



Ericsson Radio Systems har hittat flaskhalsarna

På Ericsson Radio Systems har man konstaterat att de stora problemen med kundfordringar beror på områdets snabba tillväxt. Den har bl a inneburit brist på specialkunskaper i cash management, att datasystemen och de administrativa rutinerna inte hängt med.

– Vi gjorde under 1990 en stor studie som visade oss var flaskhalsarna inom organisationen fanns, berättar Sture Jansson, ansvarig för AR20-projektet på ERA och ECS.

På ERA valde man att analysera ett projekt som pågick 1990 för att få en bild av var i organisationen problemen fanns. Fakturer, ringar och inbetalningar jämfördes med vad som sagts i kontrakten.

Engagemang krävs

– När man gör en sån här analys är det lätt att hitta problemen, men desto svårare att göra något åt dem. Detta är en stor organisation med komplex verksamhet. Det gäller att få alla inblandade att engagera sig i de förändringar som behöver göras.

Resultatet av analysen visar vilka områden som under året måste ses över och bearbetas. Det handlar om hanteringen av förskottsgarantier, rem- burser, leveranser, fakturering och kontrakt. De konkreta åtgärderna innebär att projektstyrningen och datasystemen ska förbättras så att information lätt nås av dem

som behöver den. Projektledare ska utbildas i cash management och standardkontrakt ska utformas för att underlätta offerering.

Snabbt och effektivt

Remburshanteringen är en betalningsform där banken agerar mellanhand och ser till att bägge parter håller överenskommen. – Vi måste bli bättre på att snabbt leverera korrekta dokument till banken, både vad det gäller garantier och remburser.

ERAs projekt är ganska komplicerade. Det gäller då att ha ett datasystem som har kapacitet att samla ihop och sammanställa information som visar hur projekten ligger till.

– Vi har infört månadsmöten där vi går igenom projekt för projekt. Dessutom har vi börjat med kvartalsgenomgångar där alla projekt redovisas för divisionsledningen.

Under året ska ett 20-tal projektledare utbildas i projektkoncept, dvs specialstudier i cash management, remburser och garantihantering.

När nästan målet

– Vi är inte säkra på att lyckas komma ända ner i AR20-målet, utan hamnar kanske på 22 procent för ERA och 21 procent för ECS, tror Sture Jansson. En del av det vi gör i år kommer att synas först i 1992 års räkenskaper. Loppet är inte kört än, men tyvärr går utvecklingen åt fel håll just nu, eftersom vi har några stora finansieringsavtal som ännu inte skrivits under. 1991 ska bli året då vi sätter alla klutar till för att nå AR20-målet.



– 1991 ska bli året då vi sätter alla klutar till för att nå AR20-målet, hoppas Sture Jansson.

Komponenter siktar på stadigt låga kundfordringar

På Ericsson Components AB (EKA) började man redan 1988 arbeta med att få ner antalet kundfordringar. De prioriterades inte tillräckligt högt, tyckte man.

– Då satte vi samman ett åtgärds paket, som baserades på samarbete mellan ekonomiavdelningen och försäljningsfunktionerna, berättar Bengt Skattman, ansvarig för AR20-projektet.

– Med bättre kunskaper om kunderna kan andelen kundfordringar minska. Vi behöver utbilda personalen för detta och dessutom krävs goda rutiner och en noggrant utarbetad kreditpolicy.

Kundkontakter

EKA ringer eller skriver till sina kunder så fort fakturan förfallit, för att ta reda på varför de inte betalar. De håller regelbunden kontakt med större kunder, men till de mindre tar de hjälp av datorn för att skicka krav och kontoutdrag.

– Genom att ha löpande genomgångar av rutinerna har vi kunnat förenkla mycket, framhåller Bengt. På EKA har man också insett vikten av att sätta upp realistiska mål:

– Kampanjens mål är att få ner kundfordringarna till 19 procent 1991. För externa fordringar var siffran 26 procent av faktureringen 1988 – vilket motsvarade 127 miljoner kronor! Idag ligger dessa kundfordringar på 14 procent – en fantastisk minskning med 12 procent! Dessa siffror gäller ej koncerngemensamma projekt. Förutom det övergripande målet har vi

även satt individuella mål för olika kunder och projekt.

Idag arbetar fem personer på ekonomiavdelningen och medarbetare på försäljningsfunktionerna med att minska kundfordringarna.

– Nu har vi mer tid att ägna oss åt kundfordringarna, samtidigt som vi har skapat klara regler för verksamheten. Vi säljer komponenter till många små företag och har därför försökt anpassa våra kreditregler till de risker som detta innebär.

– I vår kreditpolicy ingår nu t ex klara belopps- och ansvarsgränser. Om något går snett kan vi se vem som bär ansvaret – om vi själva gjort en felbedömning eller om någon annan överskridit sina befogenheter.

Bra kreditmoral

– Alla svenska kunder kreditvärderas genom ett systematiskt inköp av kreditupplysningar utifrån.

Rutinerna har blivit effektivare, vilket har

lett till att fler problemföretag nu avslöjas i tid – vilket givetvis sänker risknivån. En annan viktig åtgärd är att EKA nu kräver bankgarantier i högre utsträckning än tidigare.

Thomas Anderfelt på Ericsson Treasury Services har hjälpt till att utbilda ett 75-tal medarbetare på marknads- och kundtjänstsidan i cash management.

– Han gjorde en härlig insats för att lyfta våra medarbetares blick från att fokusera på marginalen, till att hålla ett öga på kundfordringarna.



– Idag ligger våra externa kundfordringar på 14 procent, berättar Bengt Skattman.

FINANS
SPECIAL

Eget försäkringsbolag halverar kostnaderna

Stora industriföretag som Ericsson vill naturligtvis skydda sig mot katastrofskador som kostar mycket pengar. Försäkringspremier för sådana skador är stora. Ett sätt att spara pengar är därför att starta ett eget försäkringsbolag.

När Ericsson upptäckte att det betalades ut miljontals kronor till försäkringsbolag för framtida skador och olyckor som bara i undantagsfall verkligen inträffade, beslöt man att starta ett eget försäkringsbolag.

Tre s k captivebolag startades – Electra Insurance Ltd (ELI), Electra Reinsurance Ltd (REI) och Ericsson Reinsurance SA (RIL). De här captivebolagen fångar upp ("captive" på engelska) försäkringspremierna i Ericssons dotterbolag och bedömer där riskerna. Det sparar koncernen både tid och pengar på.

– Försäkringsbolag är jättebra på att skydda sig mot risker, de skulle aldrig ta risker som banker gör. Det kunde dröja ett år innan ett försäkringsbolag skickade betalda försäkringspremier till vårt återförsäkringsbolag och det utan ränta. I och med Electras start och vårt interna nettingsystem går det inom en vecka, säger Claes Mårtenson, på Ericsson Insurance Services.

Som en bilförsäkring

Idén med ett captivebolag kan jämföras med en vanlig bilförsäkring: Du kan ha haft en bil i flera år och varje år betalat 5 000 kronor för en helförsäkring till försäkringsbolaget utan att någon olycka skett. Om du istället bestämmer dig för att enbart ta den obligatoriska trafikförsäkringen, för låt oss säga 1 000 kronor och sätter in 4 000 på ett räntebärande konto, har du pengar på kontot om en olycka skulle inträffa. Då är det du, inte försäkringsbolaget som tjänat räntan. Ericsson har sparat cirka 40 procent av sina försäkringskostnader sedan captivebolagen startades.

Ericssons dotterbolag har ansvar för att deras försäkringar är tillräckliga. Bolagen kan gå två vägar när det gäller att försäkra sig. Antingen väljer de ett externt försäkringsbolag, t ex Skandia eller så kan de välja Ericssons eget försäkringsbolag ELI.

Vilket de än väljer måste det utsedda försäkringsbolaget återförsäkra sig hos RIL, som i sin tur försäkras sig på den internationella återförsäkringsmarknaden.

Som ett lapptäcke

Man kan se försäkringsmarknaden som ett lapptäcke där syftet är att sprida och minska riskerna så långt möjligt. RIL ger den internationella återförsäkringsmark-

naden uppgifter om skadestatistiken för Ericsson och på så sätt kan riskerna bedömas. På den internationella återförsäkringsmarknaden råder jungelns lag. Lloyds, som är en stor internationell återförsäkrare, delar in riskerna från 0–100 procent.

Lloyds består av 1000-tals olika syndikat. Ett syndikat är ett antal privatpersoner som tillsammans

satsar kapital för att ta en risk. Går det bra får de behålla de inbetalda premierna som avkastning på kapitalet, i annat fall riskerar de att förlora det.

I varje syndikat finns en person, som bedömer hur stor risk som ska tas och hur stor premien ska vara. Han kallas underwriter. Syndikaten kan i sin tur också återförsäkra sig.

Riskerna sprids

Den totala risken för Ericsson sprids på olika enheter. Dotterbolagen står för en liten del, självrisken. En lite större risk står captivebolagen för, den kan variera mellan 0,5 och 10 miljoner kronor per skada. Resten av risken är återförsäkrad på den internationella marknaden.

En stor del av Ericssons olyckor sker till exempel vid transporter men det är små värden det handlar om.

På ELI, som får ta många småskador och alltså står för en mindre del av risken, är filosofin "fönuftighet och försiktighet". Man säger nej till vissa försäkringar.

– Vi vill bara ta de bra riskerna. De dåliga riskerna låter vi andra ta. Koncernen ska ha så bra försäkringsskydd som möjligt till så låg kostnad som möjligt, säger Peter Flensburg, Ericsson-koncernens riskmanager.

Guld ger makt

Enligt Peter, är det den som har guld som styr försäkringsbranschen. Det är kanske anledningen till att Ericsson kan ställa relativt höga krav på försäkringsbolag och mäklare.

Koncernen ställer bland annat krav på att mäklarna ska vara lojala mot Ericsson och följa de riktlinjer som Peter och hans avdelning utfärdar. Därför måste både dotterbolagen och mäklarna regelbundet skicka in uppgifter om bl a försäkringsbelopp och inträffade skador, tillsammans med en riskanalys för produktionsverksamheten.

– Vår filosofi är att alltid ha lägre premier än marknaden kan erbjuda, säger Peter Flensburg.

Text: Charlotta Westling



När olyckan är framme inser man vikten av en bra försäkring. Som exempel kan branden på HF nämnas, då uppgick skadekostnaderna till 20 miljoner kronor. Foto: Stig-Göran Nilsson/Tiofoto.

Så här hanteras Ericssons försäkringspengar:

ELI försäkrar

Från det lilla fåmansföretaget Electra Insurance Ltd (ELI) på Irland samordnas dotterbolagens försäkringar. Idag tecknar ELI försäkringar för bolag i Sverige, Norge, Danmark, Storbritannien och Holland. Målet är att erbjuda Ericssonbolag i EG-länderna försäkringar. Det finns speciella avtal med EG och man betalar endast 10 procent i skatt. ELI utfärdar försäkringar och återförsäkrar i RIL i Luxemburg eller i REI på Irland. Ett bolag som Electra har små kostnader jämfört med andra försäkringsbolag och tar hjälp av konsulter vid t ex skaderegleringar vid olyckor istället för att ha egna anställda. John Ronaghan är VD. ELI startade 1989 och är ett helägt dotterbolag.

RIL återförsäkrar

Ericsson Reinsurance SA (RIL) startade 1986 och är ett av koncernens två återförsäkringsbolag. Härifrån samordnas ELI:s och andra försäkringsbolags återförsäkringar. Bolaget ligger i Luxemburg, vilket är affärsmässigt fördelaktigt.

Peter Flensburg är VD. Bolaget är helägt, men har inga anställda utan sköts av ett konsultbolag som heter Sinser. Konsultbolaget ägs av Skandia och sina kunder. Regelbundet skickar mäklarna på Sinser in rapporter till LME/S. RIL tecknar bara Ericsson-risker och försäkras sig i sin tur på den internationella återförsäkringsmarknaden. RIL ska gå med vinst. Under 1990 strömmade totalt premier för 50 miljoner kronor genom ELI, RIL och REI.

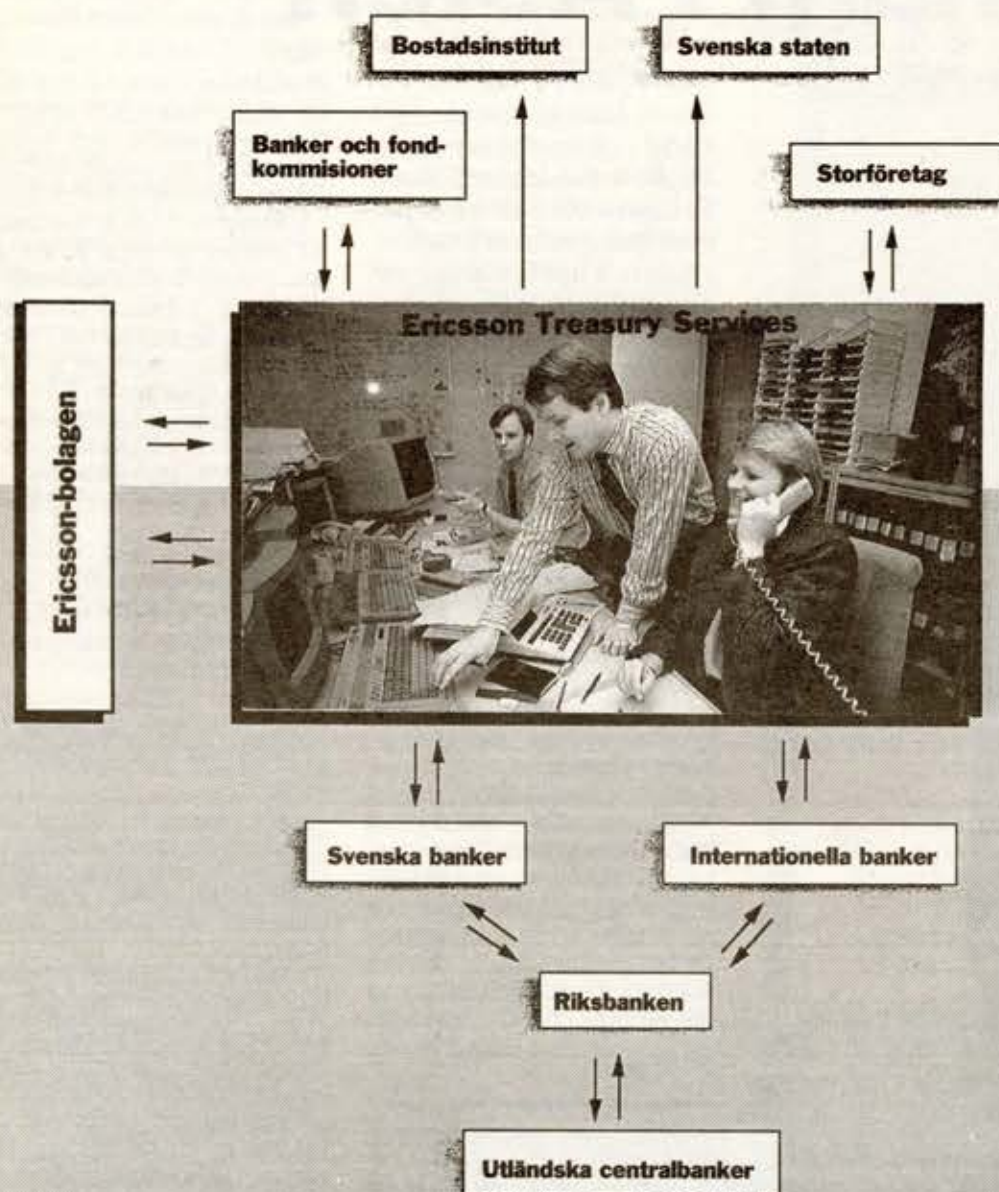
LME/S samordnar

På koncernledningsfunktionen Ericsson Insurance Services på Telefonplan hålls allt ihop. Härifrån sköter man alla inköp av de världsomfattande försäkringskontrakten.

Avdelningen består av Claes Mårtenson, Günther Langhammer, Marie-Louise Ulvefjord samt Peter Flensburg som är koordinator och ansvarig för koncernens risktagande.

LME/S får regelbundet in rapporter från dotterbolag och försäkringsmäklare runt om i världen. Ett hundratal länder är med i Ericssons försäkringsprogram. I varje land samarbetar man med en lokal försäkringsmäklare. Ericsson har ett bra skaderesultat jämfört med övriga svenska industrier.

Svenska penningmarknaden



Internationella valutamarknaden

Ericsson Treasury Services AB (TSS) är koncernens interna bank. Här hanteras valutasäkringar på den internationella valutamarknaden och här lånas eller placeras pengar på den svenska penningmarknaden.

Valutarisker från Ericssons dotterbolag runt om i världen kurssäkras av TSS med hjälp av valuta-terminer, valuta-lån och valuta-optioner. Kortfristig upplåning och placering av överskottslikviditet sker i takt med variationerna i Ericssons likviditet – summan av dotterbolagens in- och utbetalningar. Aktörer, långivare och låntagare på penningmarknaden framgår av bilden ovan.

UTSIKTEN
AV MATS HALLVARSSON

Östeuropa – en marknad på minst 25 gånger Ericssons till år 2000

Ericssons köp av österrikiska Schrack och "marknadserövringen" av Ungern är två färskta händelser som visar koncernens stora intresse av öststatsmarknaderna. Upprustningsbehoven av telekommunikationsnätet är väldiga. För att nå samma standard som väst skulle öststaterna behöva installera 120 miljoner linjer, så där en 25 gånger Ericssons årsproduktion. Det visar nya siffror från OECD nyligen har publicerat. OECD är en arbetsorganisation för världens rikaste länder. Statistiken ger för första gången en någorlunda säker bild av den väldiga marknaden i östra Europa med ca 330 miljoner invånare.

Före revolutionen

Östländerna har ett telenät som inte bara är långt efter väst i omfång och kvalitet utan också ständigt sackat efter i utvecklingen. Stora delar av nätet härstammar från tiden före andra världskriget, och i Sovjet finns fortfarande många kopparkablar från före revolutionen 1917.

Skilnaderna är i och för sig stora mellan de olika östländerna men även de bästa telekommunikationsländerna kommer inte upp i ens hälften av OECDs genomsnitt vad gäller spridning av telelinjer. Per 100 invånare har Bulgarien 18,4 linjer och Sovjet 12. OECDs genomsnitt är 41,4 linjer jämfört med Östeuropas 9,8. I Sverige, som är världens tätaste telefonland, finns två linjer på tre invånare.

Nu har OECD räknat ut att om östeuropeerna skulle satsa på att få lika god spridning på sitt telenät som OECD-länderna skulle de behöva installera 120 miljoner linjer. Om de skulle vilja nå den nivån till, låt oss säga år 2000, skulle tillväxttakten behöva ligga på 12,4 procent.

Inte omöjligt

Det låter inte alldeles omöjligt, och OECD konstaterar också att det är det faktiskt inte. Men man kan ju undra om det alls är möjligt.

Det skulle nämligen med dagens priser på uppskattningsvis 5 500 kronor per linje betyda investeringar på 650 miljarder kronor, eller ca 70 miljarder kronor per år.

Om Ericsson lyckades bygga upp sin marknadsandel till samma nivå som i väst skulle det betyda ett försäljningsskott kring 7-9 miljarder kronor per år i runda slängar.

Behovet finns där, det är alldeles klart. Men tyvärr har östländerna inte pengar att betala med. Läget i deras ekonomier går idag också från dåligt till värre.

Men, menar OECD, om länderna skulle lyckas att reformera sig och successivt införa en marknadsekonomi så finns det möjligheter att få fram betydligt mer pengar till investeringar i telekommunikation.

Inga fattiglappar

De östliga televerken är inte några fattiglappar. Tvärtom har de närmast osannolika nettovinsterna på 25-63 procent av försäljningen, dvs försäljningen minus kostnader, skatt och ränta i förhållande till intäkterna.

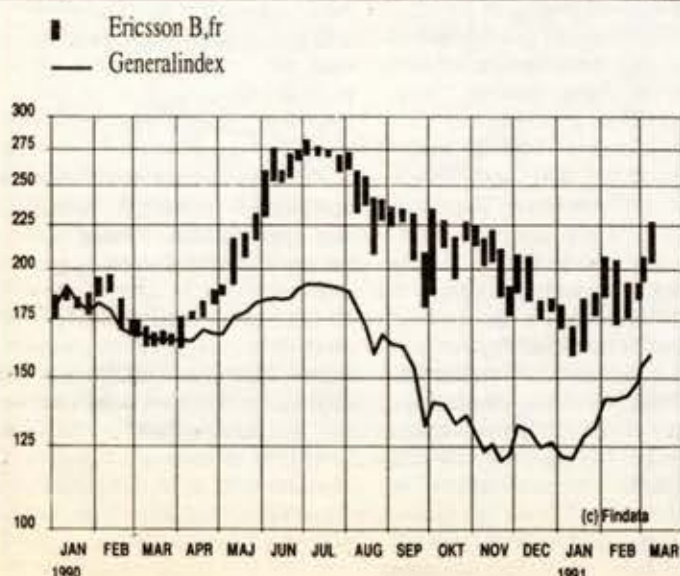
OECD tvivlar själv på att det kan vara sant. Men det allra mesta av vinsten tar staten från televerken för andra statliga utgifter, och hindrar därmed den nödvändiga utbyggnaden.

Allt detta måste ändras. Abonnemangs- och samtalsavgifterna måste höjas ganska dramatiskt både för hushåll och företag.

Teleservicen kommer sannolikt också delvis att privatiseras i flera östländer och de existerande televerken få tvingas jobba på marknadsmissiga villkor.

Det är sådana reformer som är nödvändiga för att utländska investerare, banker och företag skall få förtroende för framtiden i öst och våga satsa pengar. Men att omvandlingen skulle lyckas på de ynka nio år som är kvar till år 2000 finns det all anledning att ifrågasätta.

Kursdiagram över Ericssons B fria aktie i jämförelse med generalindex

AKTIE
RUTAN

Krisen för den svenska industrin verkar som bortblåst att döma av den senaste månadens börsutveckling. Fram till mitten av mars hade generalindex stigit med över 12 procent trots att det ena företaget efter det andra rapporterat sänkta vinster. Men Gulf-krigets slut, en viss räntenedgång i Sverige, inte alltför dystra ekonomiska signaler i USA och en kraftig uppgång på flera utländska börser har stimulerat efterfrågan i Stockholm.

Det betyder att Stockholmsbörsen är en av de mest framgångsrika hittills i år med en uppgång på omkring 25 procent. Enbart verkstäderna har gått upp med närmare

ERICSSONS AKTIEFONDER

Datum	Allemansfonden		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
1991-02-12	327	88,8	87	65,3
1991-03-12	367	99,0	101	75,9

Andelskurserna för mars 1991 baseras på en aktiekurs av 214 kr och en konvertibelnotering av 390 procent.

35 procent. Ericssons B fria-aktie har inte lyckats hålla jämna steg.

Kurstegringen är ca 20 procent sedan årsskiftet och en av orsakerna är kanske missuppfattningen om att fjolårets resultat inte skulle kunna upprepas. (Lars Ramqvist felciterades i pressen, vad han egentligen sa var att fjolårets resultat kan bli svårt att överträffa.) Aktien får nu anses vara rimligt värderad. P/e-talet

(kursen genom vinsten) på 15 är till och med lite över verkstädemas genomsnitt på Stockholmsbörsen men exakt detsamma som börsens genomsnitt.

Om man ser till kursen i förhållande till det justerade egna kapitalet ("substansen"), enligt Affärsvärldens beräkningar, är detta med 320 procent mycket över börsens genomsnitt på 107 procent.

Kampanjen som ska göra Ericsson känt i Asien

Follow



leader

Fact: Ericsson is the only company that supplies cellular systems for all the world's international standards: NMT 450, NMT 900, TACS, AMPS, GSM, American Digital Cellular, and we are taking an active part in the development of Japan's new digital system.

A leader is on course for all standards. When it comes to the entire scope of telecommunications, not simply mobile, who else but Ericsson can guide you on the strength of technological leadership?

Ericsson Radio Systems AB
S-164 80 Stockholm, Sweden.

ERICSSON

Med hjälp av illustrationer från sportens värld och under temat "Follow the leader" ska Ericsson bli mer känt på mobiltelefonmarknaden i Asien. I april startar en annonskampanj som ska pågå sex månader i drygt tio länder i denna världsdelen.

– Det har kommit förfrågan från våra dotterbolag i Asien om att få hjälp med att göra Ericsson mer känt. På de traditionella PTT, dvs televerken, är Ericssonkoncernen tämligen välkänd. Sämre är det däremot bland mobiltelefonoperatörerna. Det berättar Nils Backman, ansvarig för marknads kommunikation på affärsenheten mobiltelefonsystem inom Radiokommunikation.

På den marknadskonferens i Asien som hölls i höstas inom Radiokommunikation presenterades ett förslag till marknadsbearbetning med annonser och pressmaterial. Förslaget mottogs mycket positivt, beslut togs på stående fot och i april publiceras den första av de fem annonserna.

Fair deal

– För kampanjen använder vi "fair deal concept", säger Nils och förklarar:

– Det innebär att ERA står för hela annonskostnaden då kampanjen går i den regionala pressen medan det lokala bolaget betalar 40 procent av kostnaden då annonsen publiceras i den nationella pressen. På samma sätt har man gjort med den pressbearbetning som ingår i kampanjen. ERA betalar allt som rör regionala tidningar medan det lokala säljbolaget själv tar hela kostnaden för den nationella pressen. Om det

lokala bolaget är med och betalar blir säljkåren mer aktiv och man "hakar på" annonstemat genom att tex arrangera seminarier och utnyttjar det på tex lokala mässor.

Länderna i Asien är indelade i två grupper beroende på om de deltar regionalt eller nationellt. I Hongkong, Taiwan, Indonesien, Malaysia, Singapore och Indien kommer kampanjen att gå i de nationella tidningarna. Som förstärkning kommer samma annonser att införas i regionala media, sammanlagt 115 införanden i 12 tidningar. Det ger över 27 miljoner läsare.

Fakta om Ericsson

"Follow the leader" anspelar på en engelsk lek som vi på svenska skulle kalla "Följ John".

– Genom valet av sportbilder skapar vi tävlingskänslan där det är viktigt att vara i ledningen, säger Nils.

Annonstexten är begränsad till en faktauppgift om Ericsson – inget skryt. Därigenom överläter vi till läsaren att själv göra konklusionen att Ericsson "is the leader".

I Taiwan och Indonesien kommer faktatexten att vara på indonesiska respektive kinesiska men rubriken på engelska. I övriga länder är all text på engelska.

I pressrelationskampanjen ingår artiklar om mobiltelefoni både på relativt hög teknisk nivå och av mer allmän karaktär. Med hjälp av PR-agenter ska dessa artiklar införas i landets press.

På ERA är det första gången man gör en samlad marknadsaktivitet inom en region. En liknande kampanj har tidigare genomförts på Ericsson Business Communications.

Text: Gunilla Tamm

Annonserna ska dra läsarnas uppmärksamhet till den annonskampanj, som startar i april i Asien för att pågå under ett halvår.

Tre system med 4,2 miljoner abonnenter

Tre gånger om året ger Ericsson Radio Systems ut en referenslista över Ericssons mobiltelefonsystem i världen. Av den senaste listan, januari 1991, framgår att Ericsson har mobiltelefonsystem på 44 marknader. NMT, TACS och AMPS är de tre system som idag finns i drift. GSM är det paneuropeiska digitala mobiltelefonsystemet som ska börja tas i drift under året. Hittills har 10 av 13 länder i Europa länder valt Ericsson som GSM-leverantör.

Redan 1981 togs mobiltelefonsystemet NMT 450 i drift i Sverige, Norge, Danmark och Finland. Tidigare samma år började NMT 450 också användas i Saudiarabien. Ett annat land som var tidigt ute med

mobiltelefoni var Malaysia, där NMT-systemet togs i drift 1985. I augusti 1989 installerade Ericsson ytterligare ett mobiltelefonsystem i landet. Den här gången var det ett TACS-system.

Världens minsta NMT-system finns i Andorra. Systemet togs i drift förra sommaren och har bara 200 användare.

Ericsson har installerat TACS-system i bl a Storbritannien, Kina, Hong Kong och Italien. Systemet i Storbritannien är mycket stort med över 660 000 abonnenter.

AMPS är det system som används i bl a Nordamerika, Australien, Taiwan, Mexiko och Nya Zeeland.



Första basstationen för GSM

Den 19 februari kom koncernchef Lars Ramqvist och ERAs VD Kurt Hellström till Färögatan i Kista. Dagen till ära förevisades här den första prototypen av den nya digitala GSM-basstationen till det alleuropeiska mobiltelefonsystemet.

Första kompletta exemplaret visas

– Jag är imponerad av den entusiasm och det engagemang som tycks genomsyra verksamheten och arbetsklimatet här, sa koncernchefen Lars Ramqvist när han tillsammans med ERAs VD Kurt Hellström besökte GSM-konstruktörerna i Kista.

Denna dag fanns all hårdvara till den första digitala GSM-basstationen färdig och alla kunde nöjt konstatera att tidplanen för projektet än så länge håller. GSM-basstationen ska under våren levereras till den tyska kunden Mannesmann. Den 1 juli ska mobiltelefonsystemet vara installerat och driftsatt i 15 distrikt runt Tyskland, med sammanlagt ett hundratal basstationer. Man vill dock akta sig för att slå sig för bröstet, än återstår mycket jobb innan projektet är i hamn.

– Det råder inga tvivel om att ni alla här ställer upp och gör ett fantastiskt bra jobb. Det vill jag tacka er för. Det ska bli spännande att få följa med i det fortsatta arbetet med att hjälpa Mannesmann att få systemet i drift från den 1 juli. Jag är förvissad

om att ni håller måttet som "the number one" inom telekommunikation, sa Lars Ramqvist då han träffade Kistas GSM-gäng.

Få kärran i luften

En rundvandring hos dem som nu testar och verifierar GSM ingick också i besöket. Arbetsmiljön är minst sagt av det ovanligare slaget med flygpropellrar, flygmotorer och en fikahörna med tidigt 1900-tals kafé som förebild.

– I augusti 1990 bestämde vi oss för att lägga om strategin för arbetet. Det hade då gått lite trögt och vi låg efter i tidplanen. Med en trivsamt och inspirerande miljö känns det roligare att jobba och tyvärr ser ju labblokalär för test och verifiering ofta ganska trista ut. Vi ville ändra på det, berättar en av eldsjälarna bakom interiören, Urban Dahlin.

Sagt och gjort. Ett av Ericssons delägda bolag, EP Telecom Q-Labs, i Lund engagerades.

Temat som kom att användas som symbol för att gå i mål med projektet blev "Att få kärran i luften".

– Via Q-Labs kontakter med Landskronas kulturförvaltning har vi fått låna de gamla flygplansklenoderna. Vi vill uttrycka känslan av att vara pionjärer, vil-



Koncernchef Lars Ramqvist på besök hos konstruktörerna av den nya, digitala GSM-basstationen i Kista. Jan-Erik Stjernvall, projektansvarig, förevisar den allra första prototypen.

ket vi ju faktiskt är med detta nya och mycket viktiga mobiltelefonsystem, säger Urban.

Text: Helena Andersson
Foto: Björn Seger



Joseph Supanish, Bengt Erniger och Urban Dahlin i "systemakuten". Här går man dagligen igenom alla felrapporter. De i projektet som jobbar på annan ort, exempelvis Gävlefabriken eller Luleå finns med per telefon.

Kraft till GSM i senaste modell

Kraften till den digitala GSM-basstationen levereras av Ericsson Components. Där har mikroelektroniken för första gången fått en central roll. Gemensamt har divisionerna kraft, mikroelektronik och utveckling skapat en strömförsörjning av senaste modell.

Ericsson Components var inne i ett intensivt skede med ett projekt för morgondagens strömförsörjning för GSM-radiobasstationer. Då kom order från Mannesmann Mobilfunk – tidigare än man väntat.

Plötsligt gällde det att kapa sex månader i tidsplanen. Klara mål, klara direktiv och ett spännande

uppdrag födde entusiasm i konstruktions- och produktionsleden.

– Det har inte funnits en minuts utrymme att skjuta problemen åt sidan, säger Eva Svensson, chef för en av avdelningarna inom mikroelektronikproduktionen.

Huvudsyftet med strömförsörjningsprojektet har varit att sänka utvecklingskostnaderna, produktionstiden och antalet komponenter med 50 procent.

Det övergripande konstruktionsansvaret har Kraftdivisionen i Kungens Kurva, beställare i projektet. Hjärtat i systemet är en likriktare i mikroelektronik.

Kombinationen av mikroelektronik och kraftteknologi ger Ericsson en klar fördel i utvecklingen av strömförsörjning och en starkt ställning.

Text: Inger Bengtsson

Färggladare basstationer

GSM-basstationerna får färg och därmed tar affärsområde Radio-kommunikation första steget mot morgondagens Ericsson-produkter. I en off-white färg med blågrön dekor ska de nya basstationen färggilla siterna i Tyskland, England och övriga åtta länder där ERA har GSM-kontrakt.

Det framtida byggsättet, Metric, ska ge Ericsson en gemensam produktprofil för kund och användare där färg och form blir samstämmigt.

– Våra produkter är det mest frekventa verktyget när det gäller att skapa den bild vi vill ge av

företaget. I det gemensamma Ericsson är det viktigt att vi ger en likartad produktprofil oavsett vilket affärsområde som levererar, säger Nils Backman, en av de engagerade i BR:s designråd.

Metric är ett modulärt byggsätt där tex AXE-enheter, radio- och kraftenheter kan byggas ihop i en skåpenhet. Genom Metrics karaktäristiska färg och form ska kunder och användare lätt känna igen en Ericsson-produkt.

Koordinerad design

– Hos kunden kan det vara en och samma person som använder sig av både våra EBC telefoner, mobilradio- och Mobitext-terminaler. Genom att inom hela koncernen arbeta fram en koordinerad design hjälper vi kunden att känna sig hemma bland våra produkter och därmed poängte-

rar vi samhörigheten inom "ett" Ericsson, menar Nils.

Övergången till Metric blir mjuk. Till en början med en färgmässig samstämmighet, framöver ska produkter som hör ihop – exempelvis AXE-växlar och radiobasstativ – också likna varandra till utseendet.

– Det här innebär ett nära samarbete över gränserna mellan designråden som bildats på varje affärsområde.

Både Företagskommunikation och Publik Telekommunikation har kommit en bra bit på vägen med produkter framtagna efter en koordinerad design. Exempel på detta är MD 110, både växlar och telefoner, vissa kraftprodukter och ett program för AXE-växlarna.

Text: Helena Andersson



Projektledare för monolit i strömförsörjningsprojektet, Christer Andersson på Ericsson Components i layout-diskussioner med kollegorna Zsolt Thot-Pal, Stefan Carlberg, Eddie Sanjuanello och Marie Maibert. Foto: Maria Petersson.



Från operatörsbordet i ledningsbilen sköter Stefan Hellqvist, sambandsoperatör vid Brandkåren i Stockholm, all radio- och telefonkontakt via en smidig radioväxel. Ett effektivt samband är avgörande vid räddningsaktioner och det får absolut inte vara så otympligt att det blir ett hinder.

Brandkårens "omöjliga" kommunikation

– Vi har fått det system vi ville och lite till, säger brandingenjör Olle Wennström, som är mycket nöjd med Ericssons specialkonstruerade lösning för ledningsbilarna.

– Vi vände oss först till en annan firma, men fick svaret "Nej tack, det där är omöjligt, glöm det!" Men vi var envisa och visste vad vi behövde.

I brandkåren gäller snabbhet och effektivitet. Man har vid larm 90 sekunder på sig att vara helt klar och sitta i utryckningsfordonet på väg från stationen. Och inom tio minuter ska den första vattenstrålen riktas mot branden.

Men Brandkårens räddningsarbete må vara aldrig så snabbt om det inte också är effektivt organiserat. Med snabba kommunikationer. Det operativa sambandet ska ut till skadeplatsen lika fort som släckningsstyrkan och ha full kapacitet från start. Räddningsledaren ska inte samtidigt behöva vara sambandsoperatör, han ska fatta beslut. Och sambandet får absolut inte vara så invecklat att det blir ytterligare ett problem att lösa vid räddningsarbetet.

Arbetsredskap

– Sambandet är ett arbetsredskap, säger Olle Wennström, brandingenjör vid Johannes brandstation i

Stockholm och ansvarig för sambands- och ledningsfrågor.

Många andra ledningsbilar är fulla med fin och dyr kommunikationsutrustning, men operatören kan ändå bara använda en radio eller telefon i taget. Vi har börjat i andra änden. Vi visste vad vi ville ha, vilket samband som behövdes för vårt sätt att leda räddningsoperationer och vi har fått ett smidigt system.

Johannes brandstation har nu två ledningsbilar med unik installation. Där kommunikationsutrustningen är mer värd än själva bilen och där den kan plockas ur skalet och sättas in i en ny bil om det skulle behövas.

Operatören

Ericsson Radios service och installationsavdelning i Kista löste problemet under Ingemar Hagengrans ledning. Ett antal standardprylar har kopplats ihop via en speciellt framtagen radioväxel på ett operatörsbord.

Operatören i ledningsbilen är en nyckelperson vid räddningsarbetet. Han har minst sex års grundtjänst som brandman, påbyggt med intern utbildning. Han kan nu sitta vid sitt operatörsbord och "spela hela pianot samtidigt".



Ericssons Radios Service- och installationsavdelning utrustade brandkårens ledningsbilar. F v Thomas Lindquist, Odis Odenstig, Lasse Eng, Ingemar Hagengran och Anders Oderman.

Mobiltelefonerna, fyra radiokanaler, den trådbundna kommunikationen mellan ledningsbilarna mm. Han har headset (hörlurar) och störs inte av ropen runtomkring.

– Utvecklingen har gått väldigt snabbt, berättar Olle Wennström. Våra bilar är ett och tre år gamla (de förbättras hela tiden), men vi behöver bara gå tillbaka till 1983-

84 för att hitta system där man i princip ropade hallå till varandra i bakelitlurar. Då var radio något för befäl, nu är det något som varje gubbe måste ha.

Flexibelt

De två ledningsbilarna rycker ut inom stora delar av Stockholms län. De kan arbeta var för sig eller tillsammans, hopkopplade, vid större räddningsaktioner.

I bil 102 sitter då radiooperatörerna, i 103:an befälet med sinsemellan snabbtelefonförbindelse och högtalaranläggning. Därifrån hålls också radiokontakt via komradio (C600 Maxicom) med rökdykarna och släckningsbilarna på platsen. (Rökdykarnas radioapparater har också larmfunktion som varnar om han skulle sluta röra sig.)

Dessutom finns mobiltelefoner, NMT 450 och 900, för förbindelsen med ledningscentralen, som sitter på Johannes brandstation. (För ökad kapacitet, men mobiltelefonerna är inte heller lika lätta att avlyssna som den öppna radiotrafiken) Ett sent tillägg på NMT 450 är fax, som ger möjlighet att få skisser och beskrivningar över lokaler.

Till systemet kommer också möjligheter att få förbindelse med polis, marin, lokalradio etc. Hög flexibilitet och möjlighet att i varje situation koppla upp sig mot vad som behövs.

Brandkåren är nöjd och bilarna har väckt uppmärksamhet långt utanför Sveriges gränser.

Ericssons styrka

– Det är i komplicerade fall av det här slaget som Ericssons kunskap kommer till sin rätt, säger Per Körner på ECS (Ericsson Mobile Communications), som skrivit ramavtalet med Kommentus (gamla Kommunsamköp).

– Allt är hantverk och RSS, Ericsson Radios serviceavdelning har lyckats få en mångfald av tekniska system att fungera ihop. Deras kunighet tillsammans med bra produkter, stort tillbehörsortiment, försäkringar och serviceavtal etc fungerar alla ihop som kuggar i ett hjul.

Ericsson har sen flera år ramavtal med Kommentus, som tillvarar (i synnerhet de små) kommunernas intressen. Med råd om priser, produkter, service etc. För ECS är det viktigt att vara godkänd leverantör och stå med i Kommentus inköpsguide, som ges ut två gånger om året.

Inom kommunerna finns stora serviceorganisationer varav brandväsendet är en. Varje kommun har en brandstation och de är alla i behov av radio och mobiltelefoner.

Text: Lars Cederquist
Foto: Björn Seger

"Ericssons" tekniska attaché i San Fransisco

Han är Ericsson-teknikern som hösten 1988 blev Sveriges tekniske attaché i världens elektronik-hudstad San Fransisco.

Men när han i sitt anspråkslösa chefsbås på Montgomery Street i San Fransisco ska förklara vad det innebär, då handlar det lika mycket om kultur och religion som om mikroelektronik och systemutveckling.

– Det finns ett mycket klart samband mellan företags och länders tekniska och industriella framsteg och deras kultur och religiösa historia.

Sveriges tekniska attachéer har som uppgift att "förse svenska företag, organisationer och myndigheter med teknisk, vetenskap- och industriell information". Syftet med detta är att de ska "bistå i strävanden att vidmakthålla och förbättra industrins konkurrenskraft". Allt enligt en officiell beskrivning av verksamheten.

– Då är naturligtvis frågan hur man uppnår detta syfte, säger Philippe Charas. Han menar att de tekniska attachékontoren naturligtvis inte bara ska "skicka hem" tekniska nyheter och förädla dessa. Viktigare är att hitta förklaringar till tekniska nyheter och framsteg.

– Mina unga medarbetare och jag jobbar mycket med att identifiera tekniska och kulturella orsaker till att exempelvis japan går framåt i USA medan svensk export stagnerar. Attachékontoret i San Fransisco är specialiserat på informationsteknik och tele-teknik. Det fungerar i praktiken som ett konsultföretag för det svenska näringslivet och har mer än full beläggning.

Philippe menar att Sverige generellt har hög kvalitet på produkter och att vi är snabba på att ta till oss ny teknik. Men vi har det betydligt sämre med effektivitet och lönsamhet inom produktionen. Vi skaffar oss ofta ny teknik innan vi har lärt oss behärska det vi redan har.

Specialområde

Philip Carras arbetade i tretton år på Ericsson i Mölndal. De sista åren som chef för Avdelningen för mikroelektronik. Från den tiden har han med sig ett antal specialområden som han undersöker.

– Ett är begreppet "time to market" och vad det betyder i praktiken. Alltså tiden från idé till

färdig produkt. Amerikanerna är mycket snabbare än vi och klarar bättre överlappningen från konstruktion till produktion.

Philippe skulle önska att vi svenskar vore lika snabba som amerikanerna på att ta till oss och acceptera andra kulturer.

Olikheter och olika synsätt är en styrka

– Kulturblandningar gör att man ser helt nya saker, får nya produktidéer och nya värderingar, säger han i bruset från krigsdemonstrationer på gatan 20 våningar ner. Själv är Philippe ett bra exempel på kulturblandning. Pappan var tysk jude, men Philippe är född och uppväxt i Sverige. Han har bott några år i Holland och är nu inne på sitt tredje i Kalifornien. Philippe talar ett halvdussin språk och tycker att filosofi och livsåskådning är bland det mest spännande som finns. Hemma i Göteborg var han en passionerad biodlare.

Blandkultur

– När det gäller att lära den kulturella mångfalden, så har vi i Sverige mycket att lära av Kalifornien i allmänhet och San Fransisco i synnerhet, framhåller Philippe.

Han berättar om blandkulturen i San Fransisco. Omkring 15 procent av invånarna i San Fransisco-området är asiater eller av asiatiskt ursprung. Vid det framstående Berkeley-universitetet är hela 25 procent av eleverna och 40 procent av doktoranderna asiater.



Philippe Charas, tidigare tekniker på Ericsson, nu Sveriges tekniske attaché i San Fransisco.

Positiva olikheter

I Kalifornien, och speciellt då i San Fransisco, tar man vara på invandringen på ett mycket positivt sätt. Blandkulturen är där motorn i den kreativa processen. Philippe tycker att vi i Sverige borde lära oss av detta.

– Här är olikheter och olika

synsätt en naturlig styrka i det som växer fram menar Philippe. I Sverige är det främmande ofta något farligt som man skyddar sig mot. Men vill vi njuta frukterna av en hög levnadsstandard och ett vitaliserat samhälle, så får vi lämna utrymme för andra dynamiska kulturer.

Samtidigt som Philippe filosoferar om Sverige och svensk kultur, så vill han inte uppfattas som en gnällig utlandssvensk som rackar ner på allt därhemma.

Egentligen kan hans Sverige-bild sammanfattas i att vi har mycket bra förutsättningar, som inte alltid tas tillvara på bästa sätt.

Flyttar hem

Philippe flyttar i höst hem till Sverige och Göteborg, även om det ännu inte är helt klart var han ska jobba. Han kommer hem med mycket kunskap och med en hel del tankar om den nya tidens företagsledare. Den inneboende styrkan i kulturell mångfald, sambandet mellan rätt organisation och hög produktkvalitet och stora företags svårighet till förändring är andra insikter Philippe har med sig i bagaget hem.

Text: Bengt Plomgren

Detta gör Sveriges Tekniska Attachéer

Sveriges Tekniska Attachéer är en offentlig stiftelse som har till uppgift att bevaka den teknisk-industriella utvecklingen i vår omvärld, och rapportera om den till företag, myndigheter och organisationer i Sverige.

Sverige har haft tekniska attachéer sedan slutet av andra världskriget, då Ingenjörsvetenskapsakademien, IVA, sände

en person till USA för att studera och rapportera om de tekniska framsteg som gjorts under krigsåren.

Statligt finansierat

Under de följande decennierna växte verksamheten, allt fler tekniska attachékontor tillkom och en större del av verksamhe-

ten finansierades med anslag från staten. År 1981 bildades Stiftelsen Sveriges Teknisk-Vetenskapliga Attachéverksamhet av svenska staten, genom Industridepartementet, och IVA.

Idag har Sveriges Tekniska Attachéer tolv utlandskontor i nio olika länder, och ett kontor i Stockholm. Sammanlagt har

verksamheten ett 70-tal anställda i utlandet, varav cirka 45 är kvalificerade tekniker med hög teknisk utbildning och erfarenhet från svenskt näringsliv.

Verksamheten betalas till knappt två tredjedelar med anslag från staten, och den resterande delen täcks med egna inkomster från bland annat publikationer och uppdragsverksamhet.

Den återfunna överrocken



I förra numret av tidningen bad vi om hjälp med att göra våra spalter lite roligare att läsa. Det finns bevisligen många roliga historier i omlopp som handlar om sådant som Ericsson-anställda upplevt i tjänsten. Du som har något kul att berätta om Dina egna upplevelser eller andras, hör av Dig till redaktionen! Först på plan är Ivar Jarkander, före detta HF/Dpu. Han får ett stiligt penn-set som tack för att han gjorde sig besväret och skickade oss sin historia!

” I slutet av 1970-talet var jag i Bulgarien för att undersöka om några fabriker där hade lämplig produktionsutrustning för att tillverka vissa Ericsson-produkter. Jag hade rest runt i landet i några dagar och före hemresan blev jag inkvarterad i ett stort nybyggt hotell ca 10 km från centrum i huvudstaden Sofia.

När jag nu var i Sofia så kunde det vara intressant att se de centrala delarna av staden, tänkte jag. Därför gick jag ned i hotellvestibulen för att beställa en taxi. Utanför hotellet stötte jag på en tysk kille som undrade om vi kunde dela på en taxi in till centrum. Han var på gott humör och berättade att han just hade sålt svetsutrustning för 15 miljoner D-mark åt ett svenskt företag som han jobbade åt. Han undrade också varför jag bodde härute i ödemarken – själv bodde han naturligtvis på hotell Bulgaria i centrum...

Dagen därpå – efter ett sammanträde på förmiddagen – skulle jag åka hem klockan tre. Ute på flygplatsen var det packat med folk. På grund av reparationsarbeten skulle alla avgångar starta just klockan tre. Jag armbågade mig fram till tax-free och just när jag handlade hörde jag i högtalaren utropet:

– Omedelbar boarding Zürich! Det var

mitt plan. Jag tog påsen och skyndade mot utgången.

Planet stod startklart där utanför. Just när jag skulle sätta mig, upptäckte jag att jag glömt min överrock vid tax-free butikens disk.

Dörren till cockpit stod öppen och piloten rusade motörerna. Jag förklarade snabbt situationen, men det var omöjligt. Jag såg ju själv hur mannen i röda mössan viftade med spadarna!

Men, för Ericsson får ingenting vara omöjligt. Jag försökte igen:

– Det står en markvärdinna nedanför dörren, kan inte hon hjälpa mig? Det går fort – please! Dörren öppnades, jag förklarade att det låg en mörkblå överrock på disken vid tax-free... Flickan rusade iväg och återkom straxt springande med en rock. Dörren öppnades och hon kastade upp rocken. Jag tog den och gick och satte mig. Då upptäckte jag att det inte var min rock!

I Zürich anmälde jag min egen rock som försvunnen. En närmare undersökning av den rock jag fått istället avslöjade ett märkligt faktum: I rocken låg en hotellräkning från hotell Bulgaria och ett taxikvitto från Hannover. Rocken måste tillhöra tysken jag träffat kvällen innan!

Hemkommen till Sverige ringde jag till

ESAB och undrade om de hade representation i Tyskland. Jo, svarade man där, det fanns ett kontor i Hannover. Då undrade jag hur representanten för öststaterna såg ut – var han månne ljus med glasögon?

Jodå, signalementet var riktigt. Då förklarade jag för den förvånade ESAB-rösten att jag hade en överrock i min ägo som tillhörde deras östeuropa-representant. Och kan ni tänka – på ESAB fanns en man som skulle resa till Hannover veckan därpå. Rocken kunde därför hämtas upp vid Telefonplan för vidare befordran till den säkert något konfunderade ägaren!

Min egen rock då? Jo, den kom tillbaka efter en vecka, i en stor kartong från Swiss-air.

Har Du hört den där om...

Slös inte bort dina goda Ericsson-historier på dina närmaste vänner. Skicka dem till Kontakten istället, eller ring och berätta...

Var inte ledsen över vinsten!

Börsmäklare och investerare är sällsamma figurer. När de träffas på aktiemarknaden tycks de bryta mot logikens alla regler. Deras reaktioner på sådant som händer i omvärlden är svåra att förutsäga. När luftkriget mot Irak bröt ut, sköt börskurserna i höjden och när det efterlängttade beskedet om "eld upphör" nådde oss, var börstens första reaktion att sänka kurserna.

Vad som händer i börshuset och framför börsterminalerna runtom i världen är förstås viktigt för alla som arbetar i ett storföretag. Särskilt om företaget är ett av de allra största på

TILL
SIST

AV LARS-
GÖRAN HEDIN



börser. Därför är det inte förvånande att många inom Ericsson låter sig ryckas med i börstens reaktioner och påverkas utav dem.

Förra månaden, när Lars Ramqvist kunde presentera det preliminära bokslutet för 1990, var det många – närmare bestämt ungefär 70.000 Ericsson-anställda runtom i världen som hade all anledning att sträcka stolt på sig. Koncernens beräknade vinst för fjolåret var ju den högsta någonsin och dessutom ett av de fåtaliga glädjetecknen på en annars tämligen dyster svensk näringslivshimmel.

De som i vanlig ordning var väl informerade om de strålande siffrorna för 1990 kände säkert också den här välförtjänta stoltheten, men för övriga Ericsson-medarbetare är det risk för glädjen uteblev.

Vår VD Lars Ramqvist för vidare den tradition av yttersta försiktighet som länge varit Ericssons kännemärke. Därför passade han själv på att försöka dämpa optimismen när rekordresultatet presenterades. Han sade till pressen att det skulle bli svårt att "överträffa" 1990 års rekordsiffror under innevarande år. Det budskapet förvrängdes i flera fall till att det skulle bli svårt att "uppnå" rekordsiffrorna. En härfin skillnad, men kanske var det den som gjorde att börskurserna reagerade som de gjorde: Minus 22 kronor blev noteringen för Ericsson B fria denna dag – tala om antiklimax!

Kursrasen blev av allt att döma en kalldusch för många anställda. I kombination med Ramqvists försiktiga varningsord om 1991 tycks effekten ha blivit en allmän deppighet på sina håll.

OK, inga träd växer upp till himlen, men Ericsson har kommit en bra bit på vägen, tycker jag. Och om det så skulle vara svårt att överträffa ett rekordresultat under ett år då större delen av det svenska näringslivet går på knäna och redovisar minussiffror, så är väl det inget att hänga med huvudet för!

Nej, gaska upp er ni som känner er deppiga! Ni har varit med och gjort Ericsson till ett av de få glädjämnen som finns på den svenska börsern idag. Det ska ni ha all ära av!