

Kontakten

ERICSSON 

TIDNINGEN FÖR OSS INOM ERICSSON I SVERIGE

NR 6 • 1991

Spanska fabriken rullar igång

Se mitten



LÄS MER OM:

Ett stort ÄPPLE

i Ericssons korg

Staden som kallas "the big Apple" – New York har nu definitivt intagits av Ericssons teknik på mobiltelefonsystem-sidan. I slutet av juli tog Ericssons mobiltelefonsystem över efter ett system från ärkerivalen Motorola.

Sid 5

INSIDERS under uppsikt

Den nya insider-lagen har gjort det svårare för folk med tillgång till kurspåverkande information att göra klipp på börsen. Finansinspektionen, har många Ericsson-namn på sina insiderlistor.

Sid 6

Nära ÖGAT förTelecom

ISO 9000-revisionen hos Ericsson Telecom i slutet av förra året kunde ha slutat riktigt illa. Kvalitetsrevisorerna slog ned på att det inte genomfördes internrevisioner tillräckligt ofta.

Sid 10

DECT står för dörren

Den länge emotsedda europeiska standarden DECT har kommit långt på vägen. Läs om vad DECT är och om spelet kring DECT, en standard som får stor betydelse för Ericsson de närmaste åren.

Sid 21

Vinstmaskinen bromsas upp • sid 4

ERIPAX i internationellt datanät

■ Det välkända kemiföretaget Henkel har valt att basera sitt internationella datakommunikationsnät på ERIPAX. Den första ordern omfattar 19 noder, PS500 och PS10, som placeras i Tyskland, Frankrike, Italien, Belgien, Nederländerna, Spanien, Österrike, Ungern, Tjeckoslovakien och Jugoslavien. Ordern omfattar även en NM400, som kommer att placeras i Düsseldorf, där Henkel har sitt internationella huvudkontor.

Transmissionsorder till England

■ Ericsson Limited, Ericssons helägda dotterbolag i England har fått en order på transmissionsutrustning till British Telecom.

Ordern, som är värd cirka 100 miljoner svenska kronor innebär en utökning av affärsrelationen till BT till att innefatta även transmissionsutrustning förutom de AXE 10-växlar som redan levererats till BT:s modernisering av telenätet.

Ericsson fick ordern tack vare att produkterna motsvarar BT:s rigorösa utvärderingskriterier och att de klarar av BT:s specifika tekniska krav.

Under de närmaste fem åren kommer BT att införa ett synkront transportnät baserat på nästa generation transmissionsutrustning.

Scouter ska ringa trådlöst i Holland

■ Ericsson levererar ett trådlöst kommunikationssystem med mer än 700 telefoner till holländska scoutförbundet, arrangör för World Scouting Jamboree 1995. 30 000 scouter från hela världen förväntas komma till jamboreen som hålls i Dronten i Nederländerna.

Systemet kommer först att användas vid den europeiska jamboree som anordnas 1994, som ett test inför internationella jamboreer året efter.

Jugoslavien köper BusinessPhone

■ Polisen i Zagreb har köpt ytterligare 42 BusinessPhone 90 som placeras på polisstationer i staden. Tidigare finns ett tiotal system.

Ericsson-växlar lär sig prata

Utbudet av applikationer till MD110 och BusinessPhone har förstärkts ytterligare. Nyheten är rösthantering. Voice 100 heter systemet, som nyligen lanserades internationellt.

För att komplettera sitt utbud med rösthantering valde Ericsson Business Communications att sluta ett OEM avtal med det amerikanska företaget VMX, ett av de absolut största inom området i USA. Avtalet ger Ericsson rätt att marknadsföra och sälja VMX-produkter över hela världen.

I USA har rösthantering länge varit en självklar del i ett företags kommunikationssystem. Nu börjar Europa och övriga världen komma ikapp USA på området.

– Vi ser en otrolig marknadspotential för dessa produkter och applikationer, säger Hans och

hänvisar till en undersökning gjord av amerikanska Probe, som uppskattar att europamarknaden för rösthantering är värd totalt ungefär 147 MUSD i år och att värdet stigit till cirka 640 MUSD 1994.

Voice 100 lanserats internationellt är det minsta systemet i produktlinjen. Under hösten lanseras de övriga, större systemen. Hela linjen kommer att säljas som applikationer till MD110, BusinessPhone 150 och BusinessPhone 90.

Ericsson hjälper kunden att finna rätt lösning och konfiguration samt erbjuder utbildning, stöd och service i olika nivåer.

Mångsidig

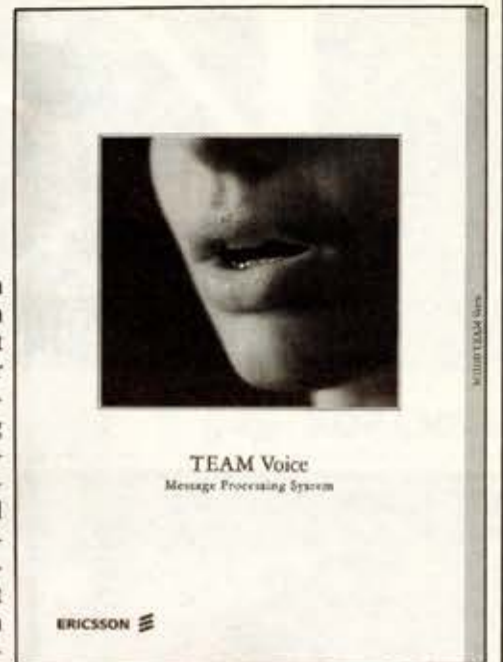
Rösthanteringen erbjuder en mängd funktioner. Den kan användas som s k röstbrevlåda, som fungerar ungefär som en telefonsvarare.

Mer avancerade användningsområden är bland annat sk automatiskt första svar. Rösthante-

ren fungerar då som en telefonist, den som ringer kan genom att trycka på de knappar rösten anger på sin telefon själv koppla sig rätt till försäljningen eller serviceavdelningen eller till en riktig växeltelefonist. Växeltelefonisterna kan på så sätt bättre ta hand om dem som verkligen behöver hjälp.

En annat sätt att använda rösthanteraren är sk frågor och svar. Ett exempel på detta är Försäkringskassans automatiska sjukskrivning. Andra användningsområden kan vara orderhantering och biljetteställning.

Systemen är mycket flexibla. Röstapplikationerna skräddarsys efter den enskilda kundens behov. Möjligheterna är oräkneliga och fördelarna ett företag



B- och K-divisionerna har gemensamt tagit fram en ny broschyr om rösthantering.

vinner genom att skaffa en röstapplikation är många.

– Internt ökar effektiviteten eftersom medarbetarna alltid kan nå varandra. Det är enkelt att spela in, lyssna, lämna besked, säger Hans, som liknar röstbrevlådan vid Memo. De har i stort sett motsvarande funktioner.

Maria Rudell

BusinessPhone in på nya marknader

BusinessPhone 150 förses med digitala anslutningar till det publika nätet. Detta kommer att göra systemet än mer konkurrenskraftigt och öppna möjligheter att komma in på nya marknader.

Den sista skälvande dagen innan semestrarna började, beslutade ledningsgruppen för B-divisionen inom Ericsson Business Communications att satsa på att vidareutveckla BusinessPhone 150. Systemets nuvarande analoga anslutningar till det publika nätet ska bytas ut mot digitala trunkar.

– Utan den digitala anslutningen hade produkten varit närmast död inom två år, säger Sven Killander, ansvarig för produktlinje System inom B-divisionen.

Digitalt är billigare

Bakgrunden till detta är den snabba digitala utbyggnaden i de publika näten. Telefövaltningarna är inte intresserade av analoga anslutningar, eftersom digitala är mer kostnadseffektiva för dem. Speciellt svårt skulle det bli att få tillstånd att ansluta dagens Busi-

Ökad konkurrens- kraft tack vare digitala anslutningar

nessPhone 150, som dessutom signalerar på en Ericsson-utvecklad kod.

Enkel uppdatering

Arbetet som krävs för att uppdatera produkten är inte av någon större omfattning.

– Vi byter ut de komponenter som kodar systemet till standardkretsar och övergår till signalering enligt standardiserade protokoll, säger Sven. Programvaran i systemet behåller vi oförändrad.

Leveransstart 1993

Redan i början av 1993 räknar divisionen med att kunna leverera de första systemen med digitala trunkar.

– Det är en liten ändring som

kommer att få stora effekter, konstaterar en optimistisk Lennart Detlefsen, chef för B-divisionen. Han tror på ökad försäljning och förbättrad lönsamhet.

Ökad konkurrenskraft

– Fortfarande har ingen konkurrent en produkt som kan mäta sig med BusinessPhone 150 när det gäller funktionalitet och användarvänlighet. Med de digitala trunkarna ökar vi konkurrenskraften. Det blir ett mer framtidsorienterat system och nya marknader öppnas. Stora marknader som England, Tyskland och Spanien där produkten inte finns idag eftersom den inte godkänns i sin nuvarande form.

Ytterligare en effekt av utvecklingen blir att telefonapparaterna till MD110 även kan användas för BusinessPhone 150, vilket leder till större tillverkningsvolym och sänkt kostnadsnivå. Produktionen av den speciella telefonapparaten, DIALOG 750, som används tillsammans med det mindre systemet idag kommer att fasas ut samtidigt som de nya systemen börjar tillverkas.

Maria Rudell

Landsbygds- order från Ungern

■ Ericsson har fått ytterligare order på teleutrustning till Ungern. I början av juli tecknades ett kontrakt på ett s k ruralprojekt, ett projekt för den ungerska landsbygden. Kontraktet var värt 80 miljoner.

Kontraktet gäller ett nyckelfärdigt projekt i Mohacs i södra Ungern. All utrustning skall vara färdigleverad och klar att ta i drift under mitten av 1993.

Parallellt med det nya kontraktet, pågår arbetet med att offerera och leverera merparten av de drygt 1,5 milj telelinjer som skall vara klara under den kommande femårsperioden.

ERE och Titan bildar bolag

■ Ericsson Radar Electronics, ERE, planerar att gå samman med sin amerikanska samarbetspartner Titan om ett nytt bolag.

Förutsättningen är att ERE kammar hem den stora ordern om markburen radar som man just nu är med och krigar om i USA.

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.

Omslagsbild: Thord Andersson.

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

Tryck: Aftonbladet, Göteborg 1991.

Ericsson Cables flyttar tillverkning

Ericssons Cables produktion i Kungsbacka ska läggas ned. 150 anställda berörs av nedläggningen. Produktionen flyttas till de båda fabriker i Falun och Hudiksvall.

150 sägs upp i Kungsbacka

Styrelsen för Ericsson Cables AB har beslutat inleda MBL-förhandlingar om en koncentration av kabeltillverkningen i Sverige till företagets fabriker i Falun och Hudiksvall och nedläggning av fabriken i Kungsbacka.

Nedläggningen berör 150 arbetare och tjänstemän. Samtidigt skapas ett antal nya arbetstillfällen i Falun och Hudiksvall. Dessa kommer med förtur att erbjudas Kungsbackapersonalen.



Vid Ericsson Cables fabrik i Kungsbacka produceras s k specialkabel. Den tillverkningen kommer nu att flyttas till Falun och Hudiksvall.

Koncentreringen av kabeltillverkningen förväntas innebära en avsevärd höjning av effektiviteten inom Ericsson Cables svenska produktion.

– Dessa rationaliseringseffekter måste tillvaratas för att vi fram-

gångsrikt ska kunna möta en föränderlig kabelvärld med ökad konkurrens och friare handel över gränserna, säger Lars Berg, VD i affärsområde Kabel och Nät.

– Genom lägre utvecklings- och produktionskostnader kan vi vi-

dareutveckla vårt Kungsbacka-sortiment, samtidigt som vi skapar förutsättningar för ett aggressivare agerande på marknaden. Det behövs för att trygga vår fortsatta tillväxt såväl i Sverige som i Europa.

Viktig order från Colombia

I slutet av juli var det klart att Ericsson fått en order på leverans av lokala och transit-växlar till Colombia. Ordern är värd 130 mkr och är en i raden av de stora order Ericsson fått i landet den senaste tiden. Det sammanlagda värdet av orderstocken från Colombia uppgår till 280 miljoner kr. Ericssons traditionellt starka ställning befästs därmed ytterligare.

Den nu aktuella ordern omfattar en tredjedel av de 490 000 nya linjer som det colombianska televerket skall installera.

Mats Ahlbom är marknadsansvarig för Colombia för Ericsson Components. Tillsammans med kollegorna från Ericsson Telecom har Mats arbetat hårt på att ta hem ordern. Components andel är 5 miljoner kronor.



Kraft på försök till Bundespost

Tyska televerket Bundespost har visat intresse för Ericsson Components kraftsystem. Det kan vara ett inlägg på tyska marknaden, anser Louis Masreliez, marknadsansvarig i Tyskland. Det är första gången Ericsson kraft ingår i planerna för tysk publik telefoni.

Även Tyskland har idag en avmonopoliserad telefonimarknad. Kraftleverantörer har tidigare va-

rit idel tyska, men idag öppnar sig möjligheter även för utländska leverantörer. En viss andel ska köpas från annat land.

Bundespost vill ha ett högfrekvent system med 60V likriktare. Övriga världen använder 48V och Ericsson Components kraftdivision har därför specialkonstruerat ett 60V system för den tyska marknaden.

Systemet ska denna gång inte strömförsörja AXE-stationer utan SEL (tyska Alcatel) och Siemens telefonväxlar.

Bundespost har varit Europas största arbetsgivare med 500.000 anställda. Sen något år är det indelat i Post, Telekom och Bank. Tyskland är en av världens största telekommarknader.

Inger Bengtsson

ENE blir dubbelt så stort

Ericsson Network Engineering AB har övertagit anläggningseenheten inom Bofors Electronics AB. Affären innebär att Ericsson övertar 180 anställda i Kista och en verksamhet som omsätter ca 130 miljoner kr.

Bertil Strid, VD för Ericsson Network Engineering AB ser mycket positivt på den fördubbling av ENE som affären innebär.

– Vi får nu en mycket stark hemmamarknadsorganisation. I ett slag blir vi dubbelt så stora. Vi blir dessutom mer flexibla och mångsidiga inom vår marknadsnisch.

– ENE bygger alla slags kommunikationsnät för tal-, data- och bildöverföring. Speciellt stärks kompetensen i fråga om transmissions- och radiolänknätsbyggnad. Det är särskilt viktigt för koncernens möjlighet att ta hem exportprojekt inom detta område.

Den nyförvärvade enheten kommer under hösten att flytta till nya lokaler i Järfälla. Efter samgåendet har Ericsson Network Engineering AB 350 anställda och en årsomsättning på drygt 350 miljoner kronor.

NYTT I TELEBRANSCHEN

Delning hot mot British Telecom

Det brittiska televerket, British Telecom, kan komma att delas upp i två olika bolag – ett för inhemsk och ett för internationell trafik. Orsaken är att den brittiska regleringsmyndigheten på teleområdet, Oftel, anklagar BT för att diskriminera sina konkurrenter. Därför ska BT delas upp i två bolag som inte ska kunna gynna varandra på konkurrenternas bekostnad.

Förslaget påminner om när AT&T i USA delades upp i mitten av 80-talet. Världen största företag med mer än en miljon anställda blev då istället de sju Bellbolagen, vart och ett större än svenska Televerket.

British Telecom är numera till hälften privatiserat. Samtidigt har den brittiska marknaden avreglerats så att man fått konkurrens om den brittiska marknaden för publika telekommunikation av företaget Mercury.

Biltillverkare satsar på tele

Japanernas framgångar på bilmärknaden har inte lämnat de europeiska och amerikanska konkurrenterna någon ro. Nu satsar en av de framgångsrika japanerna, Nissan Motor, på telefoni. Vad månede komma ut av detta?

Tillsammans med DDI, en av Japans två privata mobilteleoperatörer, skall Nissan bilda ett företag som skall erbjuda mobilradiotjänster. Den japanska marknaden för mobil telefoni växer oerhört snabbt. Antalet abonnenter ökade förra året från 450 000 till 900 000.

Medintressenter i det nya företaget är bl a British Telecom och Motorolas japanska dotterbolag.

Danska mobiltelefoner till Tjeckoslovakien

2 250 Dancall-telefoner har beställts till det nya mobiltelefonnätet i Tjeckoslovakien. Dancall betecknar ordern som betydelsefull, trots att den är förhållandevis liten.

Om fem år förväntas nämligen mobilnätet i Tjeckoslovakien att betjäna ca 80 000 abonnenter. Då är det bra att ha varit med och levererat apparater redan från början, resonerar danskarna.

Ordern från Tjeckoslovakien är resultatet av ett intensivt arbete med att bearbeta flera länder i Östeuropa. Apparaterna kommer i första hand att utnyttjas som "fasta" apparater. 300 000 tjeckoslovakier står nämligen i kö för att få telefon. Det går snabbare och blir i flera fall billigare att bygga ut mobiltelefonnätet där köerna är som störst.

Det tjeckiska mobiltelefonnätet byggs upp av ett tjeckiskt-amerikanskt konsortium, Euro-tell.

En förändring till det bättre hoppas vi att våra "Nyhetsidor" i början av tidningen skall vara. Här samlar vi senaste nytt från Ericsson-koncernens alla hörn, blandat med nyheter från televärlden runt omkring oss. Många har efterfrågat information om vad Ericssons konkurrenter har för sig,

Fler nyheter i tidningen!

så vi ger plats för sådana nyheter också.

Vi samlar materialet till nyhetsidorna från många olika källor - koncernens pressreleaser, tips om våra redaktörer snappar upp och

andra media. Du som läsare kan hjälpa oss att göra nyhetssidorna ännu bättre och mer "nära" dig. Det gör du genom att tipsa om oss aktuella händelser i din närhet eller genom att skicka oss press-

urklipp och annan skriftlig information som vi kan använda. Hör av dig till Ericssons koncernredaktör Lars-Göran Hedin, tel 08/7199868 eller till redaktören för din affärsområdestidning. Du hittar telefonnumret i redaktionsrutan nederst på sidan här intill.



Vi investerar för framtiden

Det gångna halvåret har i hög grad präglats av den världsomspännande konjunktursvackan. Ericsson har inte kunnat undgå verkningarna utav den. Konkurrenstrycket i vår bransch har hårdnat, samtidigt som upphandlingar av telekommunikationer har senarelagts på många håll. Följden har blivit minskad ordergång inom de flesta av koncernens verksamhetsområden. Trots denna dystra bild av marknaden, redovisar vi nu vårt näst bästa halvårsresultat någonsin. Det är ett gott bevis på Ericssons starka position.

Första halvåret 1991 har också präglats av mycket tunga investeringar. För att vi ska kunna förbli ledande inom våra viktigaste teknikområden, har vi satsat ytterligare miljardbelopp på forskning och utveckling och på marknadsanpassning av våra system. Denna ökade satsning motsvarar mer än väl den nedgång i vinsten som noteras för första halvåret.

Invgivningen den 12 juli av det stora utbytessystem som Ericsson installerat i New York/New Jersey i USA för mobiltelefonoperatören Metro One var en viktig milstolpe för Ericsson. Det var det hittills största utbytessystemet i världen.

Leveranserna av de första GSM-systemen i Europa var en annan betydelsefull milstolpe. Vi genomförde leveranser på utsatt tid åt Mannesmann Mobilfunk i Tyskland och till teleföretag i Sverige, Finland och Danmark.

I USA är vi beredda att ha det första digitala mobila testsystemet i drift i oktober. Redan kring årsskiftet kan detta leda till kommersiella leveranser. Och i Japan går vår medverkan i det japanska digitala mobiltelefonprojektet för NTT också planenligt.

De här exemplen visar, att Ericsson tagit en ledande position i fråga om de nya digitala systemen, precis som vi redan tidigare alltid varit ledande inom analog mobiltelefoni, där Ericssons marknadsandel fortsatt är hela 40 procent.

Ericssons satsningar på ny teknik gäller i lika hög grad också publik telekommunikation. Omfattande projekt pågår inom viktiga områden som ISDN, intelligenta nät och digitala korskopplingar. Koncernen ligger också långt framme i arbetet med trådlös telefoni för företag och organisationer. 12 testsystem är installerade och i drift.

Jag är övertygad om att Ericssons strategi att satsa än mer på utvecklingen av dagens och morgondagens telesystem ska visa sig vara riktig inför framtiden - både för anställda och aktieägare. Vi ser redan positiva effekter i form av goda tekniska utvecklingsresultat och positiva diskussioner med våra kunder. Därför har vi nu all anledning att se positivt på orderutvecklingen för resten av 1991.

Vi ska fortsätta att ta fram bra produkter med hög kvalitet och vi ska leverera dem i rätt tid. Då kan vi bibehålla och förstärka vår ledande ställning inom våra huvudområden.

Lars Ramqvist

"Personalen har jobbat bättre än någonsin!"

- Jag är oerhört nöjd med vårt första halvår i år. Allt har gått över förväntan. Vi har inte förlorat några marknadsandelar. Och vi har levererat allt på utsatt tid!

Så inledde Lars Ramqvist sin presskonferens när halvårsresultatet presenterades. Han presenterade ett försämrat resultat, men det är framtidssatsningar inom tekniken som till största delen förklarar nedgången. Därför är koncernchefens framtidstro inte bara obruten utan till och med större idag än för ett år sedan.

- Vi kan vara stolta över den halvårsvinst på 1,7 miljarder som Ericsson nu redovisar, framhöll Lars Ramqvist. Även om resultatet minskat sedan förra året, är detta det näst bästa halvårsresultatet någonsin. Det har uppnåtts trots en kraftig ökning av Ericssons satsningar på teknikutveckling. Under halvåret har koncernen spenderat drygt 1 miljard mer än motsvarande period i fjol på bl a utvecklingen av de digitala mobiltelefonisystemen, trådlös företagskommunikation, digitala korskopplingar och ISDN.

- Ericsson satsar mer än någon annan i branschen på teknikutveckling just nu. Vi fortsätter att satsa expansivt, hellre än att plocka ut kortsiktiga vinster ur företaget. Därför har vi nu nått en position där vi står starkare gentemot konkurrenterna än tidigare. Inom digital mobiltelefoni, t ex, är vi idag av allt att döma mer marknadsledande än vad vi själva väntat oss. Vi är beredda att installera det första testsystemet i USA redan i september - en månad före utsatt tid!



Ericssons massiva satsning på teknikutveckling har gjort det möjligt att klara det stora åtaganden som gjorts inför detta år. Tusentals tekniker har jobbat för högtryck med att ta fram morgondagens system inom radio- och teletekniken.

Vid sidan de massiva satsningarna på teknikutveckling, är det den internationella lägkonjunkturen som påverkat Ericssons resultat. Där har avmonopoliseringen av televerksamheten i många länder fört in en ny faktor i bilden: De stora statliga teleföretagarna har också börjat reagera på konjunkturen, i långt högre grad än tidigare. Detta är en av orsakerna till att flera viktiga upphandlingar fördröjts.

- Vi har förståelse för att operatörerna reagerar. Hos teleoperatörer i USA, för att ta ett exempel, har teletiden - den sålda samtalstiden - minskat med 25 procent! Det är klart att sådant påverkar inves-

teringsviljan, framhåller Lars Ramqvist.

- Teleoperatörerna kan inte vänta för länge med att investera i näten. Därför ser vi framför oss en kraftigt ökad ordergång till hösten. Vi har flera väldigt stora projekt på gång. Även om vi inte kan förutspå en återhämtning upp till 1990 års rekordhög resultatnivå, finns det möjligheter till en rejäl återhämtning under hösten.

- Första halvårets siffror visar också att Ericsson har lyckats rationalisera och effektivisera sin verksamhet. Vi har idag en organisation och en personal som jobbar bättre än någonsin!

Lars Göran Hedin

Optimism trots sänkt halvårsvinst

Ericssons resultat för första halvåret 1991 blev 1.772 MSEK. Det är en minskning med 26 procent, jämfört med från fjolårets rekordhög 2.391 MSEK. Bakom nedgången ligger det faktum att Ericsson känt av nedgången i industrikonjunkturen och en allt större satsning på forskning, utveckling och marknadsanpassning.

Koncernens fakturering blev 22.463 MSEK under första halvåret, nästan oförändrat jämfört med samma period förra året. För jämförbara enheter - sedan hänsyn tagits till att italienska FIAR-gruppen avyttrades förra hösten - blev det en ökning med 2

procent. Ordergången minskade däremot, från 26.823 MSEK till 21.550 MSEK. Vinsten före skatter minskade från 2.391 MSEK till 1.775 MSEK, varav 110 MSEK är realisationsresultat netto. Räknat per aktie blev vinsten efter skatteutgifter och full koncernering 5,26 kr (6,98 kr 1990). Efter skatteutgifter och beräknade latent skatter efter full konvertering blev vinsten 5,58 kr per aktie (6,64).

Det lägre resultatet förklaras med att koncernens samlade teknikkostnader under första halvåret ökade med 1.145 MSEK jämfört med samma period föregående år. Det stora mobilsystemutbytet i New York/New Jersey och de punktliga leveranserna av GSM-system till Sverige, Danmark, Finland och Tyskland är exempel på projekt som dragit stora kostnader.

Nedgången i ordergång har sin förkla-

ring dels i den dåliga konjunkturen, dels i det faktum att världens teleföretagningar i flera fall försenat sina upphandlingar som en följd av konjunkturedgången.

Redan under det innevarande halvåret räknar koncernledningen med en starkare utveckling av ordergången. Helårsresultatet för hela 1991 väntas trots detta bli lägre än för förra året.

Trots ett negativt kassaflöde, förbättrades koncernens finansnetto ytterligare. Detta är en följd av nedgången i den svenska räntenivån, kombinerat med framgångsrika placeringar. Ericssons soliditet är fortsatt stark och uppgår till 38 procent.

Koncernens investeringar i fastigheter, maskiner och inventarier uppgick under första halvåret till 1.610 MSEK (1.547), varav 759 MSEK (568) investerades i Sverige.

RESULTATET AFFÄRSOMRÅDESVIS:

- **Publik telekommunikation** redovisar en minskad fakturering med 3 procent. Det beror främst på att delar av verksamheten överförts till Affärsområde Komponenter. Ordergången minskade med 33 procent, beroende på försenade upphandlingar. En kraftig återhämtning väntas under andra halvåret. Rörelseresultatet minskade, främst som en följd av tekniksatsningarna.
- **Radiokommunikation** ökade faktureringen med 10 procent, men ordergången minskade med 6 procent. Förseningar i pågående upphandlingar förklarar minskningen också i detta fall. Affärsområdet har haft kraftigt ökade teknikkostnader som en följd av det

forcerade arbetet med de digitala mobiltelefonisystemen. Därför redovisar också detta affärsområde ett försämrat resultat.

- **Kabel och Nät** ökade sin fakturering med 3 procent. För jämförbara enheter ökade ordergången med 9 procent. Konjunkturedgången har påverkat verksamheten i Sverige negativt, medan den utländska nätverksamheten utvecklas fortsatt positivt. Affärsområdet redovisar ett förbättrat resultat jämfört med första halvåret 1990.
- **Företagskommunikation** ökade sin fakturering med 2 procent och ordergången med 1 procent. Volymerna ökar starkt, men prisnivåerna rör sig i motsatt

riktning. Tillsammans med omfattande utvecklingsatsningar på de nya trådlösa företagsväxlarna, innebar detta ett försämrat rörelseresultat.

- **Komponenter** har ökat sin fakturering och ordergång med 7 procent, som en följd av att man övertagit kraftverksamhet i Spanien och Mexico. Rörelseresultatet minskade något.
- **Försvarssystem** redovisar en 35-procentig minskning i faktureringen och en 38 procentig minskning av ordergången. Orsaken är avyttringen av FIAR i Italien. För jämförbara enheter ökade ordergången med 19 procent. Rörelseresultatet förbättrades starkt för affärsområdet.

Systembyte i New York

Veckoslutet 12-14 juli i New York kan med rätta betecknas som historiskt för Ericssonkoncernen. Då skedde sk "cut over", som innebar att utrustningen i Metro Ones mobiltelefonsystem i "The big apple" byttes ut från Motorola till Ericsson.

Ericsson kopplade in mobiltelefonnät över en helg

Det var i oktober förra året som Ericsson-GE fick en stor beställning på mobiltelefonutrustning till McCaw Cellular Communications och LIN Broadcasting Corp, USAs största mobiltelefonoperatör. Utrustningen ska användas för att bygga ut och kvalitetsförbättra systemen på McCaws största marknader. Det är i denna order som det också ingår att leverera ett digitalt växelsystem, som skall ersätta det tidigare



– Det företag som lyckas i New York och klarar den hårda konkurrensen här, är i allmänhet också framgångsrikt på andra platser. Det sa Ericssons VD Lars Ramqvist, då mobiltelefonoperatören Metro One firade "cut over" i New York. Det innebär att mobiltelefonabonnenterna i The big apple nu ringer i ett system med Ericsson-utrustning.

Motorola-systemet i New York. Detta skedde alltså den 12-14 juli och det mesta av arbetet gjordes under nio timmar från kl 22 på fredagkvällen till 07 på lördagmorgon. Tidpunkten var vald för att

abonnenterna skulle störas så lite som möjligt. Så fort den nya utrustningen var på plats kunde mobiltelefonanvändarna märka en stor kvalitetsförbättring genom bl a betydligt bättre talkvalitet. Sys-

temet har nu också fått större kapacitet och bättre täckning.

Förberedelser för systembytet har pågått över ett år och varit ett mycket stort arbete för ERU, Ericsson Radio systems Inc i Richardson, Texas. För radiotekniker är New York något av en mardröm, skyskrapor och mellan dem trånga gator och allt omgivet av vatten.

Över 150 ERU-medarbetare har varit engagerade i projektet och vid själva cut over i New York arbetade över 250 anställda från Metro One och Ericsson.

I Metro Ones system har nu tre växlar och 136 radiobasstationer, sk siter, bytts ut och 22 nya har installerats. Under hösten kommer ytterligare siter att tas i bruk och vid årssiftet kommer systemet att ha mer än 175 radiobasstationer.

Gränslöst nät

Vid den officiella invigningen den 22 juli, sa Craig McCaw, USAs största mobiltelefonoperatör, att han vill skapa ett gränslöst mobiltelefonnät i Nordamerika och han vill göra detta tillsammans med Ericsson.

– Redan från början har Ericsson varit en huvudleverantör och vi hoppas kunna använda Ericsson-utrustning i många, många av våra system, sa han vidare.

Gunilla Tamm

Inga nya order i Kuwait...

De lokalstationer som Ericsson levererat till Kuwait klarade kriget mycket bra. 90 procent av dem är intakta och Ericsson Telecoms personal är åter på plats för att sköta underhållet. Några fler order för Ericsson blir det förmodligen inte de närmaste åren.

I och med politiska beslut kommer andra telekomföretag, bland annat Alcatel och AT&T, att få leverera ytterligare mobila tillfälliga stationer samt lokal- och transitstationer till Kuwait.

Potentialen för utökade telekommunikationer i landet är liten, eftersom befolkningen bara är hälften så stor efter kriget.

Sedan tidigare finns äldre Ericssonutrustning installerad i landet, där finns också AXE samt ett system från det japanska företaget Fujitsu. Nu utökas dessa system med ytterligare tre. Kuwait har dock valt att inte anlita Ericsson i samma utsträckning som hittills. I stället satsar man på helt nya leverantörer.

Landets ledning har beslutat att inte acceptera så stor andel utländsk arbetskraft som tidigare. Detta påverkar möjligheterna att sköta drift och underhåll av telenäten. Den har i stor utsträckning skötts av utländsk arbetskraft.

...men ny order från paradiset

Förra året tog Ericsson hem en stor order från Mauritius. Den omfattade utbyggnad av mer än 50 000 telelinjer i det paradisiska ölandet. I sommar har ytterligare en order, värd 65 milj kronor, influtit. Därmed har Ericsson fått beställningar på mer än 235 milj kronor från Mauritius.

– Vi är mycket glada över att ha fått ytterligare kontrakt i konkurrens med flera av världens ledande telekommunikationsföretag, säger Jan Cekerud, chef för Ericssons verksamhet på Mauri-

tius. I vårt åtagande ingår totalansvar för projektets genomförande.

Beställningen omfattar projektledning och utbyggnad av det lokala telenätet i ett antal större orter i landet. För genomförandet utnyttjar Ericsson personella resurser från egna nätbyggnadsbolag i Sverige och Sydostasien. Finska Nokia är med på ett hörn, som kabelleverantör.

Finansieringen av projektet sker genom en samnordisk lösning. I den ingår Svensk Exportkredit, Finsk Exportkredit och Nordiska Investeringsbanken. Räntesubventioner utgår från BITS, Beredningen för Internationellt Tekniskt-ekonomiskt samarbete och dess finska motsvarighet FINNIDA.

EG utreder samtalspriser

■ EG-kommissionen i Brussel har dragit igång en stor utredning för att utreda prissättningen av internationella teletjänster. Bakom utredningen finns misstankar om att de nationella teleoperatörerna samarbetar om prissättningen.

Kommissionen har nu krävt in uppgifter från operatörerna om priser, kostnader och avtal om internationell prissättning. Skulle man komma fram till att det finns konkurrensbegränsande inslag i prissättningen, kan televerken dömas till mycket kraftiga böter – upp till 10 proc av omsättningen.

230 sägs upp i Kumla

Ledningen för Ericssons Kumlafabriker påbörjade i förra veckan uppsägningen av 200 arbetare och 30 tjänstemän. Uppsägningarna kommer delvis som en följd av att tillverkningen effektiviserats.

Verksamheten i Kumla omfattar tillverkning av mobiltelefoner, mobilradioprodukter och

mönsterkort. Den sysselsätter ca 1.000 personer, varav 200 är tjänstemän. Sedan oktober förra året har det i princip rätt anställningsstopp i Kumla, eftersom man väntat sig en volymnagång inom mobilradioområdet. Nedgången har blivit mer omfattande än väntat, samtidigt som produktionen effektiviserats.

Enklare produktion

I takt med att prisnivån sjunker på mobiltelefonerna tvingas Ericsson och andra tillverkare att

hitta ny teknik som innebär möjligheter att öka automationsgraden i produktionen. Den utvecklingen innebär att arbetsinnehållet, mängden nedlagd arbetstid, per produkt minskar väsentligt. Övergången till digitala mobiltelefonsystem som GSM medför ytterligare minskningar i arbetsinnehållet. Därför är det nödvändigt att långsiktigt anpassa personalstyrkan i Kumla.

NYTT I TELEBRANSCHEN

AT&T samarbetar med NEC om mobiltelefoni

AT&T och NEC har gått samman för att tillsammans utveckla nästa generation av mobila telesystem i Japan.

Bakom samarbetsbeslutet ligger det faktum att de två företagen, tillsammans med Fujitsu, förra året utsågs att utveckla ett digitalt mobiltelefonnät för Nippon Idou Tsushin Corp., en privat konkurrent till Nippon Telegraph & Telephone, NTT. De tre företagen slås om att leverera utrustningen till det nya nätet.

Samarbetet mellan AT&T och NEC innebär att de två företagen beslutat sig för att lägga ett kombinerat bud. Tanken är att företagets system skall vara kompatibla, så att nätet kan byggas av utrustning från båda företagen.

Framgång i Spanien för Northern Telecom

Northern Telecom har utsetts att spela en viktig roll vid moderniseringen av det spanska RICO-nätet, ett telenät för avancerade teletjänster och datatrafik mellan i första hand offentliga myndigheter. International Computers Ltd, som fått kontrakt på att bygga ett X.25-nät för 19 milj dollar valde Northern Telecoms DPN-100 nät. Affären är inte värd "mer än" ca 7 milj dollar, men den tillmäts ändå stor betydelse av det kanadensiska företaget.

Södra Europa har är det område som de flesta leverantörerna på marknaden blickar emot. Där är telekommunikationerna inte lika utvecklade som längre norrut i Europa och därför rymmer marknaden stora framtida möjligheter.

Matra-AEG bildar gemensamt bolag

Franska Matra och tyska AEG kommer att bilda ett gemensamt dotterbolag för radiotelefoni. Ericsson har redan ett samarbete med Matra som rör bl a mobiltelefoni, men påverkas inte av det nya Matra-AEG bolaget. Avtalet mellan de två bolagen omfattar områden som ligger utanför Matras samarbete med Ericsson.

Ericssons samröre med Matra omfattar infrastruktur för publik telefoni, mobiltelefoner, telefonväxlar och basstationer. De två företagen samarbetar också i utvecklingen av GSM-systemet.

Brittisk mobiltelefonorder till Nokia

Den fristående teleoperatören Microtel i Storbritannien har gett finska Nokia en order på utrustning och telefoner för ett mobiltelefonnät som nu byggs upp i Storbritannien. Den första ordern är värd drygt 630 milj kr. Microtel planerar att ha sitt nya mobiltelefonnät, som är av GSM-typ, i drift under nästa år.

Håll dörren stängd!

Hittills i år har ett 30-tal utredningar inletts i Sverige rörande misstänkta fall av insiderbrott. Sedan Finansinspektionen fått ökade resurser har man hittat fler misstänkta fall hittills i år än under hela 1990. Av dessa har sex fall gått vidare till åklagare för eventuellt åtal.

Ericsson har varit förskonat från insideraffärer under yuppi-eran när det spekulerades som mest på aktiemarknaden. Varken Erling Blommé eller Stephan Almqvist, chefer för Koncernledningsfunktion Juridik respektive Finans har hört talas om att någon från Ericsson skulle misstänkas för insideraffärer. Och någon av dem hade säkert vetat om så varit fallet.

På Finansinspektionen bevakar man, på eget initiativ och efter anmälan, affärer som verkar misstänkta.

Om man hittar en naturlig förklaring läggs utredningen ner, annars går ärendet vidare till åklagare.

– Insiderlagen är ett sätt att "hålla rent" på värdepappersmarknaden och bekämpa oriktig spekulation, förklarar Jan Gren på Finansinspektionen. Att begå ett insiderbrott är på sätt och vis att prissätta sin heder.

Registreras

På Koncernledningsfunktion Juridik bedömer man vilka inom företaget som ska registreras hos Finansinspektionen som sk insiders. Den sk 27-mannagruppen på Ericsson är given. Den består av verkställande ledningen, chefer för major local companies, affärsrådena och koncernledningsfunktionerna. Utöver dessa avgör Erling oftast i samråd med cheferna för andra koncernledningsfunktioner vilka, som på grund av sin ställning i organisa-

tionen, ska registreras som insiders hos Finansinspektionen. De som registreras som insiders får information om detta.

Ungefär 70 Ericsson-chefer är registrerade insiders. Det innebär att de är skyldiga att till Finansinspektionen anmäla alla sina egna och nära anhörigas köp och försäljningar av det egna företags värdepapper. Detta noteras och publiceras av finansinspektionen. Både DN och Svenska Dagbladet publicerar med jämna mellanrum den listan över insiders som gjort börsaffärer.

Stephan Almqvist, på Koncernledningsfunktion Finans, är en given insider. I sitt arbete har han ofta tillgång till kurspåverkande information före allmänheten.

– Det innebär en stor begränsning för hur jag kan köpa och sälja Ericsson-aktier, berättar Stephan. Jag måste bedöma varje tillfälle noggrant och diskuterar gärna med min chef innan jag handlar på aktiemarknaden.

Insider på Ericsson

– Det bästa tillfället för ett köp eller en försäljning är t ex omedelbart efter det att bokslutet publicerats – dvs när allmänheten vet lika mycket som jag om Ericsson i dagsläget.

Den nya insiderlagen som trädde i kraft 1 februari i år gör att i praktiken alla anställda på börsnoterade företag omfattas av han-



delsförbudet. Att handla med värdepapper utifrån kurspåverkande information som inte offentliggjorts är ett brott. Det handlar om sådan information, som när allmänheten får ta del av den, kan påverka aktiekursen med minst 10 procent. Detta gäller oavsett hur stor eller liten affär man gjort.

– Men naturligtvis ser myndigheterna olika på affärer som gäller obetydliga belopp och de som gäller större värden, säger Erling. Straffskalan för insiderbrott är

böter för ringa förseelser och ända upp till fyra års fängelse för brott som betecknas grova.

I andra och tredje hand

Man får inte heller uppmuntra andra att köpa eller sälja värdepapper utifrån konfidentiell information om företaget man arbetar på. Även den som får information i andra eller tredje hand omfattas av handelsförbudet.

– Handelsförbudet gäller exempelvis då man har kännedom om

anbud på aktiebolag, berättar Erling. Men även vinstprognoser, bokslut och offerter som är exceptionellt stora eller av strategisk betydelse kan vara information som medför att handelsförbudet gäller.

Samma information

– Man får inte glömma att det finns många människor i företag som sitter inne med information utan att för den skull kunna bedöma hur den kommer att påverka kursen, berättar Stephan. Aktiemarknaden är svår att förutse också för de mest luttrade börshandlare.

– Tanken bakom insiderlagen är att alla aktörer på aktiemarknaden ska ha tillgång till samma information. Stora krav ställs på företagen att informera börsen och allmänheten om förhållanden som påverkar företagets ställning.

– De som vet mer får inte utnyttja sitt övertag, förklarar Erling. Om man skulle tillåta dem som har mer information än andra att utnyttja sitt övertag skulle obalansen kunna leda till att hederliga spelare tappar förtroendet för marknaden och drar sig ur.

Skriverier

Det är inte företaget utan individen själv som bär ansvaret för sitt handlande enligt lagen. Begås ett insiderbrott av någon högt upp i företagshierarkin blir det naturligtvis mycket skriverier. Även om företaget inte formellt får stå till svars blir det indraget i den negativa publiciteten.

– Men insiderlagen innebär att allt man gör som registrerad insider uppmärksammas. Det är bra att utrymmet för samvetsbedömningar är minimalt – man frestas inte att försöka göra några "klipp", menar Stephan.

– Vi insiders får se innehavet av Ericsson-aktier som en långtidsinvestering, konstaterar både Stephan och Erling.

Text : Pernilla Åström
Foto : Maria Petersson

Insiderlagen gäller dig!

Handelsförbud gäller alla anställda, med tillgång till information som kan påverka kursen med minst 10%, enligt insiderlagen som kom i februari. Kurspåverkande information kan vara kunskap om anbud på aktiebolag, men kan också vara kunskap om t ex vinstprognoser, bokslut, stora offerter och kontrakt.

Aktuellt om aktier och konvertibler



Det har varit en blandad börs-sommar med i stort sett nedåtgående kurser sedan i juni. Innan kuppförsoket i Sovjet backade generalindex 5 procent. I och med de oroväckande nyheterna från Moskva i början av förra veckan, rasade börserna världen över, så också i Stockholm.

När nyheten kom att kuppförsoket i Sovjet misslyckats, återhämtade sig börserna något, men inte helt. Ericsson-aktien släpade också efter i återhämtningen. Detta var förmodligen en följd av att marknaden väntade sig ett avsevärt sämre halvårsresultat från koncernen. Vid tidningens pressläggning var den nere på 177 kronor. Då hade aktien sjunkit från en nivå kring 200 kr under sommaren, vilket är mer än för marknaden totalt.

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
1991-06-30	362	92,5	98	71,2
1991-08-15	331	84,0	88	63,0

Andelskurserna den 15 augusti baseras på en aktiekurs av 184 kr och en konvertibelnotering av 340%.

Många menar att konkurrensen skärpts, inte minst på mobiltelefonområdet, samtidigt som lågkonjunkturen bromsar beställningarna inom den publika telefonin. Ericsson har också kraftigt höjt sina utvecklingsansatningar.

Sammantaget betyder detta en

press på de närmaste årets, eller årens vinster. Med en vinstprognos på något under fjolårets vinst efter finansnetto ger det ett p/e-tal (kurs i förhållande till vinst) på 15, vilket i stort motsvarar genomsnittet för Stockholms börsens verkstadsaktier.

FLUKE®



PHILIPS

ScopeMeter™

Världsnöhet från Fluke-Philips!

ScopeMeter - Världens första handhållna, kombinerade digitaloscilloskop-multimeter har sett dagens ljus. En helt nyutvecklad serie handhållna instrument med samma höga prestandanivå som dina instrument på labbet. Verkligt kvalificerade mätinstrument för dig som behöver tuffa och stryktåliga verktyg för avancerat fältbruk.

Till priser du inte tror kan vara sant!

Det nya proffsverktyget!

ScopeMeter från Fluke-Philips är ett avancerat 2-kanals digitaloscilloskop med integrerad DMM och generator. Som samplar med 25 MS/s och har en analog bandbredd på 50 MHz.

Allt presenterat på en högupplösande, lättläst LCD-skärm.

Med andra ord - ett verkligt proffsverktyg!

Oslagbart pris!

ScopeMeter från Fluke-Philips finns från:

7.300:- (ca-pris, exkl moms.)

Vilken ScopeMeter passar dig bäst? Ring eller faxa redan idag till oss på Fluke-Philips så sänder vi dig snabbt mer utförlig information!

Direkt FAX: 08-667 47 81

Sänd info om ScopeMeter till:

Namn _____

Företag _____

Adress _____

Postadress _____

Telefon _____

eller ring **08-782 13 00**

Fluke-Philips Mätinstrument
11584 Stockholm



Our factory is ISO-9001 certified

Extra förmånligt för Ericsson med avtal PIA 91029

ScopeMeter finns i
3 olika modeller:

- **Modell 93**
grundversionen
- **Modell 95**
- Glitch 40 ns
- 2 markörer
- 8 vågformsminnen
- **Modell 97**
har dessutom:
- Matematiska funktioner
- 10 frontpanelminnen
- Signalgenerator
- Bakgrundsbelyst LCD
- RS-232-interface



TOP SECRET

I en stor kundnöjdhetsundersökning genomförd av Ericsson Telecom har nio kunder tillfrågats om vad de anser vara de viktigaste faktorerna när de ska välja leverantör och hur väl Ericsson klarar dessa jämfört med sina konkurrenter.

För Ericsson är det här oerhört värdefull information. Det skulle det även vara för konkurrenterna, om de fick reda på den.

Tänk efter hur bra det skulle vara för oss att känna till hur konkurrenterna klarar sina åtaganden mot kunderna. Därför kan vi inte säga någonting om resultatet.

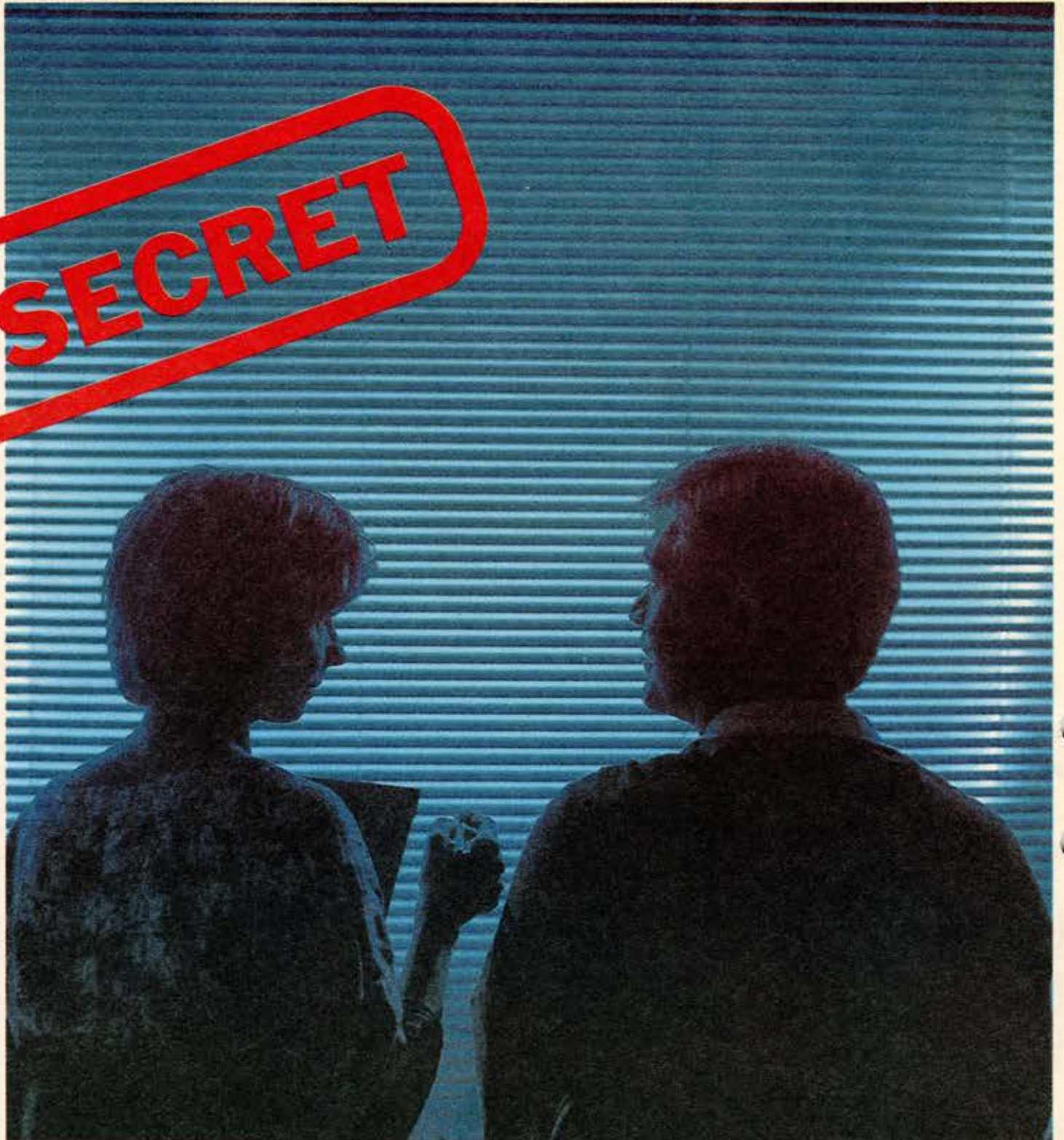


Foto: Anders Anjou

– Den sammanfattning som gjorts av undersökningen är konfidentiell, berättar Tom Lindström på X-divisionen som hållit i undersökningen. Den lämnas bara till ett fåtal personer inom Ericsson.

– Dessutom har vi tagit fram separata rapporter för varje kund och den har skickats till ännu färre personer ansvariga för respektive region. Den är alltså ännu hemligare.

Men om vi nu inte kan säga något om resultatet, så kan vi åtminstone berätta varför man gör en sådan här undersökning och hur den går till.

– Studien bygger till stor del på en undersökning som gjordes för ett år sedan, där vi frågade representanter på Ericssons dotterbolag och regioner vad de trodde att kunderna tyckte om oss, berättar Tom Lindström. I den studie vi nu gjort har vi gått direkt till kunden, via konsulter, och ställt samma frågor, i förenklad form.

Vi ville veta vilka faktorer som får en kund att välja en viss leverantör, hur väl Ericsson svarar upp mot dessa faktorer jämfört med sina konkurrenter och sedan jämföra dessa två delar för att få fram

ett mått på förbättringspotentialen hos Ericsson.

Höga krav

Kraven på de konsulter som genomförde själva utfrågandet var mycket höga. De skulle ha telekommunikationskunskaper, för att tala samma språk som kunden, de skulle ha "pondus" eftersom flera av de utfrågade återfinns på en hög nivå inom förvaltningarna och de skulle naturligtvis tala landets språk.

Konsulterna har inte analyserat svaren, utan bara lämnat informationen vidare till Ericsson för tolkning.

En stor skillnad i Ericssons kundnöjdhetsundersökning, jämfört med många andra, är att svaren inte lämnats anonymt. Det går i rapporten att se vem som sagt vad, vilket har stor betydelse när man ska utvärdera svaren, och det medverkar också till att rapporten är så hemlig.

Hur valdes då kunderna ut?

– Det var regionscheferna som fick bestämma vilka kunder som skulle tillfrågas, berättar Tom. De valde dessa: Telecom Australia,

British Telecom, SIP, Telefonica, Jydsk Telefon, Telecom Eireann, Cable & Wireless, Hong Kong Telecom, samt MCI, USA.

Samarbete

Att just regioner och dotterbolag hela tiden varit involverade, inte bara med att välja ut kunder utan i alla stadier, har stor betydelse för resultatets tillförlitlighet och för hur man kommer att arbeta med det som kommit fram.

– Om vi på X hade bestämt vilka som skulle tillfrågas är det inte alls säkert att vi hittat nyckelpersonerna hos kunden. Under årens lopp har

ett otal undersökningar gjorts hos Ericssons kunder, men det har aldrig skett regelbundet.

– Nu har vi gjort en, säger Tom. Jag hoppas att vi kommer att fortsätta med dem en gång om året. Det viktigaste med undersökningar är att kunna se tendenser, vartåt det lutar. Det är då man får veta var man ska sätta in insatser. De olika studierna måste alltså gå att jämföra.

Förväntningar

Att genomföra kundundersökningar skapar förväntningar hos kunden och det är ännu ett argu-

ment för att verkligen ta vara på det som kommit fram, genomföra förändringar för att förbättra relationerna och därefter gå ut och fråga kunderna igen.

Tom poängterar också att kundundersökningen tillför information från kunden som kommer fram i en kontakt som tagits för just detta ändamål. Många av kundkontaktarna sker annars då kunden har ett problem eller är mitt i en upphandling. Undersökningen fungerar därför som ett komplement till alla andra kanaler som ger oss information om hur kunderna ser på oss.

Helena Lidén

Högsta prioritet

Dessa fem faktorer som ansåg kunderna vara de viktigaste när de väljer leverantör. Prioritetsordningen kan variera, men alla finns med bland de högst prioriterade:

- Systemtillförlitlighet
- Prisnivå
- Drifts- och underhållsfunktioner
- Engagemang och snabbhet vid problemlösning
- Leveransprecision

– Ingenting vi inte redan vet

– Vi har ett nära samarbete med våra kunder. Därför kommer resultatet av undersökningen inte som någon överraskning för oss. Däremot är det bra att få det svart på vitt av en oberoende konsult. Det säger Ragnar Bäck, chef för region Europa, Ericsson Telecom.

Han konstaterar att det är ömsom vin och ömsom vatten från kunderna. Det är inte bara så att det går att hitta förbättringsområden, utan också områden där Ericsson är bättre än konkurrenterna, vilket också kan utnyttjas.

– En del av det som kommit

fram kan vi använda i direkta diskussioner med kunden, som ett underlag. Därför är det positivt att undersökningen inte är anonym. Det går att gå tillbaka till kunden och direkt be olika personer att utveckla sina synpunkter.

Ragnar Bäck poängterar att

kundnöjdhetsundersökningen inte är det enda man går efter för att förbättra Ericssons anseende hos kunderna.

– Vi får information om hur vi sköter oss från många olika håll och det är den sammanlagda utvärderingen som berättar för oss vilka åtgärder vi måste vidta.

– Men med en kontinuerlig kundundersökning kan vi mäta de förbättringar som görs, direkt hos kunderna. Därför är kontinuiteten i undersökningarna viktig.

"Vi orienterar oss mot kunderna med Kompass"

Personalen på Ericsson Telecoms ekonomienhet ser fram emot förändringar. Det finns ingen rädsla för det nya. Låter det överdrivet?

Nåja, visst finns det de som har varit tveksamma till den stora organisationsförändring som trädde i kraft i dagarna. Men övervägande delen av de närmare 200 personer som arbetar här är positiva.

Den första september gick ekonomienheten över från att ha varit en funktionell organisation, det vill säga en organisation där avdelningarna är uppdelade efter arbetsuppgifter, till en kundorienterad, eller intressentorienterad organisation. Det innebär att personalen arbetar i team och därmed får större helhetssyn, att sektions- och avdelningschefer får ett betydligt större och mer övergripande ansvar, att beslutsvägarna blir kortare och att de interna kunderna får en mindre grupp att kontakta i ekonomiska frågor.

Vad är det som gör att man på ekonomienheten lyckas genomföra just de förändringar som alla talar om, men som så få genomför?

Påverka

– Jag tror att det till stor del beror på att vi inte blivit påtvingade en ny organisation, utan att vi själva varit med om att arbeta fram hur den ska se ut, genom Kompass, säger Åsa Persson, en av sektionscheferna på enheten. Kompass är en metod att i grupper arbeta med förändringar så att alla engageras.

– Vi har hela tiden fått vara med och påverka, inte bara hur själva organisationen ska se ut, utan även hur vi ska sitta rent fysiskt, förklarar Margareta Frykman, gruppchef. Det har stor betydelse att få sitta tillsammans med människor man trivs med och som har liknande intressen.

– Vi har kontinuerligt informerat personalen, säger Nils Enstam på personalstaben och en av dem som varit med och praktiskt arbetat med omorganisationen. Det har betytt mycket.

Det råder ett mycket öppet arbets- och informationsklimat på ekonomienheten menar de tre. Cheferna är öppna och lider inte av revirtänkande.

Under de senaste två åren har en genomtänkt kompetensutveckling genomförts och de som nu ska leda den nya organisationen har alla gått ledarskapsutbildningar.

Nu kanske det låter som om förändringsarbetet genomförts på nolltid. Så är det inte. Men efter Ericsson-mått mätt har det gått väldigt fort.

– Arbetet startade i slutet av 1990, berättar Nils Enstam. Avdelnings- och sektionschefer träffades för att diskutera grundprinciperna. Intressenterna, det vill säga enhetens interna kunder, fick lämna synpunkter och först därefter togs ett principbeslut. Från februari fram till den första september har den faktiska organisationen växt fram.

Spännande

– Det känns väldigt spännande att börja med det nya, berättar Åsa. Jag får som chef över sektionen en helt annan bredd än tidigare och ett annat ansvar. Det är också oerhört stimulerande att få vara med och forma den egna organisationen.



Margareta Frykman, tv, Nils Enstam och Åsa Persson på Ericsson Telecoms ekonomienhet är alla positiva till organisationsförändringar. Om man får påverka dem själv.

– Vi får räkna med problem i början, fortsätter hon. Vi kommer att stå med ena foten i den gamla organisationen och den andra foten i den nya. Det blir inte lätt.

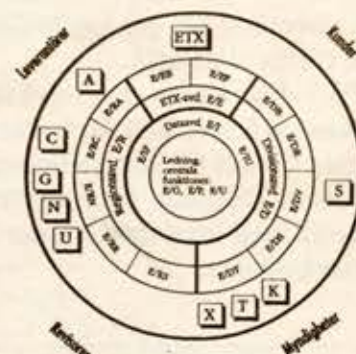
– Förändringarna är inte över med det här, säger Nils. Vi ser den nya organisationen mer som en plattform för ytterligare förändringar. Nu har vi mycket goda förutsättningar att vidareutveckla vårt samarbete med intressenterna på ett rationellt och effektivt sätt.

Text: Helena Lidén
Foto: Maria Petersson

Så här ser den nya organisationen ut

Ekonomienhetens nya organisation, som trädde i kraft den första september, innebär att intressenterna inte ska behöva ta kontakt med flera olika avdelningar inom ekonomienheten för olika ekonomiska frågor, utan att allt ska tas om hand av ett team.

De två avdelningar som tidigare arbetat med budget och redovisning samt reskontraredovisning har delats upp och istället organiserats i blandade team



som ska arbeta gentemot ETX:s regioner, divisioner och staber. De sektioner som arbetar mot regionerna har samlats i en regionsavdelning.

Inom Divisionssektionen finns fem sektioner. En har ansvaret för T och X-divisionerna samt K-projektet. En arbetar med att ta emot alla inkommande leverantörsfakturer och fördela dem vidare till respektive intressent-team. Tre sektioner arbetar för S-divisionen. Detta beror på att verksamheten för S-divisionen är mycket omfattande. Idag är 130 000 av de 190 000 fakturorna S-divisionens. Ekonomienheten ansvarar dessutom för flera av produktionsdivisionens ekonomisystem.

ETX-avdelningen sammanställer rapporteringen för hela företaget. Här sker dessutom arbetet med finans- och kapitalfrågor.

Ekonomienheten har en egen dataavdelning. Här ligger ansvaret för drift och vidareutveckling av de 25-tal system som tillsammans utgör ETX:s ekonomisystem.

Radiosystem får 1,7 milj från Arbetslivsfonden

Radiosystem Sweden AB, Kista har fått 1,745 miljoner kronor från Arbetslivsfonden för kvalitetshöjande åtgärdsprogram. Radiosystem, som har 420 medarbetare tillverkar bl a radio-basstationer och är ett bolag inom affärsområde Radiokommunikation.

Arbetslivsfonden, som förrän-tar arbetsgivaravgifter, är en relativt ny fond och det var första gången som bidrag delades ut.

– Vårt program som är kopplat både till ISO 9001 och Ericssons "Excellent Employer"

sträcker sig flera år framåt i tiden, berättar Hans Hansson, personalchef på Radiosystem.

Som ett led i förberedelserna för certifieringen inför ISO 9001 kommer alla medarbetare i vår att ha gått den två dagar långa kursen "Kvalitetsdialogen".

Bland de kvalitetshöjande åtgärdsprogram gällande ett projekt det sex månaders introduktionsprogram som finns för alla nyanställda.

Ett annat projekt berör den fysiska arbetsmiljön. För att förebygga och rehabilitera rygg-, axel- och nackbesvär kommer alla medarbetare att efter semestern ha fått information av en ergonom. Ett speciellt träningsrum har inrättats och ergonomen följer upp träningen.



Prins Bertilsstipendiet

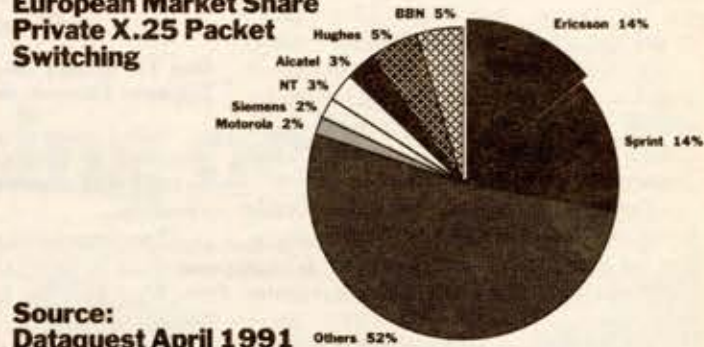
Tetra Pak och Brittiska utrikesministeriet är sponsorer bakom ett stipendium med HKH Prins Bertils namn. Stipendiet är öppet för unga nyutexaminerade eller tidigare examinerade forskare inom det industriella eller tekniska området. Det avser studier under 1992-93, i minst en termin och högst ett år vid brittiskt universitet eller teknisk högskola. Sökande måste vara svensk medborgare.

Ansökan

Ansökan skall vara inne före 18 oktober 1991 och sänds till "The British Council, Skarpögatan 6, 115 27 Stockholm". Mer upplysningar kan erhållas från Eva Sterndal, British Council, tel 08/667 0140.



European Market Share Private X.25 Packet Switching



Source: Dataquest April 1991

ERIPAX mot ledningen i Europa

Ericsson är den andra största leverantören i Europa av datakommunikationsutrustning för privata X.25-nät med en marknadsandel på 13,8 procent. Sprint International, inklusive förvärvade Plessey-Telnet, håller förstaplatsen med bara en tiondels procent tillgodo.

Detta presenterade marknadsundersökningsföretaget Dataquest i en färsk rapport som visar leverantörernas marknadsandelar 1989.

Enligt rapporten förändrades Sprints marknadsandel inte nämn-

vårt under förra året, medan Ericsson ökade med 35 procent jämfört med föregående år. Förvärvet av Brittiska Camtec svarade för hälften av ökningen. Andra viktiga konkurrenter som Telematic, Hughes BBN och Northern Telecom noterade minskande marknadsandelar.

Dataquest uppskattade att den privata europeiska X.25-marknaden var värd 347,1 miljon US dollar 1989, och att den kommer att växa till 519,0 miljon US dollar 1994.

Sju dagar som skaka

Ericsson Telecoms ISO 9000-revision i slutet av förra året kunde ha slutat riktigt illa. När T-divisionen reviderades av BSI konstaterades en större anmärkning "major" och det fanns hot om att avbryta hela revisionen. Internrevisioner genomfördes inte tillräckligt ofta.

På 7 dagar togs en projektspecifikation fram. BSI fortsatte sitt arbete för att till sist godkänna Ericsson Telecom. Nu fortsätter arbetet med internrevisioner i dotterbolagen.

Av Helena Lidén,
illustrerad av Gunilla Schelin.

När Martin Davis från BSI hotade stoppa arbetet kom det som en kalldusch, berättar Anders Kärrfelt på Ericsson Telecoms kvalitetsstab.

Att interna revisioner var ett krav enligt ISO visste alla, men det konstateras bara att de ska vara "tillräckliga". Vad det innebär är inte lätt att avgöra.

BSI ansåg att de interna revisionerna genomfördes för sällan, och för att BSI överhuvudtaget skulle godkänna Ericsson Telecom gällde det att ta fram en plan snabbt.

Som alla kommer ihåg var resurserna mycket hårt belastade, framförallt på kvalitetsstaben. Därför vände sig Bengt Holm, ansvarig för certifieringsprojektet på T-divisionen till Programatic som redan tidigare var inkopplad på kvalitetsrevisionen. Ulf Hammarberg fick i uppdrag att leda projektet. Första steget var att snabbt ta fram en projektspecifikation för QAT-projektet (Quality Audit at T-division).

Utmaning

Om det hade gällt ett treårsarbete hade jag sagt nej, säger Ulf. Men den korta tiden och det allvarliga läget såg jag som en utmaning.

Den 7:e november hotade BSI att stoppa certifieringen och den 13:e lades projektspecifikationen fram, berättar Anders.

Efter diskussionerna med BSI godkände de projektet och Telecom godkändes. Men för att inte företaget vid nästa revision skulle förlora sitt certifikat måste projektet QAT genomföras enligt tidplanen.

Det var imponerande att se hur snabbt besluten fattades, säger Ulf Hammarberg. Det var inga problem att få vare sig BTA:n godkänd eller att få resurser för genomförandet.

Ofta tycker man att Ericsson Telecom är en trög koloss, men det visade sig att när det väl gäller, kan det gå oerhört snabbt med beslutsfattandet. Det här visade mig att det verkligen finns en stor potential att lösa problem.

Utbilda

Under 1991 ska varje avdelning på T-divisionen internrevideras. Tidigare gjordes revisionerna av två personer på kvalitetsstaben, men nu räckte det inte alls längre. Ett antal internrevisorer måste därför väljas ut och utbildas före den 30 april.

Anmärkingen om interna revisioner gällde till en början i första hand T-divisionen, men samma problem fanns även på andra håll. För att inte råka ut för samma sak där togs även regionerna med i arbetet. Nu fortsätter detta arbete ute på dotterbolagen.

Kraven på de blivande revisorerna var höga. De skulle ha lång och bred erfarenhet, gott



Den 7:e januari hotade BSI att stoppa certifieringen av Ericsson Telecom. Den 13:e januari presenterades ett projekt för utbildning av Ericsson Telecom är idag, men alla som var med de sju dagarna i januari minns paniken - och lättmoden.

anseende i organisationen, ha mycket god kommunikationsförmåga, god balans och bra omdöme.

32 personer tillfrågades varav fem var kvinnor. Alla tackade ja.

Idag kan jag konstatera att det gärna kunde ha varit fler kvinnor, säger Anders Kärrfelt. Det visade sig att de fungerar mycket bra i rollen som internrevisorer.

Mer hjälp

Enligt projektplanen skulle dessa 32 personer få en teoretisk utbildning kombinerad med arbetsutbildning.

Vi konstaterade att vi inte hade möjlighet att administrera den teoretiska utbildningen själva, fortsätter Anders. Därför tog vi kontakt med Sture Ögren på Ericsson Quality Institute.

Han förstod det allvarliga läget och Tony Boumer på EQI frikopplades för att hjälpa till. Han tog fram dokumentation, schema och höll i genomförandet av det första seminariet.

Det gällde att göra en kurs så snabbt som möjligt, säger Tony. Tack vare utläggningen, som var baserad på ETX-metodik var det inte så svårt att administrera den. Dessutom var det riktigt att hålla i en riktad kurs som verkli-

gen löste kundens problem. Det är så utbildning ska fungera!

Tolv av de utvalda blivande internrevisorererna samlades till det första seminariet i början av januari.

Gjorde provet

Den största uppgiften för dem var hur de följande kurserna skulle läggas upp och genomföras. Bland annat fick de göra det examensprov som nästkommande kursdeltagare skulle skriva.

Det blev tre mycket jobbiga, men roliga dagar, som resulterade i en mycket väl fungerande kurs för de deltagare som kom i senare grupper.

Arbetsutbildningen hade två syften. Samtidigt som de blivande internrevisorererna fick lära sig hur en revision går till, genomfördes också de stadgade revisionerna på avdelningarna. Man slog två flugor i en smäll. Dessutom var arbetsutbildningen den andra, och viktigaste delen, av examinationen.

Kurser på engelska

Cheferna hade stor förståelse för att det rörde sig om utbildning. Någon motsättning rådde inte, snarare var det så att cheferna försökte hjälpa till, säger Anders.

Den 15 juni certifierades de första interna revisorerna och fler är på gång. Fler kurser har hållits, också på engelska, eftersom det snart är dotterbolagens tur att certifieras.

Nu vet vi att Ericsson Telecom befinner sig på den säkra sidan, vad gäller interna revisioner. Projektet har löpt mycket bra och de interna revisioner som genomförts har godkänts av BSI.

Dra lärdom

Hur ser det då ut på övriga affärsområden där revision pågår eller kommer att genomföras den närmaste tiden?

Vi vet att samma situation råder inom hela Ericsson, både i Sverige och på dotterbolagen, säger Anders Kärrfelt.

Tony Boumer berättar att han haft kontakt med andra bolag och han konstaterar att den kursutläggningen som gjordes för ETX mycket väl går att överföra på andra affärsområden.

Det är också helt klart så att BSI imponerades av ETX förmåga att ta itu med problemet och lösa de interna revisionerna för hela affärsområdet.

Anmärkingar om interna revisioner försvann efter det att projektet QAT presenterats för BSI. De tog projektet på allvar och

de Ericsson Telecom



Internrevisorer som BSI godkände.

insåg att det inte bara var något som skulle göras för BSI-revisorernas skull, utan för hela organisationens bästa.

Kanske kan berättelsen om certifieringen av Ericsson Telecom och det arbete med internrevisioner som fortfarande pågår tjäna som en tankeställare och hjälp för andra, så att historien slipper upprepa sig.

Vad händer nu?

På Ericssons spanska dotterbolag Intelsa har en kurs för internrevisorer hållits under sommaren.

Under hösten planeras ytterligare en kurs för dotterbolagen. Dessa kurser genomförs till viss del av inlämnade lärare och instruktörer från de två första seminarierna för internrevisorer som genomfördes under vintern.

De första internrevisorer som certifierats inom Ericsson Telecom är följande:

Hans Forsell, Roger Gustafsson, Rolf Klöng, Kent Löfström, Nils O Nilsson, Sten Olsson, Andrzej Pikosz, Karl Anton Raid, Eva Salomonsson, Krister Von Schoultz, Reine Skatt, Kenneth Svensson, Bo Wiljanen och Rune Åkerblom.

Om ni har frågor angående internrevisorer vänd er till någon av dessa nyligen certifierade internrevisorer.

"Vi vill ha ordning och reda"

Eva Salomonsson är en av de certifierade internrevisorererna. Hon är kvalitetsansvarig på region Norden och hon sa självklart ja när hon tillfrågades om hon ville gå utbildningen till internrevisor.

Jag hade erfarenhet av revisioner sedan tidigare och att kunna revidera anser jag tillhör kvalitetsarbete. Med en utbildning såg jag en möjlighet att kunna utföra mitt ansvarsområde på ett fullödigare sätt, säger hon.

För Eva kom utbildningen perfekt i tid. Hon hade tänkt att genomföra revisioner internt på region Norden på egen hand.

Nu blir det mycket bättre, konstaterar hon. Med utbildningen i ryggen vet jag att det görs på rätt sätt och resultatet blir bättre när vi har papper på att vi kan utföra revisioner.

Eva hade inga problem med arbetsutbildningen. Hon visste vad det gick ut på. Vad som däremot överraskade henne var responsen hos de reviderade. De var mer positiva än hon hade väntat sig.

De uppskattar att någon vill hjälpa dem att skapa ordning och reda, förklarar hon.

Att kvinnor skulle fungera extra bra som revisorer svarar Eva först inte på. Efter en stunds funderande säger hon:

Tjejer är kanske mer naturliga och noggrannare. En revisor ska uppfattas som en hjälp av den som revideras, då är det en fördel att vara noggrann och att inte uppfattas som ett hot.

Det är kanske så att tjejer lider mer när det är ordning och därför är mer intresserade av metodikfrågor. Intresset för ETX lösning på internrevisionsfrågan är stor inom hela koncernen.

Jag har talat med både ERA och EBC. Jag försöker hjälpa dem och dela med mig av våra



Några av de första internrevisorer som certifierats inom Ericsson Telecom.

erfarenheter inför deras certifiering. Det samma gäller dotterbolagen i Norden.

Danmark kommer att revideras först och dit ska jag de närmaste dagarna för att göra en internrevision. Det blir ungefär som en förrevison, men på det här sättet så får de en chans att se vad det går ut på innan BSI dyker upp.

Flaggorna vajar mot den molnfria klarblå himlen. Vi ser den spanska, katalanska, svenska, schweiziska och EG-flaggan. Vi befinner oss i den lilla bergsstad Manresa 60 km norr om Barcelona vid Pyrenéernas fot och med det heliga berget Montserrat i sydväst. Feststämning råder och buss efter buss kommer med speciellt inbjudna gäster som kan njuta av den sköna morgonsolen. Alla väntar med spänd förväntan på att det autonoma Kataloniens president, Jordi Pujol, skall anlända för att inviga Ericssons nya fabrik för tillverkning av fiberoptisk kabel.

Det är den 3 juli och resultatet av tre års hårt arbete med planering, projektering, uppbyggnad och utrustning; den färdiga fabriken Fibroco S.A., producerar redan för fullt. Nu skall den officiella invigningen ske.

Ny opto-fabrik invigd i Spanien

Precis på slaget 10.00 kommer presidentens bil i full fart och stannar intill huvudgången. Jordi Pujol hälsas varmt välkommen av Lars Berg, chef för Affärsområde Kabel och Nät (BN) samt av Julian Massa, styrelseordförande för Ericsson S.A. och stadens borgmästare Juli Sanclimens i Genesà.

Bland övriga representanter från Ericsson märks Raimo Lindgren, VD för Ericsson Telecomunicaciones S.A., Gerhard Skladal som varit BN-chef i Spanien under uppbyggnadsperioden, Jorge Garriga som är fabrikschef, Roger Runesson, som är vice VD för Ericsson Cables AB (ECA) och som varit projektledare för den nya fabriken samt Åke Pettersson, BN:s chef för affärsutveckling och fackliga representanter som ingår i ECA:s styrelse. I vimlet syns också Karlerik Grip från Hudiksvall som i inledningsskedet är produktionsansvarig för fabriken.

Invigningsceremonin tar sin början och president Pujol går runt och hälsar på de närvarande gästerna

bland vilka också märks Sveriges ambassadör Ulf Hjertson och flera högchefer från Telefonica (den spanska statliga teleföretaget).

Innan Jordi Pujol klipper av invigningsbandet, som dagen till ära är utfört som en bandkabel i de katalanska färgerna (gul och rött) med häpnadsväckande 324 färger!!!, säger han att etableringen av Ericsson i Manresa är ett bevis på de utländska investerarnas förtroende för Katalonien. Han understryker att detta inte hade varit möjligt om inte den solida inhemska industriella strukturen hade funnits där. Katalonien har nämligen mycket gamla industritraditioner.

Medelhavsregionen går framåt

Sverige är ett litet land som har lyckats förvandla sig till en avancerad stat med en stark industri, fortsatte Pujol. Han gratulerade också till vårt beslut att ansöka om medlemskap i EG och fortsatte med att framhålla att Medelhavsområdet är en region på frammarsch som behöver den typ av investeringar som Ericsson utgör.

Julian Massa förklarade att de



Ovan: I den ljusa, luftiga fabrikshallen finns ett fåtal laboratorier tack vare den starkt automatiserade tillverkningen. Bilden till vänster: President Jordi Pujol (i mitten) lämnar en bit av invigningsbandet (med 324 färger) till Ericssons ordförande Julian Massa.

ansvariga för Fibroco har till uppgift att expandera i riktning mot Europa. Här finns förutsättningar för moderna installationer och dessutom beprövad erfarenhet och goda ekonomiska och industriella förhållanden.

Viktig EG-bas

Det här är ytterligare en satsning för att stärka vår närvaro på en av Ericssons viktigaste och största marknader som dessutom ligger inom EG-området, sade Lars Berg. Denna betydelsefulla investering i Katalonien gör vi bl a för att balansera vår starka ställning i Nordeuropa med en stöd-jepunkt i söder. Kataloniens geografiska läge vägrade tungt vid beslutet att bygga här, både på grund av dess närhet till andra EG-länder och till Nordafrika.

För mig personligen är det speciellt glädjande. Jag kom hit första gången för 27 år sedan för att studera spanska och jag tycker om regionens folk och kultur. Nu har vi nått så långt att den första nya kabelfabrik vi byggt från grunden på mer än tio år ligger just här, fortsatte Lars Berg. Fabri-

ken i Manresa kan också tjäna som modell för liknande Ericsson-projekt i andra delar av världen.

Kabel för 300.000 samtal

Efter ceremonin med talen till de fler än 300 gästerna som representerade hela samhället, var det dags för president Pujol att officiellt inviga fabriken där alla maskiner och laboratorier redan producerade för fullt. Han klippte av det av Fibroco specialtillverkade invigningsbandet som lågt räknat kan överföra mer än 300.000 samtidiga telefonsamtal och förklarade fabrikenheten invigd. I samma ögonblick tonade katalanen Pablo Casals ljulviga musik "Concierto en la Casa Blanca" ut i hela fabriken och rundvandringen under ledning av fabrikschefen Jorge Garriga tog vid.

Carmelina, Linda och Rock

Kvällen nalkas och sedan natten. Alla kan andas ut efter den lyckosamma invigningen. Nu tar vakthundarna över. De tre schäfrarna Carmelina, Linda och Rock som är specialutbildade av sin husse José Alvarez sörjer för lugna nätter och ett ointagligt Fibroco A.S..

Text och foto: Thord Andersson



Ovan: I den ljusa, luftiga fabrikshallen finns ett fåtal laboratorier tack vare den starkt automatiserade tillverkningen. Bilden till vänster: President Jordi Pujol (i mitten) lämnar en bit av invigningsbandet (med 324 färger) till Ericssons ordförande Julian Massa.



Allt har satts på att skaffa den modernaste utrustning som finns på marknaden.

Här finns den senaste tekniken

Den drygt 4.400 kvadratmeter stora fabriken på en nära 30.000 kvadratmeter stor tomt i Manresas nya industriområde Bufalvent, är den modernaste enheten i sitt slag inom Ericssonkoncernen. Det är dessutom den enda som redan från början utslutande är avsedd för tillverkning av fiberoptisk kabel.

Det rör sig om en investering på ca 80 miljoner kronor. Satsningen har skett i samarbete med schweiziska Cables Cortaillod, som har en minoritetsandel på drygt 30 procent.

Inget har sparats när det gäller att skaffa den bästa tänkbara utrustning och de modernaste laboratorier som i dag går att uppbringa för den här typen av tillverkning, säger projektledaren Roger Runesson. Flera av maskinerna är dessutom tillverkade vid Telegabeldivisionens fabrik i Hudiksvall, berättar han.

Bara ett års byggtid

Det är omöjligt att i dessa spalter nämna alla entusiastiska medarbetare vid namn

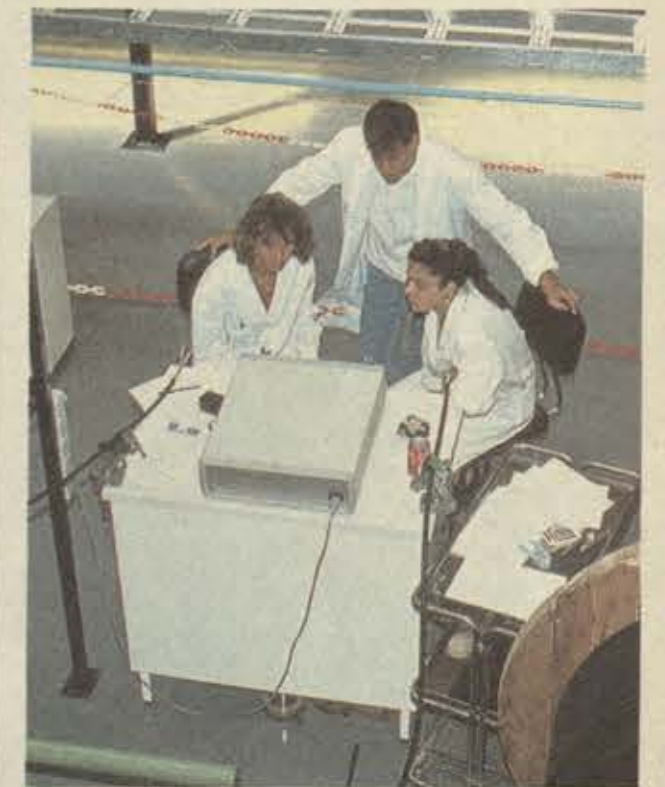
som under längre eller kortare tid på ort och ställe i Spanien varit med om att bygga upp och planera produktionen vid den nya fabriken, säger Roger Runesson. Men utan dessa medarbetares hårda, ofta under stor tidspress utförda insatser hade vi aldrig kunna klara av det här projektet, säger han.

Vi tog det första spadtaget på våren 1990 och redan under maj i år kunde produktionen gå igång bara två veckor senare än planerat, säger Gerhard Skladal. Jag tycker att det är helt fantastiskt. Det tog bara tio månader från att vi lade den första tegelstenen tills vi har nått full produktion. I det här sammanhanget vill jag särskilt nämna Stig Larssons insatser med planering och utrustning av fabriken, fortsätter Gerhard Skladal.

Organisation och tillverkningsmetoder bl a ett mycket avancerat databassystem, DEHLFI, är hämtat från Hudiksvall. Med hjälp av DEHLFI kan alla produktfaktorer löpande kontrolleras och helt kundanspassade kabeltyper tillverkas. Tack vare den starkt automatiserade till-



Julian Massa, Jordi Pujol och Lars Berg vid rundvandring i fabriken.



Laboratoriet för produktionskontroll är en integrerad del av tillverkningsprocessen.



Den strikt och elegant formgivna fabriken ligger i Manresas nya industriområde Bufalvent.

verkningsprocessen består personalen endast av 50 personer, av vilka 20 har utbildning vid universitet. De andra flesta av dessa har dessutom utbildats i Sverige.

All kabel redan såld

Man kan tillverka kablar med upptill 128 optofibrer. Den nuvarande årliga kapaciteten motsvarar ca 100.000 fiberkilometer per år. Redan från början har man resurser

för tillverkning av alla typer av kabel enligt Telefonicas normer. Siktet är naturligtvis inställt på att få Telefonica som kund, men under inledningsskedet tillverkar man huvudsakligen för export. Den kabel som man började tillverka när produktionen gick igång under maj är sedan länge såld och skall levereras till Saudiarabien. Omställningen för Fibroco under nästa år beräknas ligga på drygt 100 miljoner kronor.

En tjej på den manliga teknikvärldens topp

Mitt i teknikens mansdominans slår en tjejblomma ut.

– Det är synd att vi inte är fler, säger Inger Högberg, chef för Framtida Produkter på Ericsson Components kraftdivision.

På frågan hur det kommer sig att hon blev ingenjör svarar hon:

– Det minns jag inte. Jag kryssade väl fel i någon ansökan någon gång. Inger Högberg 38, är en av dem som är med och formar kraftens framtid.

Hon är tuff, snygg, kvinnlig, med stark utstrålning, djupt kunnig och engagerad i sitt arbete. Inger är chef för en sektion inom produktledningen i Kungens Kurva, som kallas för Framtida produkter.

– Jag är chef för någonting som ännu inte finns, säger Inger.

– Här föder vi de nya strömförserjningsprodukterna. Marknaden styr vårt val av teknik och det är kundernas behov och trenderna inom telecom som leder oss.

– Det är ju ingen som köper en likriktare för dess egen skull, utan man köper ett telefonsystem och då behöver man kraft. Därför är vi mycket intresserade av att följa utvecklingen hos de system som våra produkter strömförserjer. Det har vi en unik möjlighet att göra genom vårt samarbete med de andra produktledningsfunktionerna inom koncernen.

Stark vilja

Troligtvis är det bland annat Ingers förkärlek att ställa i ordning och organisera och en stark vilja att alltid vara med där det händer något nytt, som drivit henne till den position hon har idag. En stor portion klarsynthet därtill har gett Inger möjlighet att tidigt se och påverka skeenden i företaget.

Dagens produktavdelning – en länk mellan försäljning och utveckling – är till en del hennes förtjänst.

– Det ligger nog, trots allt, en del i att vi tjejer måste vara lite bättre. I synnerhet i vissa länder är det svårt att bli accepterad som tjej.

Inger var under några år chef för den grupp, som utbildar kunder från jordens alla hörn att sköta kraftutrustningen. Där möttes hon emellanåt av stor misstänksamhet, många har i början vägrat att lyssna till henne och ta henne på allvar. Men när de upptäckt hennes kunskaper accepterade de henne och hon hade chansen att tränga djupare in i deras kulturer.

Inger har i sitt arbetet haft stor glädje av att känna många olika kulturer. Tidigare riktade Ericsson sitt intresse mot de icke rika länderna. Idag satsar Ericsson på USA och Europa och kravbilderna har genast förändrats.

– Tidigare kunde vi tala om för kunden vad kunden behövde. Idag är det tvärtom. Kunden talar om behovet och bestämmer takten.

Fördelar

Det finns många fördelar med att vara kvinna i en mansdominerad värld.

– Först och främst så syns vi väldigt bra och vi blir ihågkomna. Det är också en fördel när jag behöver information. Då tar alla för givet att jag behöver lite extra förklaring. Och en tjej kan ställa dumma frågor. Killar verkar vara mycket mer prestigefyllda.

– Vissa fördelar har vi också som chefer, för vi kanskelättare kan tala med människan bakom resursen. En tjej har nog inte lika mycket rustning som killar och har lättare att tala om känslor.

– Men egentligen är jag emot att generalisera. Det är människan som är viktig, inte vilket kön man tillhör. Jag vill se en naturlig blandning av män och kvinnor, där vi samarbetar och kompletterar varandra som individer.

Varför finns det så få kvinnor inom tekniken, tror du?

Antagligen beror det på oss själva. Att vi inte vågar eller vill ge oss in i denna manliga miljö – en trend som nu håller på att brytas. När fler kvinnor väljer den yrkesutbildningen kommer vi också att se fler kvinnliga chefer.

Text: Inger Bengtsson
Foto: Maria Petersson



Inger Högberg tycker egentligen inte om generaliseringar om manligt och kvinnligt. – Jag vill se en naturlig blandning av män och kvinnor, där vi samarbetar och kompletterar varandra som individer, säger hon.

Mobiltelefon räddade haverister

Den svenska motorbåten var på väg från Sverige till Skagen när en stor spricka plötsligt uppstod i skrovet och båten började sjunka. De två svenskarna ombord räddades i sista sekunden av sjöräddningen i Göteborg. Tack vare att det fanns en mobiltelefon ombord.

När de båda männen insåg att båten var på väg att sjunka ringde de omedelbart till en bekant i land som i sin tur tog kontakt med sjöräddningen. Där bedömdes läget som kritiskt och kontakt togs med sjöräddningen i Århus, som sände ut en helikopter från Ålborg och två sjöräddningsbåtar från Skagen.

Sjöräddningen i Göteborg fick själva telefonkontakt med männen i båten, en kon-

takt som upprätthölls i en dryg halvtimme innan förbindelsen bröts. På sjöräddningen förstod man att svenskarna då låg i vattnet.

Räddningsoperationen försvårades av att svenskarna inte kunde uppge sin exakta position, men straxt innan förbindelsen bröts, berättade de att ett stort lastfartyg passerade i närheten. På så vis kunde positionen fastställas. Straxt innan motorbåten försvann i djupet siktades dess lanternor från en helikopter som dirigerade sjöräddningsfartyget till platsen.

Chockade men helskinnade fördes männen till sjukhuset i Skagen. Tacksamma över att de varit utrustade med mobiltelefon och att det nordiska NMT-nätet fungerar så bra.

Talande biltelefon

– God morgon, du har fått tre samtal på mobiltelefonen, ha en bra dag!

Så hälsar en ny dansk mobiltelefon sin ägare så snart han eller hon vrider om tändningslåset i bilen. Telefonen säger "goddag" mellan kl 12 och 18 och "god afton" senare på kvällen. När strömmen bryts efter en lång dags användning, kvitterar telefonen med ett litet "sov gott".

Bakom denna kamratliga telefon står danska företaget Cetelco.

Mobiltelefon kan larma brandkåren

Ännu en komplikation med mobiltelefoner har uppdagats i Falkenberg. Tidigare har bl a medicinsk utrustning och flygtrafik utpekats som hotade av den alltmer tilltagande mobila telefonin. Nu visar det sig att också brandlarmen kan påverkas.

Det är på Grand Hotell i Falkenberg som ett nyinstallerat brandlarm visat sig reagera på radiovågor från mobiltelefoner. Vid flera tillfällen har larmet satt igång, både på själva hotellet och på brandstationen. Händelserna har givetvis orsakat stor kalabalik med panikslagna gäster och onödiga brandkårsutryckningar som följd.

Orsaken till oredan är gäster som använder sina mobiltelefoner på rummen. Därför uppmanar hotellet numera gästerna på olika sätt att inte använda sina mobiltelefoner. Ett effektivare sätt att få bukt med de här problemen vore säkert att sänka kostnaderna för telefonsamtal via hotellets växel...

FRONTEC TELECOM AB

en resurs för ERICSSON

Frontec har under många år haft nöjet att följa Ericssons framgångar genom deltagande i många projekt som leverantör av konsulttjänster. Under åren har en kunskap byggts upp hos våra konsulter som vi vill att Ericsson skall kunna utnyttja.

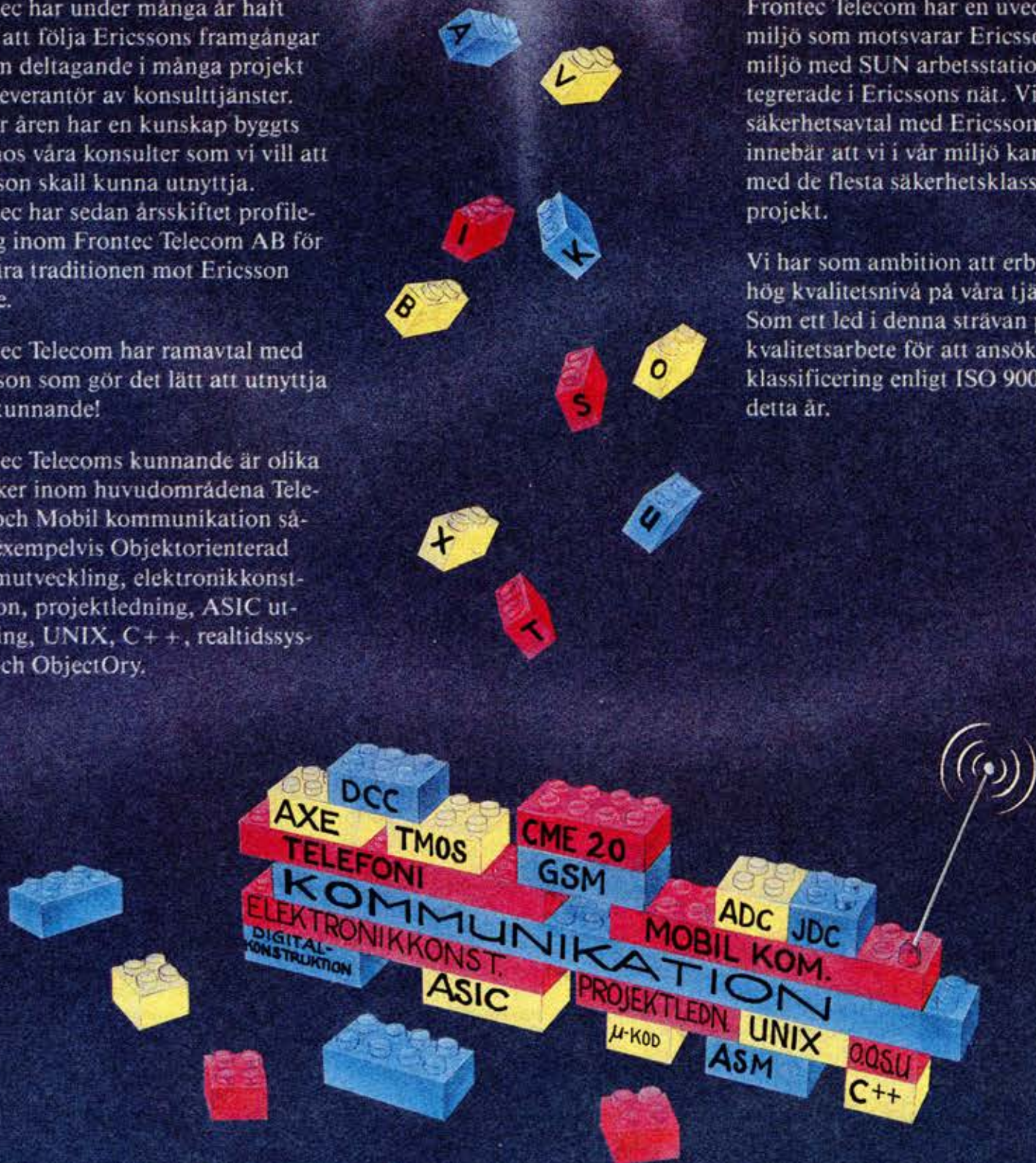
Frontec har sedan årsskiftet profilerat sig inom Frontec Telecom AB för att bära traditionen mot Ericsson vidare.

Frontec Telecom har ramavtal med Ericsson som gör det lätt att utnyttja vårt kunnande!

Frontec Telecoms kunnande är olika tekniker inom huvudområdena Telefoni och Mobil kommunikation såsom exempelvis Objektorienterad systemutveckling, elektronikkonstruktion, projektledning, ASIC utveckling, UNIX, C++, realtidssystem och ObjectOry.

Frontec Telecom har en utvecklingsmiljö som motsvarar Ericssons egen miljö med SUN arbetsstationer integrerade i Ericssons nät. Vi har ett säkerhetsavtal med Ericsson vilket innebär att vi i vår miljö kan arbeta med de flesta säkerhetsklassade projekt.

Vi har som ambition att erbjuda en hög kvalitetsnivå på våra tjänster. Som ett led i denna strävan pågår ett kvalitetsarbete för att ansöka om klassificering enligt ISO 9000 under detta år.



Frontec Telecom AB ingår i IDK Frontec-koncernen. IDK Frontec är ett av Sveriges ledande konsultföretag inom dataområdet. Vi är över 300 personer med en konsultkompetens som sträcker sig från administrativt orienterade system till tekniska datasystem med stora realtidskrav. Verksamheten bedrivs på ett tiotal orter i Sverige.

IDK FRONTTEC
Frontec Telecom AB



Flygutprovningen på FMV: PROV i Malmslätt utanför Linköping har pågått under hela augusti med 3 - 4 pass i veckan.

Foto : Åke Andersson och Pia Ericson

Lyckat lyft för nya radarn

Den flygburna spaningsradarn PS-890 har flugit och projektchef Gunnar Högberg kan pusta ut. Nu när det kritiska steget från mätningar och prov på marken till samma sak fast i luften är överståndet, släpper spänningen lite. Utvärderingen är visserligen inte klar men de resultat vi fått är mycket positiva.

- Nu gäller det att kavla upp ärmarna och fortsätta serierarbetet i så hög takt som resuserna medger!

Regeringen har gett FMV 215 miljoner kronor till det fortsatta utvecklingsarbetet av PS-890.

Säkrat utvecklingsarbete

Efter de lyckade provflygningarna vid Malmslätt i Linköping under juni och augusti lämnar nu projektet det försöksstadium som påbörjades 1985. När utvärderingen av flygproven är klar, väntas ytterligare en beställning från FMV som innebär säkrat utvecklingsarbete de närmaste femton månaderna.

ERE räknar med en beställning av två förserieexemplar i mitten av nästa år. Totalt handlar PS-890 om mellan sex och tolv utrustningar för FMV:s del när det blir tal om serietillverkning om några år.

Pågående process

Provflygningssuccé innebär inte att man slår sig till ro och vilar på vunna lagrar. Utvecklingsarbete är en ständigt pågående process.

Under provflygningarna har två bandspelare registrerat data som

sen bearbetats i dator på marken. Nu fortsätter konstruktionsarbetet för att komplettera utrustningen så att man får en komplett signalbehandling i luften och bilder på en radarskärm.

- Det är viktigt ur demonstrationssynpunkt för exportkunder, framhåller Gunnar Högberg.

De utländska intressenterna, bland annat Australien och Singapore, har också behov av stor räckvidd. Därför utvecklas kontinuerligt sändar/mottagarkassetterna i radarantennen.

I varje radar finns cirka 200 stycken och de som är placerade i den radar som så småningom kommer att finnas på marknaden kommer att ha minst dubbelt så hög effekt som försöksradarns.

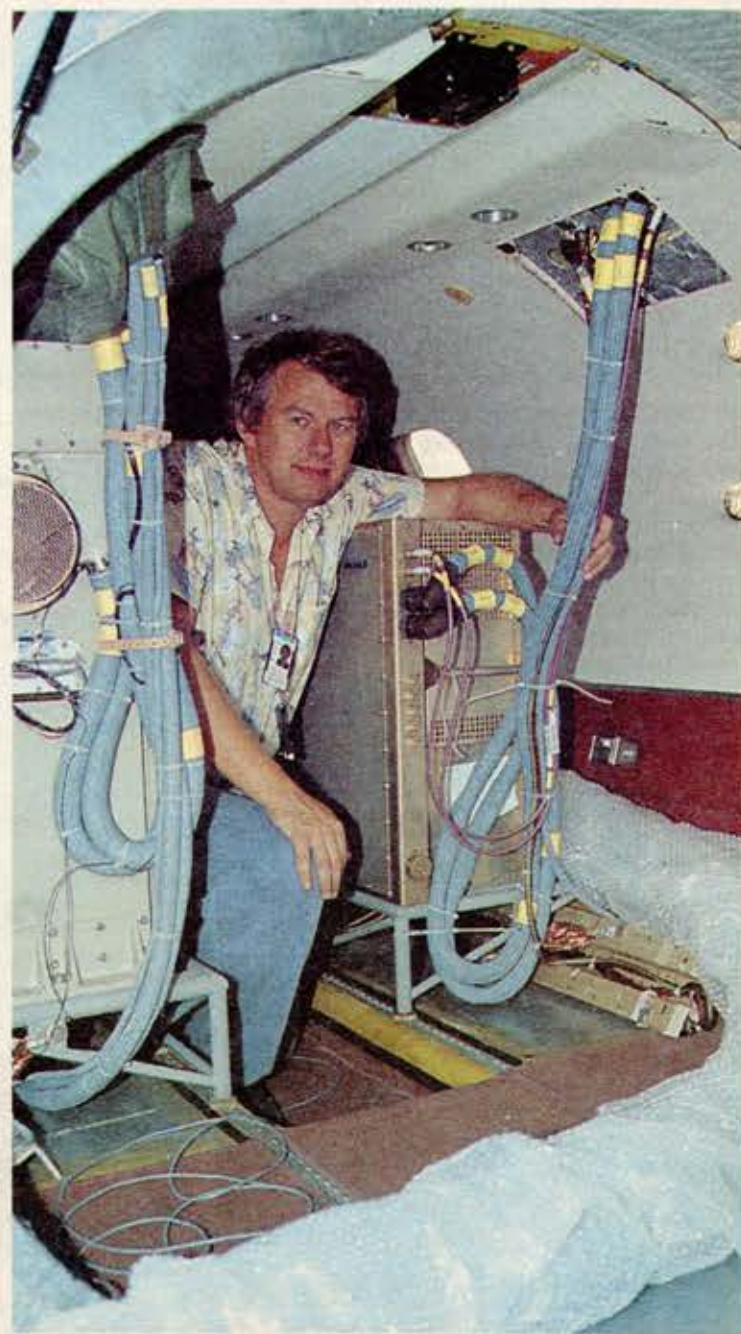
Gunilla Bergman

Miljonkontrakt

I dagarna signerades ett kontrakt värt 100 miljoner kronor mellan Forsvarets Materielverk och Ericsson Radar Electronics i Mölndal om fortsatt utveckling av den flygburna spaningsradarn PS-890.

Utvecklingsarbetet är därmed säkrat för Ericsson fram till årsskiftet.

- Projektet är så intressant och lovande att det bör drivas vidare, var försvarsminister Roine Carlssons kommentar när beslut om fortsatt utveckling fattades av regeringen tidigare i somras.



Anders Lindberg är en av dem som jobbar med utprovning av PS-890. Här trängs han med delar av utrustningen inne i planet.



Efter flygning överlämnar operatörerna databand med radarvideo och flygdata för utvärdering på marken. På bilden syns fr v Rickard Nilsson, Anders Lindberg, Thomas Borg, Johan Carlsson, och på väg ur flygplanet är piloterna Rolf Carlsson och Sven-Olof Westerlund.



Finland är ett av de länder där en kedja av återförsäljare håller på att byggas upp. De tre återförsäljare i Helsingfors som kommit i gång under sommaren har fått en god start.

Nätverks-vägen till ökad försäljning

I varje land finns tusentals små och medelstora företag, tänkbara köpare av telefonväxlarna i BusinessPhone-familjen. Ett sätt att nå fler av dessa mindre företag med Ericssons erbjudande och bredda kundbasen är att bygga upp nationella nätverk av återförsäljare.

Villkoren på marknaderna ändras och det gäller att utnyttja detta till sin fördel i största möjliga utsträckning. Därför arbetar Ericsson med att bygga upp nationella nätverk av dealers, återförsäljare, för BusinessPhone-familjen, de mindre företagsväxlarna.

– Det är det enda sättet att sälja mindre växlar i större volymer, säger Ted Venables, International Dealer Development Manager i småsystemsdivisionen inom Ericsson Business Communications.

– Enbart direktförsäljning är för dyrt och vi når bara en begränsad del av marknaden med våra egna säljare.

Detta är något som de flesta av de ungefär 30 konkurrerande leverantörerna av småsystem har upptäckt. Nu konkurrerar de även om de bästa återförsäljarna.

– Vi vill bygga upp nätverk av självständiga företag, små och aggressiva, säger Ted. I genomsnitt omfattar nätverken 15 till 20 företag per land.

I Belgien finns redan ett sådant som säljer BusinessPhone med goda resultat. I februari startade försäljningen i Storbritannien och en månad senare i Spanien. Fler länder är på väg.

Lokala återförsäljare ger framgång åt BusinessPhone

– Vårt mål är naturligtvis att återförsäljarna ska sälja enbart Ericsson-produkter, säger Ted. I många fall, men inte i alla, är det så.

Ömsesidigt stöd

Det finns flera skäl till att Ericsson arbetar aktivt med sina dealers. För det första försäkras sig åter-

försäljarna om stöd i sådant som utbildning, marknadsföring och PR-material, innan de överhuvudtaget väljer att sälja produkterna.

Här är det övergripande koncept som utvecklats för BusinessPhone betydelsefullt.

– Återförsäljarna tilltalas av möjligheten att visa upp en professionell, övergripande, enhetlig profil, säger Ted.

För det andra vill Ericsson försäkra sig om att återförsäljaren inte missbrukar Ericssons namn och rykte, och motivera honom att bli en exklusiv återförsäljare för Ericsson.

Därför har EBC tagit fram en tvådagars utbildning för återförsäljare, BusinessPhone Dealer School. Efter behov körs den av de lokala bolagen på respektive marknad. Premiär var det i England i maj. Första dagen ägnas åt "Ericsson-kunskap" samt marknadsföring i praktik, andra åt ekonomistyrning och finans.

Behåller kunder

Att känna till sina kunder är mycket viktigt på lång sikt.

– Hur vi skulle klara detta varen viktig fråga, säger Ted. Det visade sig dock vara ganska lätt att lösa.

Normalt måste återförsäljaren registrera alla kunder hos det lokala bolaget på marknaden, eftersom de har avtal med Ericsson för mer avancerad service och garantin på växeln inte gäller om Ericsson inte känner till kunden.

På det här viset blir varje företag som installerar en BusinessPhone en Ericsson-kund, oavsett vem han köpt växeln av.



I BusinessPhone Dealer School får återförsäljare lära sig att använda det omfattande PR-materialet för BusinessPhone-konceptet på rätt sätt.

Maria Rudell

Ericssons privata telenät blir ännu större

Ytterligare fem svenska orter och tre länder kopplas till Ericsson Corporate Network, ECN, Ericssons privata internationella telenät.

Sedan 1984 har Ericsson-enheterna i Stockholmsområdet varit sammankopplade i ett gemensamt privat telenät, baserat på MD110. Nätet växer nu i takt med att Ericsson-enheter i övriga Sverige och utomlands kopplas in via hyrda fasta förbindelser med hög kapacitet, 2 Mbit.

I Sverige kom först Söderhamn, i juni i år kopplades Norrköping in. Karlskrona kopplas in inom kort och därefter står Östersund och Mölndal på tur.

Under augusti kopplades Ericsson-kontoren i England, Irland och Holland till nätet med 2 Mbit ledningar. Sedan tidigare är USA och Australien anslutna via ledningar med lägre kapacitet, 64 kbit.

– Det är i första hand mängden teletrafik till och från orterna som bestämmer i vilken ordning de kopplas in i nätet, säger Stig Lindström, ansvarig för telekommunikationerna inom Ericsson-nätet på EDS, Ericssons Data Services.

Täcker hela världen

När det gäller datakommunikation, som baseras på ERIPAX, täcker Ericsson Corporate Network redan idag i princip hela världen. Genom att integrera MD110 och ERIPAX, tal och data, kan dessa ledningar nu utnyttjas mer effektivt. All intern kommunikation mellan de anslutna enheterna går över nätet, tal, text via faxar, videokonferens samt data. Ericsson-nätet är därmed ett gott exem-

Ytterligare tre länder och fem svenska orter kopplas in

pel på ett Business Network, EBCs koncept för kommunikationslösningar riktat till större kunder.

Det är Ericsson Data Services, EDS, som driver och förvaltar nätet, så man skulle kunna säga att företaget är Ericssons "televerk". EDS skickar teleräkningar till de nät-ansluta enheterna och sköter kontakterna med Televerket, avtal, betalningar etc.

Varje år rings det för över 33 miljoner kronor från de 20 000 telefonerna på Ericssons olika kontor och fabriker enbart i Stockholmsområdet. Rimligen borde det ringas in till den svenska huvudstaden för ungefär lika stora summor. Dessutom tillkommer alla kostnader för datakommunikation och mobiltelefoner.

– På sikt kommer det privata nätet att innebära lägre telekostnader för koncernen, säger Stig.

Han påpekar att en kanske ännu viktigare fördel med att ha ett privat telenät är att vi kan hålla oss med en högre servicegrad med bl a kortare leveranstider på linjer. Om t ex en datalinje till behövs mellan två orter ordnar vi det själva i våra växlar, snabbt och billigt utan att behöva kontakta Televerket.

– På så vis kan vi koppla upp linjer även för kortare perioder, t ex för ett visst projekt, till rimliga kostnader, säger Stig.

Maria Rudell

Accesskoder förenklar de interna samtalen

Ett enkelt och flitigt använt sätt att ringa internt inom Ericsson är att använda de kortnummer till olika enheter som finns i de interna telefonkatalogerna. Ericsson Corporate Network tillför ytterligare en möjlighet till enkla internsamtal. Med hjälp av direktnummer är det möjligt att ringa till telefonväxlarna på de enheter som är med i det interna telefonnätet och t o m direkt till den man söker.

Direktnumren fungerar med hjälp av s k accesskoder (se tabellen här intill). Accesskoden fungerar som ett internt riktnummer.

Nya internnummer

För att de interna numren ska fungera överallt, har dessa ändrats på vissa enheter för att passa in i Ericssons nummerplan. I regel har ändringen inneburit att ytterligare en siffra från det externa numret lagts till tidigare tre-siffriga internnummer. (Exempel: Karlskrona-numret 0544-54703 kan nu nås med acceskod 864 + 4703. 4703 har ersatt tidigare internnummer 703 i Karlskrona).

Så här gör man:

Den som vill ringa växeln på HF i Stockholm kan nu göra så här:

1. Slå acceskoden för Stockholm - 850.
 2. Därefter de fem sista siffrorna i det externa numret (som är 719 00 00), d v s "90 000", eller - vilket är enklare - åtföljt av internnumret inom HF till växeln, "09".
- Alltså: Ring HF på nummer 850 90 000 eller 850 09!

Ändringar av internnumren berör enbart den interna telefontrafiken.

Spärrade

På vissa enheter i det interna nätet har nu de externa numren till andra enheter inom nätet spärrats, för att styra över trafiken till Ericssons eget nät. Där så har skett går det alltså inte att ringa HF på nummer 08-7190000, utan man tvingas använda direktnumret 850 09 eller 850 90 000.

PUBs personal på språng

– Det ställs allt högre krav på rörlighet hos personalen, säger Mats Persson på PUB, som nu genomgår en kraftig förändring mot "90-talets varuhus". Rörlighet kräver mobil kommunikation och den sköts sedan årsskiftet med hjälp av ett specialanpassat personsökarsystem från Ericsson Paging Systems AB.

På varuhuset PUB i Stockholm arbetar ca 700 personer på 50 000 kvadratmeter. På flera våningsplan och t o m i olika hus.

Tidigare höll de som befann sig på rörlig fot i huset kontakt via ett trådlöst system med tvåvägskommunikation (där man kunde prata i båda riktningarna). Men systemet hade svårt med täckningen, dvs samtalen bröts för ofta.

Vid årsskiftet bytte PUB till ett personsökarsystem från Ericsson. Tre sändare på fem antennplatser täcker hela byggnadskomplexet. (Bohagshuset har faktiskt lika många våningar under jord som över och det finns tre våningar under själva Hötorget.) Var sjunde anställd, dvs cirka 100 man, bär på en sökare. Det kan vara chefer, varumottagare, säkerhetstjänsten eller andra med speciella jobb.

Flera funktioner

Personsökarsystemet Contactor 9000 har många funktioner. På själva sökaren finns en display (ett fönster) med plats för 32 tecken fördelade på två rader. Man kan (naturligtvis) spara meddelanden. Upp till åtta stycken kan lagras i varje minne (det finns tre minnen, ett anropsminne, ett

*För 90-talets
varuhus
gäller
person-
sökare och
"kontoret på
fickan"*

"anteckningsblock" dit man kan flytta meddelanden samt ett brev-lådeminne). Kommer ett nionde meddelande till anropsminnet puttas det äldsta ut.

Systemets hjärna finns hos en terminal i telefonväxeln. Därifrån skickas meddelandena ut. Dessutom är det möjligt att programmera ungefär 100 olika standardtexter. Typ "möte i gästmatsalen om 15 min", eller till maskinpersonalen "Rulltrappa står plan 2 upp" osv. Man kan själv skicka ut standardmeddelanden och behöver alltså inte belasta växelpersonalen.

En viktig funktion är gruppmeddelanden. Möjligheten att sända texter till valda grupper. Eller vid t ex utrymning av huset till samtliga. En annan är olika larm. Om



– Vår personal lämnar ofta sina rum, men måste kunna nås, säger Mats Persson på PUB, som skaffat sig ett personsökarsystem från Ericsson.

en hiss eller fläkt stannat så går ett larm till en dator varifrån man sen kan nå den ansvarige på hans sökare. (Systemet har kapaciteten att låta larmet gå direkt till servicemannens sökare.)

Personsökarsystemet är också perfekt för två anställda som är döva. De har sökare med vibratorfunktion. De kan nu nås vid brandlarm e dyl och de kan själva meddela sig med omgivning.

En mycket utnyttjad tjänst är att man själv ställer om sin telefon så att inkommande samtal automatiskt kopplas över till sö-

karen. Man kan då röra sig fritt i huset och får via sökaren veta om någon ringer.

På PUB passerar dagligen cirka 3000 samtal växel. En stor del av dessa kopplas vidare till personsökare. Den hårdaste belastningen är på förmiddagarna.

Fungerar bra

Vad tycker man då om systemet? Som helhet fungerar det bra. De flesta meddelanden är ju text- eller kodade standardmeddelanden som når sökarna och lagras i minnet.

Men när det gäller samtal utifrån kan det för dem som t ex arbetar med transporter och rör

sig mellan olika avdelningar inom huset vara svårt att hinna leta upp en telefon och ta samtalet. Och står man t ex i en paternosterhiss så...

– Vi arbetar med att förbättra den detaljen, berättar Rickard Magnebrant från Ericsson Paging Systems AB. Bland annat genom att låta växeln "tala om" för de externt ringande att samtalet kopplats vidare till en personsökare så att han inte lägger på så snart.

– Vi kommer kanske aldrig att få det "helt perfekta systemet", men det här fungerar mycket bra, säger Mats Persson.

Text: Lars Cederquist

Foto: Karl-Evert Eklund

MARKNADSLEDANDE

PUBs system, Contactor 9000, har sålts av Ericsson Paging Systems AB, som har ett 30-tal anställda och kontor i Stockholm, Göteborg och Malmö. De säljer främst till stora och medelstora företag, framför allt till industrier och sjukhus.

Ericsson är marknadsledande i Europa när det gäller försäljning av lokala personsökarsystem. I Sverige är de största konkurrenterna svenska Tateco (Göteborg) och Philips.

Ericsson Paging Systems AB (med huvudkontoret i Marievik Stockholm, tel 08-726 35 00) säljer också sladdlösa kontorstelefonen DCT 900 samt Axess-mottagare till Televerkets landstäckande personsökarnät, Minicall.

Ericsson tar in på hotell

Hotellbranschen är en växande marknad. Behov, ägarstruktur och beslutsfattande skiljer sig från andra marknadssegment.

För att ge Ericsson-säljare mer kunskap om denna annorlunda värld anordnade Ericsson Business Communications ett seminarium.

Vid första anblicken kan det tyckas vara en illa vald tidpunkt för en satsning på hotellindustrin nu, när det råder lågkonjunktur i stora delar av världen och hela resebranschen har problem. Jacqueline Hey, produktchef för MD110, HT, anser dock tvärt om att detta är det rätta tillfället att bearbeta segmentet.

– Hotell är mycket kostnadsmedvetna. Det är nu vi måste visa dem hur vi kan hjälpa dem att spara pengar.

Och trots ekonomiska svårigheter är detta en växande marknad världen över och kommer så att förbli enligt undersökningar.

Det nära till hands att tänka på Ericssons långa tradition som leverantör till hotell. Växeln ASB 900 såldes i 27 länder och var en stor succé. Den börjar dock bli något till åren och många kunder funderar på att byta ut den.

Säljorganisationerna i de lokala bolagen visade stort intresse för seminariet, som arrangerades i Amsterdam i samarbete av B- och K-divisionerna. Mer än dubbelt så många deltagare än beräknat kom, 56 personer från dotterbolag i 20 länder.

Rätt person, rätt tid

Typiskt för hotellbranschen är bland annat de högst varierande ägarförhållandena: nationella eller internationella hotellkedjor ägda av företag av olika slag, franchising-baserade kedjor, privata fristående hotell. Variationerna är oändliga.

Detta gör det svårt för säljare att veta vem som ska kontaktas och vem som fattar det slutliga beslutet. Det kan vara en person på huvudkontoret i New York som beslutar om telefonväxel på det nya hotellet i Barcelona. Detta kräver en hel del samarbete mellan de lokala bolagen.

En annan svårighet är att veta när man bör ta kontakt eftersom beslutsprocessen är mycket olika från fall till fall.

Betydelsefulla gästtalarare belyste ur olika vinklar bland annat dessa problem.

André Charrière är generalsekreterare för International Hotel Association. Medlemmarna i organisationen är dels hotell, dels leverantörer till branschen. Ericsson är en av de sistnämnda, och kan som sådan få en hel del information och tjänster av

organisationen, upplyste Charrière.

Larry Callaghan från brittiska Bass Inc redogjorde mycket detaljerat för beslutsprocesser inom branschen med speciell tonvikt på hur han själv skulle vilja att en telekomleverantör agerade.

Detta sista kan verkligen vara något att ta fasta på eftersom jätteföretaget Bass Inc har nyligen förvärvat Holiday Inn, världens största hotellkedja. Callaghan är som Information Technology

Manager huvudansvarig för inköp av tele- och datakommunikationsutrustning för kedjans 1 650 hotell.

Det blir vanligare att internationella hotellkedjor väljer att sluta globala inköpsavtal med en eller två leverantörer för längre och närmare samarbete. På detta sätt kan de bland annat erbjuda sina gäster samma standard och servicenivå i alla länder.

Hotellseminariet var det första av en planerad serie om säljaktiviteter riktade till vissa segment, delar av marknaden.

– Det är mer effektivt att koncentrera sina resurser på valda segment, säger Jacqueline. Genom att lära sig om kundernas verksamhet, beteende och deras behov av kommunikation kan man bearbeta dem på rätt sätt.

Maria Rudell

ERICSSON I HOTELLINDUSTRIN

Ericsson kan erbjuda två företagsväxlar som möter hotellindustrins speciella behov, MD110 HT och BusinessPhone 150 Hotell.

MD110 HT är en avancerat system, utvecklat av det australiska dotterbolaget, som passar stora sofistikerade affärshotell eller första klassens turisthotell med över 150 rum. Det har funnits på marknaden i närmare tre år, och säljs i tjugotalet länder.

BusinessPhone 150 Hotell passar mindre hotell, upp till 150 rum. Den har i princip samma funktioner som det större systemet. Den mindre växel lanserades 1989. Båda systemen är försedda med displayer som visar hotellpersonalen information om gästen och kan kopplas samman med hotellets dator. På så vis åstadkoms ett effektivt integrerat administrativt och kommunikativt nät.



Kyrkbåtstävlingen Siljansrodden är en populär sommaraktivitet. I den kommunikationsutrustning som tävlingsledningen använder ingår Ericsson-produkter.

HotLine-telefonen gör radio

– Vad tycker du om Mora som sommarstad? Reportern från Mora Sommarradio sticker fram en minimal mikrofon till intervjuoffret. I reporterns öra sitter örnmusslan och i fickan har han mobiltelefonen. Det är nämligen så här, som en behändig reportageutrustning, den senaste HotLine-modellen utrustad med hands free, används av närradiokanalen Mora Sommarradio.

Det var på bilsalongen på Älvsjö-mässan i Stockholm nu i våras som Ericsson presenterade de två nyheterna, den vinröda lågprisvarianten av HotLine ficktelefon samt hands free-utrustningen. Med den är det möjligt att tala i telefonen och samtidigt ha båda händerna fria.

– För oss är mobiltelefonen med hands free mycket användbar, speciellt när vi sänder utanför studion och det gör vi ofta. Det berättar Anders Bud, fritidsledare, radioentusiast och ansvarig för Mora Sommarradio.

Ficktelefonen behändig för närradioreportern

– Några större "ingrepp" har vi inte gjort i HotLine-telefonen för att Mora Sommarradio ska kunna använda den i sina sändningar. Det berättar Peter Pellams, filialchef för Ericsson Radio Systems Sverige AB i Mora.

Det enda man gjort är att flytta den lilla mikrofonen längre ned på kabeln. På så sätt går det bra att



Djos-Hans Mattson intervjuas av Anders Bud på Mora Sommarradio. Istället för den vanliga, mer otympliga reportageutrustningen använder Anders ficktelefon med hands free-funktion.

använda mikrofonen vid intervjuer.

Det var för fem år sedan som Mora Sommarradio startade sina sändningar. I sommar har man sänt varje dag mellan kl 9 och 17. Sändningarna, går på 94,1 MHz och täcker Mora kommun.

– Vi har upp mot 25 000 lyssnare, både morabor och naturligtvis många turister, säger Anders. Ge-

nom informationsblad på turistbyrån och på campingplatsen får turisterna kännedom om Mora Sommarradio.

Ett stående inslag i radioprogrammet förutom massor av musik är evenemangstips liksom en halvtimme från arbetsförmedlingen, som tipsar om lediga jobb.

Varje söndag sänds fädbod-gudstjänst. "Honom/henne ska vi fira" är en programrubrik som återkommer varje dag.

Kommunikationsman

Den dagen som Ericssons utsända besöker Mora Sommarradio har man valt Djos-Hans Mattson till dagens "firare". Sedan 22 år tillbaka är han mycket aktiv i Vasaloppet, där han står för kommunikationerna.

Nu på sommaren sköter han kommunikationen vid den traditionella kyrkbåtstävlingen Siljansrodden, som arrangeras på olika platser runt Siljan. I sommarradion berättar han om den tävling mellan 18 båtar som ska äga rum samma kväll med start vid Rättviks kyrka.

Efter intervjun som sker med HotLine-telefonen, berättar Djos-Hans att mycket av kommunikationsutrustningen i både Vasaloppet och Siljansrodden kommer från Ericsson.

Populärt sommarjobb

Det unika med Mora sommarradio är att redaktionen är ovanligt stor och att medarbetarna är unga. De

flesta är 16–17 år och ingen har någon radioutbildning. Utanför "radiohuset" nära Mora centrum, står reportrarnas cyklar. Ingen har körkortsåldern inne och då är det cykeln eller benen som gäller när man ska ut på reportage.

– Kommunen lämnar bidrag som går till ungdomarnas lön, berättar Anders. Det är ett mycket populärt sommarjobb och av de ca 40 sökande väljs 20 ut. Arbetsuppgifterna cirkulerar så den som är reporter ena dan kan vara sändningsledare nästa dag.

Telefonen i fickan

Andreas Idfeldt och Pamela Johansson, två av Mora Sommarradios medarbetare ger sig ut för att göra korta intervjuer med flanerarna på gågatan.

– Jämfört med den vanliga reportageutrustningen som man bär på ryggen är HotLine-telefonen väldigt smidig att ha med sig. Den går bra att ha i fickan, säger de. Folk blir inte heller nervösa när man håller fram den lilla mikrofonen. Det är knappt att de tror att de är med i en radiosändning!

– Mobiltelefonen är utmärkt som arbetsredskap för en radioreporter, säger Anders Bud. Själv använde han den vid referat från cykelloppet Postgirot Open och då var han före sportradion med sin rapportering. HotLine kan användas till mycket!

Text: Gunilla Tamm
Foto: Karl-Evert Eklund

Svarta telefoner en miljardaffär

I New York brottas polisen med en ny typ av brottslighet. Det är knarklangare och andra ljuskrygga individer som gör storaffärer med stulna mobiltelefoner. En affärsidé är att sälja billiga utlandssamtal till invandrare i New York. I bilar som hela tiden byter parkeringsplats kan kunderna ringa hemlandet för något tiotal dollar. En liga som organiserat en sådan verksamhet greps nyligen av polisen. Deras illegala "televerk" hade dragit in tusentals dollar.

Bland knarklangarna är stulna mobiltelefoner hårdvaluta. För 1000–5000 dollar kan de köpa

en telefon som manipulerats så att den fungerar i mobilnätet utan att polisen kan spåra eller avlyssna den, eftersom den hela tiden byter nummer.

Tekniken är sofistikerad: Mikrochipset inne i telefonen byts ut mot ett "trixat" chip som programmerats så att telefonens elektroniska serienummer ändras för varje nytt samtal.

I USA fungerar mobiltelevälarna så att det första samtalet från en ny telefon aldrig debiteras. En telefon som ständigt byter nummer blir med andra ord en gratistelefon.

Bedrägeriet kostade teleopera-

törna drygt 100 milj dollar, enbart andra halvåret 1990 – enligt branschens egna beräkningar.

I Norden är den här typen av bedrägerier omöjliga. Eftersom alla mobiltelevälare här är sammankopplade i NMT-systemet, går det inte att ringa utan ett giltigt nummer.

Däremot är det möjligt för datakunniga personer att programmera om en redan existerande telefon. Det kallas "cloning" och innebär att man lånar någon annans nummer, så att samtalen belastar någon annans tele-abonnemang.



Fr v Jan Wäreby, Ericssons marknadschef för mobiltelefonssystem i Norden, Öst- och Mellaneuropa och Yngve Zetterström, projektledare på Televerket Radio, ringde det första GSM-samtalet som gick till Televerkets generaldirektör Tony Hagström. Foto: Peter Funck/Televerket Tryck & Bild.

Första GSM-samtalet

Den 1 juli inledde Ericsson en ny epok i europeisk mobiltelefoni, då de första näten med det nya digitala mobiltelefonssystemet GSM (Global System for Mobile Communications) var klara. Det gäller pionjärländerna Sverige, Finland, Danmark och Tyskland.

14 länder har hittills bestämt att införa GSM och till 10 av dessa levererar Ericsson utrustning.

I Tyskland byggs världens största GSM-nät upp, D2, som drivs av Mannesmann Mobilfunk. Mobilsystemväxlarna, AXE-växlar och mer än 100 radiobasstationer

täcker nu Tysklands mest tätbefolkade områden och större städer som Berlin, Frankfurt, Düsseldorf och Hamburg.

För Televerket Radio innebar 1 juli att startskottet gick för testsystemet för GSM. Test pågår nu i Stockholm och längre fram i

höst även i Göteborg och Malmö. Efter en testtid på sex månader ska systemet nästa år vara klart att ta emot de första abonnenterna. För nästan exakt tio år sedan togs NMT-systemet i drift i Norden.

Ceremoni

Vid en informell ceremoni på Televerket Radios kontor i Hanninge ringdes de första GSM-samtalen. Tony Hagström, Televerkets generaldirektör, som befann sig på Arlanda, fick ta emot premiärsamtalet.

Gunilla Tamm

UTSIKTEN

AV MATS HALLVARSSON

Ett digitalt anti-klimax

Denna sommar skulle det gemensamma europeiska mobiltelefoninätet ha invigts med gemensam service från 26 olika bolag i 15 olika länder. Kritiker talar om nära nog ett fiasko närvarken telekommunikations-tillverkarna, myndigheterna eller telefonbolagen har kunnat hålla tidtabellen.

Den första juli i år var det tänkt att en bilist med mobiltelefon skulle kunna åka kors och tvärs genom Västeuropa och göra affärer på telefon och tala med de kära där hemma över alla gränser.

Så skulle GSM fungera, det prestige- och symbolfyllda mobiltelefonprojektet som numera uttyds Global Systems for Mobile Communication. Ursprungligen betydde förkortningen Groupe Speciale Mobile, efter det franska namnet på en av de internationella utredningsgrupper som svarade för planeringen.

Fördröjningar

Men förseningarna har nu blivit så många och långa att det dröjer åtminstone till nästa år innan nätet börjar fungera enligt de ursprungliga planerna. Endast några få driftbolag har hittills kommit igång. Det är ett allvarligt hinder för GSMs kommersiella framgång och hotar ytterligare fördröja genomslagskraften.

Det står nu klart att samtliga inblandade parter har underskattat svårigheterna, både de tekniska, administrativa och affärs-mässiga. Det tyngsta ansvaret kanske dock faller på de olika organ som skall testa och typgodkänna utrustningen.

Komplicerade tester

Problemet är bl a att harmonisera teknik, funktioner och service. En av de största stötestenarna är tydligen testprocedurerna. En nyckelroll har ETSI, det nya gemensamma europeiska testinstitutet för telekommunikationer. Detta har inte lyckats få lämplig mjukvara för sin testdator förrän i sommar.

Det behövs inte mindre än 450 olika tester för att kunna ge ett fullständigt godkännande av en mobiltelefon för GSM. ETSIs teststationer kan endast testa en modell i taget, vilket tar minst en och en halv månad.

Med tanke på att det säkerligen kommer att finnas ett par dussin modeller att testa fördröjs processen. Samma problem drabbar också i viss mån systemteknologi och basstationer.

Inga klara papper

Det här gör att tillverkarna drar sig för att sätta igång den stora volymproduktionen. De vill ha klara papper på vad det är som gäller. Annars kan de tvingas återkalla, ja t o m omkonstruera sina produkter.

Det är naturligt att operatörerna nu börjar grymta över de låga produktionsvolymerna hos tillverkarna, även om de förstärkt

och godkännandeproblemen. De befarar brist på utrustning när efterfrågan börjar ta fart, vilket kan betyda mindre intäkter.

Men även en rad andra problem hotar GSM från att snabbt bli den jättemarknad optimismerna förutspår. EG-kommissionen, EGs förslagställande och verkställande organ, gissar att GSM-nätet år 2000 kommer att ha över 18 miljoner abonnenter, en marknad för tillverkarna på väldiga 150 miljarder kronor.

Nätet är digitalt, i motsats till den än så länge dominerande analoga tekniken i de existerande nationella näten. Kunderna lär få vänta en bra bit in på 1992 för att få tillgång till massproduktion av digitala mobiltelefoner för GSM som är lika små och smidiga som dagens analoga.

Dyrare utrustning

Därtill kommer kostnaderna för utrustningen för GSM att vara klart mycket högre än den existerande. Vissa säger minst 25% dyrare i flera år, även om priserna växlar betydligt från land till land. I de nordiska länderna, där mobiltelefonins teknik och marknader redan är väl utbyggda, förväntar man sig att priserna ganska snabbt faller de närmaste två åren.

Det står också klart att abonnemangspriserna och servicen inte kommer att vara särskilt publikfriande i början. Många operatörer har ännu inte avslöjat sina tariffer, men de kommer inledningsvis att vara så höga att det mest blir fråga om en relativt exklusiv "professionell" marknad för företaget.

Magert tjänsteutbud

De tjänster GSM-nätet bjuder på i sin första fas är heller inte särskilt imponerande. Fas 1-standards innebär i stort sett vanligt "telefonerande". I fas 2 kommer alfanumerisk meddelandeservice, vissa faxtjänster och en del komplicerade saker som telefonkonferenser. Enligt planerna skall nätet så småningom byggas ut med över 100 olika servicemöjligheter.

Ett särskilt problem som först helt nyligen lösts är hur räkningarna för samtal över gränserna skall administreras. Mobiltelefonens "hemland" skall svara för räkningen. Operatörerna måste hela tiden underätta EG-kommissionen om avgiftsstorlekarna.

Med de inledande fördröjningarna och de höga kostnaderna är det alltmer otroligt att GSM kan bli den väldiga massmarknad på nära 20 miljoner abonnenter vid sekelskiftet, som EG-kommissionen förutspått, menar kritiker. Men mobiltelefonin har ständigt gäckat alla prognosmakare, varför osvuret är bäst.

GSM-KONTRAKTEN

Framgång för Ericsson

GSM-nätets affärsmässiga struktur är klar sedan länge och leverantörerna av utrustning har kämpat hårt för att kapa åt sig de stora godbitarna.

Ericsson har kämpat väl och fått kontrakt i inte mindre än tio av de 15 länderna. Ett par länder och flera driftbolag har ännu inte lagt ut sina order varför det kan bli ännu fler framgångar.

I de allra flesta länder har myndigheterna valt att ge driftsansvaret till två konkurrerande operatörer. Det har mestadels blivit ett privat konsortium som tävlar med det nationella televerket.

Även leverantörerna har skapat sina allianser för att kunna dra nytta av varandras teknologier och traditionella starka hemmamarknader. Ett av de mera framgångsrika är ECR 900, som består av finländska Nokia, franska Alcatel och tyska AEG.

Ericsson har som synes varit framgångsrik att ta order för GSM-nätet. I flera länder är ännu inte en andra privat operatör utsedd. Beteckningen "televerket" kan betyda en statlig myndighet eller ett bolag som helt är eller delvis privatiserat.

Leverantörer till GSM:

Land	Driftbolag	Leverantör
Belgien	Belgiska RTT	DMCS 900/Siemens
Danmark	Danska televerket Privat bolag	Ericsson
Finland	Finländska Televerket Radiolinja	Ericsson/Orbitel ECR 900/Philips/Siemens
Frankrike	Franska televerket SFR	ECR 900/Orbitel/Matra/Ericsson ECR 900
Grekland	Privat bolag	
Holland	Holländska televerket Privat bolag	ECR 900
Irland	Irlandiska televerket	
Italien	Italienska televerket Privat bolag	Ericsson/Italtel/Telettra/Alcatel Siemens/OTE/Marconi
Norge	Norska televerket Privat bolag	Ericsson
Portugal	Portugisiska televerket	Siemens
Spanien	Spanska televerket Privat bolag	Ericsson/Motorola/Matra Telettra
Storbritannien	Racal Vodafone Cellnet	Nokia/Ericsson/Matra/Orbitel Motorola/Nokia
Sverige	Televerket Comvik Nordic Tel	Ericsson Motorola/Siemens
Schweiz	Schweiziska televerket Privat bolag?	Ericsson/Matra/Philips
Tyskland	Deutsche Bundespost- Telekom Mannesmann Mobilfunk	Siemens/ECR 900/DMCS 900 Ericsson/Siemens/Philips
Österrike	Österrikiska televerket Privat bolag	ECR 900

Källa: Communications International juni 1991.



Biltelefonen – farlig för beslutsfattare?

Engelska forskare hävdar att bilförare som talar i telefon fattar sämre affärsbeslut och reagerar långsamt på den omgivande trafiken.

Många affärsmän betraktar numera sin bil som ett rullande kontor. Den senaste teknologin medger ju att förhandlingar förs på biltelefon, fax sänds och tas emot från bilen. Även annan datakommunikation kan ske så direkt under körningens gång.

Idén med det hela är att föraren ska bli mer effektiv i sitt arbete. Men forskare i England har upptäckt att det inte alltid är så lyckat att utnyttja all radioteknik i bilen. Risken är att de affärssamtal man för från bilen inte alls blir så lyckade, att föraren helt enkelt fattar dåliga beslut under påverkan av alla intryck från trafiken.

En annan och mer självklar sida av saken är förstås att också trafik-säkerheten sätts i fara. Forskarna har fastslagit att många personer inte klarar av att i hjärnan bearbeta både informationen från biltelefonen och trafiken samtidigt. Stressnivån ökar när man försöker klara uppgiften. Allt mer information går förlorad, både från trafiken och det pågående telefonsamtalet.

I försök som genomförts i England har det visat sig att endast en av fem bilförare ansåg sig själva kunna föra förhandlingar problemfritt via biltelefon. Resten kände en press på sig att snabbt avsluta samtalet för att kunna klara trafiksituationen.

Enligt de engelska studierna är det visserligen lättare att bemästra situationen om radion har en "hands-free"-utrustning, men också då kan det många gånger vara farofullt att kombinera affärer och bilkörning.

Ett år kvar till DECT

En viktig milstolpe på vägen mot DECT, den europeiska standarden för trådlös telefoni, passerades i slutet av juni. Då skickades förslaget till standarden på remiss till de nationella standardiseringskommittéerna. I april nästa år kan standarden vara fastställd.

Vid det senaste mötet för ETSIs tekniska kommitté för radioutrustning, TC RES, beslutades att DECT-förslaget var färdigt att skickas på remiss. Med en duns har det nu rasat in i brevlådor hos nationella standardiseringsinstitut i alla europeiska länder. Tolv centimeter tjockt är det, förslaget som kan komma att ligga till grund för en nydaning av världens arbetsplatser med den mobilitet och ökade anträffbarhet den trådlösa telefonin bland annat innebär.

De nationella instituten har att diskutera förslaget med ETSI-medlemmar, företrädesvis leverantörer av telekommunikationsutrustning, i respektive land och enas om eventuella kommentarer till förslaget. Senast i mitten av december måste instituten skicka in dessa till ETSI.

Arbetsgrupp utvärderar

En speciell arbetsgrupp inom ETSI sammanställer och utvärderar de inkomna kommentarerna och senast i mars nästa år ska gruppen lämna ifrån sig ett bearbetat DECT-förslag. Vid sitt möte den 16 i samma månad ska nämligen TC RES besluta om det bearbetade förslaget antas.

Förutsatt att förslaget går igenom, skickas det åter ut till de nationella instituten som i april samlas för en slutlig omröstning: Antas förslaget? Ja eller nej. För förslaget 71 procent av rösterna är DECT-standard fastställd.

Förkastas det däremot, av den tekniska kommittén eller vid

Milstolpe på vägen mot europeisk standard för trådlös telefoni passerad

instituten omröstning, är arbetet med DECT halvvägs tillbaka till starttrutan igen. Beroende på hur omfattande omskrivningar som skulle krävas skulle standarden försenas med i bästa fall några månader, i värsta fall med några år.

"DECT har starkt stöd"

På Ericsson Business Mobile Networks i Holland, EMN, som ansvarar för trådlös telefoni inom koncernen och följer processen nära, är de dock optimistiska.

– Det har funnits ett starkt stöd för DECT i Europa sedan 1988. Förslaget är väl genomarbetat och många parter har varit inblandade i att ta fram det, säger Hans van der Hoek, marknadschef. Vi tror därför inte att kommentarerna kommer att vara många.

Enligt Hans är den största faran i detta skede att processen drar ut på tiden. Ur Ericssons synpunkt är det bättre ju snabbare DECT



Är de så här DECT-telefonen kommer att se ut?

fastställs, eftersom arbetet med att utveckla ett system baserat på standarden redan påbörjats. Arbetet underlättas av att den egna teknologin för trådlös telefoni, CT-3, har stora likheter med den föreslagna DECT-standard.

Besked i december

Är det då inte trots allt riskfyllt att påbörja utvecklingsarbetet, innan standarden är klar och innan man ens har sett remiss-

kommentarerna? Hans anser inte det.

– Kommentarer kommer förmodligen att vara av detaljkarakter, och påverkar inte vårt arbete i detta skede.

Säkert vet de i december. Alla kommentarer blir offentliga i och med att remisstiden går ut.

Förutsatt att allt går som planerat kommer Ericsson att vara bland de första att lansera ett DECT-baserat system.

KORT OM DECT

Teknik utan godkännare

EG-kommissionen har givit ett direktiv som innebär att när DECT-baserad utrustning typgodkänts i ett av medlemsländerna gäller det automatiskt för hela EG. Ericsson Business Mobile Networks, EMN, som ansvarar för trådlös telefoni inom koncernen hoppas att även icke-medlemmar följer direktivet.

Eftersom trådlös telefoni är en så ny teknik befarar EMN att det kan saknas kompetens

för att utföra typgodkännandet när DECT-system är klara. EMN kommer att arbeta för att undvika att detta problem uppstår.

Plats i etern för DECT

Problemet med att få frekvenstilldelning för trådlös telefoni ser ut att upphöra i och med att DECT fastställs. EG-kommissionen har gått ut med ett direktiv som säger att frekvensområdet för DECT måste vara fritt i alla

medlemsländer i januari nästa år. Utsikter finns att även övriga europeiska länder väljer att följa direktivet.

Seminarium om DECT

Ericsson Business Mobile Networks arrangerar ett seminarium om läget för DECT i Amsterdam den 16–17 september. Divisions- och marknadschefer inom Business Communications är inbjudna.

The World of Cable and Network



Till dig som vill veta mer om Kabel och Nät

THE WORLD OF CABLE AND NETWORK är titeln på årsboken från Affärsområde Kabel och Nät (BN). Den har i dagarna blivit klar och kommer nu direkt från tryckpressarna. Den 32-sidiga publikationen beskriver i detalj hela den världsomspännande marknaden och de aktiviteter som bedrivs där inom detta expansiva område. Kabel och Nät, med 40-talet bolag på 20 marknader, är det tredje största affärsområdet inom Ericssons verksamhet.

Beställ kostnadsfritt Ditt eget exemplar av *The World of Cable and Network* direkt från vår informationsavdelning. Trycksaksnumret är EN/LZT 143 010.

Ja tack, sänd "The World of Cable and Network" till:

NAMN:

TJÄNSTESTÄLLE:

ADRESS:

Sänd kupongen till: Telefonaktiebolaget LM Ericsson, Affärsområde Kabel och Nät, SG/ECA/BN/AS, Att: Mary-Jean Thomasson, S-172 87 Sundbyberg

Ericsson satsar på fritiden

Trivsel är en faktor som blivit alltmer viktig i konkurrensen om arbetskraften. Ericsson är smått unikt när det gäller att erbjuda sina anställda olika aktiviteter både på och utanför arbetstid. Här finns aktiviteter för alla smakriktningar. Inom Stockholm Sydväst ska nu friskvård, idrott och fritidsklubbar samordnas.

– Vi vill vara bättre än andra företag och verka för en praktisk samverkan mellan dessa aktiviteter så att man strävar åt samma håll, kommenterar Lars Wiklund, personaldirektör på Ericsson Telecom (ETX).

– De anställda borde utnyttja fritiden och våra fritidsresurser bättre, gärna på dagtid. Som det är nu är folk osäkra på om de kan spela tennis på dagtid och många går omkring med dåligt samvete trots att de arbetar in tiden, fortsätter Lars.

Den planerade samordningen av friskvård, idrott och fritidsklubbar i Stockholm Sydväst innebär inga organisatoriska förändringar just nu. Däremot har man utarbetat en policy för den framtida friskvården.

– I framtiden är det meningen att vi ska arbeta mer intimt tillsammans så att utbudet blir mer komplett. Vi kommer dels att arbeta som nu, dels hitta på nya gemensamma aktiviteter. Inom idrottsverksamheten är vi inne på att satsa mindre på tävlingar och mer på bredden, säger Lasse Brosell, idrottskonsulent på ETX.

Unik friskvård

Ericssons friskvård i Stockholm är unik. Tillsammans med Saab-Scania i Linköping, som förra året utsågs till "bästa friskvårdsföretag" är vi med 11 års verksamhet pionjärer på området.

Friskvården fungerar som en resurs inom företagshälsovården och erbjuder allt ifrån hälsotester, viktvaktar-grupper, tai-chi, rygg-gympa till individuella rehabiliteringsprogram. Allra viktigast för friskvården är att förebygga hjärt- och kärlsjukdomar och förbättra människors levnadsvanor så att de i framtiden får fortsätta vara friska.

– Jag tror att närheten spelar in, människor tycker det är bra att vi känner till arbetsplatsen och miljön, säger Britta Berggren, en av Ericsson Telecoms två friskvårdskonsulenter.

– Fysiska och kulturella aktiviteter är ett bra sätt att öka ge-

För att behålla sina anställda måste företag erbjuda mer än bara jobb



Friskvården ingår som en del i den samordnade fritidsatsningen hos Ericsson i Stockholm. Britta Berggren, friskvårdskonsulent, ger Gunilla Igelborn Bogren hjälp med ryggrättning.

menskapen i grupper, öka trivseln och få folk att stanna kvar på sin arbetsplats.

Klubbar för alla

För stockholmarna finns massor med fritidsaktiviteter att välja på. Klubbarna, flera har mer än 40 år på nacken, samordnas av en fritidskonsulent. Den senast bildade klubben är pensionsnäringsföreningen som bildades i år. Den vänder sig till dem som känner sig ensamma efter ett långt yrkesliv.

Bredden på aktiviteter är stor. Klubbarna erbjuder bland annat konst, teater, amatörradio, astronomi, biljard, flyg, segling, bergsklättring och pistolskytte finns att välja på.



Biljard är en internationell sport med många utövare inom Ericsson. Mike Ciesluk, ETX, koncentrerar sig inför nästa stöt. Scott Nolan, tillfällig besökare från Ericsson Ltd i Brighton, ser på.

Störst av fritidsklubbarna är datorklubben med runt 1 300 medlemmar. Varje klubb är suverän.

Styrelsen får ansöka om stöd från företaget som avsätter en summa pengar per anställd och år.

Därutöver tar en del klubbar ut en avgift för medlemskap och t ex material. Till facila priser kan man få en häftig upplevelse.

Bekvämt

– Det är en fördel att aktiviteterna bedrivs i huset. Man slipper resor och kan köra igång direkt efter jobbet. Det är bekvämt att välja att vara med i någon av våra klubbar, säger Leif Bölke, som sedan 1986 arbetar som fritidskonsulent, numer på heltid.



Erik Hyllander är en av eldsjälarna i LM Ericssons amatörradioklubb. Klubben har mer än 100 medlemmar.

– Jag vill påstå att Ericsson har bland Sveriges största och bästa fritidsverksamhet. Ibland kanske lite amatörmässigt och folkligt men jag tycker charmen är att de anställda själva är aktiva. Man får möjlighet att idka sin hobby bland arbetskamrater och man knyter kontakt mellan bolag i koncernen.

Idrott lockar mest

Idrottsklubben är allra störst. De populäraste aktiviteterna är gympan, golfen, innebandyn, motionsloppen och fjällresorna. Men man organiserar också mästerskap i work-out, tennis och squash runt landet och i nordiska huvudstäder.

Klubbarna organiseras under Ericsson-företagens idrottsförbund. Företaget avsätter pengar till verksamheten och klubbarna även en mindre summa per år i medlemsavgift.

– Gillar man inte idrott tror jag man uppfattar oss som tävlingsinriktade men det är en missuppfattning. Mycket av det vi håller på med stärker inte bara det fysiska välbefinnandet, utan också samhörigheten. Motion gör folk mindre sjuka och gör det lättare att komma tillbaka efter sjukdom. Man trivs och umgås bättre, säger Lasse Brosell.

– Vi vet att det finns många som inte rör sig alls på sin fritid. Jag tycker man ska se aktiviteterna som en möjlighet att göra något tillsammans med arbetskamrater i anslutning till jobbet.

Hittar man inte något i idrottsklubben kan man ju prova på något i fritidsklubbarna. Det viktiga är att man gör någonting. Det är nog så viktigt för att man ska fungera både på som utanför arbetet.

– Jag vet många som stannar inom Ericsson på grund av aktiviteterna vid sidan om, det har jag flera bevis på, avslutar Lasse.

Text: Charlotta Westling
Foto: Maria Petersson

Frisk på sin fritid

Av 16 000 anställda i Stockholm är runt 7 000 med i 25 fritidsklubbar där några är mer än 40 år gamla. 6 200 är medlemmar i 10 idrottsklubbar. Äldst är klubben på huvudfabriken med sina 53 år. Mer än 600 utnyttjar varje år friskvårdens resurser inom Företagshälsovården. Friskvården har funnits i 11 år. Det är inte bara stockholmarna som har en massa aktiviteter att välja på. Ungefär samma utbud men i mindre skala erbjuds ute i landet.

SÅ AT

För 25 år sedan kunde vi läsa om följande nyhet i Kontakten:



Fru Robert-Madden i Tiffin, Iowa är en av de abonnenter som redan förses med en DIALOG-apparat med knappsats.

Knappsats-telefonerna på väg

"Allt sedan den automatiska telefontrafiken infördes i början på 1900-talet har man använt finger-skiva som impulseringsorgan för automatisk uppkoppling av ett telefonsamtal. I dag är praktiskt taget samtliga telefonapparater i drift univresellt utrustade med finger-skiva.

Med den telefontäthet som man för närvarande siktar till vid framtida utbyggnad av telefonnätet är emellertid finger-skivan ur vissa aspekter ej att betrakta som den allra modernaste. Den tid som den moderna stationsutrustningen kräver för mottagning och transmittering av sifferimpulserna är idag betydligt kortare än den tid som åtgår för att med hjälp av finger-skivan ge stationen information om den önskade abonnentens telefonnummer.

Den impulsmetod som valts att möta detta krav är en knappsats. Redan år 1954 introducerade Svenska Televerket i samarbete med L. M. Ericsson den första knappsatsapparaten, vilken i första hand kom till användning i de fältförsök som i mindre skala ge-



Telefonapparaten DIALOG försedd med knappsats.

nomfördes dels för systemstudier på stationsidan och dels för studium av abonnentens reaktioner inför det nya impulseringsorganet. (...)

Knappsatsapparater av typ DIALOG avsedda för det sistnämnda impulseringsystemet har helt nyligen tagits i drift i Köpenhamn med ett fältförsök omfattande 1 000 abonnenter. Motsvarande fältförsök kommer också att företas under 1966 i Stockholm. (...)

Det syns för närvarande helt klart att vår framtida telefonapparat kommer att vara försedd med en knappsats istället för en finger-skiva. Frågan om vilket impulseringsorgan – tonknappsval eller likströmsknappval – som slutligen kommer att användas är däremot öppen. (...)"

Ur kontakten nr 2/1966.

Bolsjevikerna tog Ericsson fabriker

Händelseutvecklingen i Sovjetunionen har dominerat nyhets-sändningarna den senaste tiden. Ericsson är visserligen aktiva på den sovjetiska marknaden, men koncernens intressen där är inte på långt när så stora som flera av konkurrenternas. För 90 år sedan var dåvarande Ryssland däremot den marknad som mest engagerade Lars Magnus Ericsson.

☛ Visste du att LM Ericsson redan år 1900 sålde 90 procent av sin produktion på export. Företaget hade ca 1000 anställda. De flesta arbetade vid huvudfabriken i Stockholm, men det fanns också verksamhet utomlands. År 1899 hade företaget börjat bygga sin första utländska fabrik – i S:t Petersburg.

☛ Det var nära att hela tillverkningen flyttades till Ryssland som en följd av motsättningar mellan LME och den tidigare största kunden, Stockholms Allmänna Telefonaktiebolag, SAT. SAT hade under 1800-talets senare del varit LMEs ojämförligt största kund, men började 1891 att tillverka telefonapparater på egen hand. År 1900 hade därför SATs beställningar hos LM Ericsson i det närmaste helt upphört. Lars Magnus Ericsson kastade då blickarna österut, mot den jungfruliga ryska telefonmarknaden.

☛ Verksamheten i Sverige räddades av att SAT kommit på samma tanke. Dess ledare H.T. Cedergren skaffade sitt företag rättigheter att



FABRIQUE DE TÉLÉPHONES DE L.M. ERICSSON & C^o À ST. PETERSBOURG.

LM Ericssons fabrik i S:t Petersburg sysselsatte på sin tid mer än 3.000 personer.

starta telefonnät i Moskva och Warszawa. I det läget insåg han också att de egna fabriken inte alls hade kapacitet att klara tillverkningen av telefonapparater. SAT och LME försonades därför 1901, så till den grad att SAT sålde sin telefonfabrik till LME i utbyte mot en större aktiepost.

☛ Sedan motsättningarna med Cedergren och SAT lösts, drog sig Lars Magnus Ericsson tillbaka från posten som verkställande direktör och styrelseordförande i LMEricsson. Han ägnade de sista 25 åren av sitt liv åt sina jordegendomar Alby och Hägelby i Botkyrka. Ericssons

grundare, en av de stora "entreprenörerna" i Sveriges tidiga industrihistoria dog 1926.

☛ Första världskriget innebar ett uppsving för LM Ericssons fabrik i S:t Petersburg som då drevs av ett särskilt ryskt bolag. Antalet anställda ökade till ca 3.000, vilket innebar att den ryska fabriken vid denna tid hade dubbelt så stor personalstyrka som huvudfabriken i Stockholm.

Det ryska bolaget svarade för nästan hälften av moderbolagets totala fakturering under perioden 1905-1914. En stor del av försäljningen var export från Stockholm,

eftersom fabriken i S:t Petersburg ändå inte räckte till för att täcka efterfrågan.

☛ År 1917 kom så ryska revolutionen. Resultatet blev att LMEs ryska dotterbolag och ett annat bolag som LM Ericsson var delägare i, Telfonbyggnads AB i Moskva, nationaliserades 1918.

Det svenska moderbolaget fick inte en krona i ersättning för sina tillgångar, som värderades till 20 miljoner kronor – en jättelik summa på den här tiden. Försök till förhandlingar med de ryska myndigheterna ledde inte till några resultat.

ALFABETSSOPPAN

Text och bild av Ulf Jansson med lite hjälp från Kontaktens redaktion.



YEP O'HOOJ!

Nu är det definitivt ute att vara yuppie. Inne-grejen är istället att vara en yeppie (medlem i Young Ericsson People-klubben). Det är svårt att komma med för man måste ha Ericsson-anställning, utländskt medborgarskap och befinna sig en tid i Stockholm på kontrakt eller för utbildning. Och framför allt ska man vara kring eller under de trettio.

Ericsson Guest Service står bakom Yeppie-arrangemangen och idén är att det är roligare att upptäcka och uppleva Stockholm tillsammans med andra ungdomar från Ericsson.

Sommarens arrangemang var en musikalisk helkväll på skärgårdens sista koldade ångbåt Blidösund. Tur med väderleken verkar vara Guest Services kännetecken. Det var 25 grader i skuggan när båten la ut ifrån Skeppsbron vid 7-tiden. Solen tog fortfarande och svalkan på däck var en välsignelse.

Ett trettiotal Ericsson-ungdomar med varierande nationaliteter åkte med ut i skärgården. Thailand, Italien, Tyskland, Holland, England och USA var några länder som representerades av unga ingenjörer, testare, systemvetare och produktledare. Under däck spelade ett hett mexikanskt band vid namn HOT SALSALSA som inte kunde beskyllas för att svalka båtens passagerare. Snarare få dem att svänga och svaja.

Det är i dessa sammanhang man önskar att man inte var svensk. Vad säger ni, borde inte vi bofasta yeppies se till att ha lika kul tillsammans?

Text: Pernilla Åström
Foto: Maria Petersson.



Det är soligt, det är hett. Det är stöjigt, det är trångt. Det är lambada-dans och sommar i Stockholms skärgård ombord på musikbåten Blidösund.



Nigel och Katja från England har varit i Sverige i två veckor och ska stanna i två år. - A lovely trip, sa de leende på utrikiska.

Hösten är en god tid för förändringar

Du som är van att läsa tidningar från första sidan till den sista har kanske märkt att vi styr om en del med innehållet i interntidningen. Vi har försökt att ge den en fastare struktur så att det ska bli lättare att hitta i tidningen, lättare att "känna igen sig". Samtidigt försöker vi sortera materialet lite bättre, för att få ett bättre sammanhang mellan olika artiklar och notiser.

Först i tidningen hittar du "nyhetsblocket", där vi presenterar notiser och nyhetsartiklar från Ericsson runtom i världen. Affärsnyheter samlas på någon

TILL
SIST

AV LARS-
GÖRAN HEDIN



sida, andra nyheter på andra. Nyhetsblocket avslutas med en ekonomisida där bl a Aktierutan återfinns.

Efter nyheterna följer reportagesidor med olika teman innan tidningen avslutas med ett par sidor lite lättare material. Fler nyheter är på gång när det gäller tidningarnas innehåll.

Den nya strukturen för tidningen är ett första steg i den trappa som jag hoppas ska föra interntidningen en bra bit närmare läsarna. Det är det som är huvudsyftet med de förändringar vi planerar - att få Dig att tycka riktigt bra om den här tidningen. Så att du läser den väl och därigenom blir bättre informerad om Ericsson och känner större delaktighet i vad företaget gör.

Nästa steg mot en bättre tidning planeras till septemhernumret. Då introducerar vi ett internt "plattform" där nya jobb inom Ericsson ska annonseras ut, ofta innan de dyker upp i dagstidningarna. I den avdelningen ska vi också presentera redaktionella nyheter med personalanknytning. Jag tror att detta blir en verkligt läsvärd del av tidningen!

I oktober är det dags för steg tre. Minst lika läsvärdt som annonser om nya jobb är privata småannonser. Vi erbjuder därför Ericssons anställda möjligheten att gratis annonsera under rubriker som "köpes", "till salu", "att hyra", "efterlyses" etc. Mer information kommer i nästa nummer.

Till november-numret räknar vi med att den redan tidigare påbörjade försöksverksamheten med externa annonser ska ha utvecklats till att huvudsakligen omfatta annonser som vänder sig direkt till dig som privatperson. Det kan t ex röra sig om annonser med intressanta specialerbjudanden för Ericsson-anställda.

I lagom tid till julhelgen hoppas vi ha det sista steget i förbättringsprocessen klart. Riktigt vad det kommer att bli för något, vill jag inte avslöja ännu - det får väl bli en julklapp till läsarna!

Hör gärna av dig till tidningsredaktionen med dina synpunkter på de förändringar vi genomför och kom gärna med förslag till andra förbättringar. Jag hoppas att du får en trevlig höst i sällskap med din interntidning!