

Kontakten

ERICSSON 

TIDNINGEN FÖR OSS INOM ERICSSON I SVERIGE

NR 9 • 1991



C W Ros, Lars Ramqvist och Jan Stenberg mötte pressen för att berätta om Ericssons försämrade resultat.

Förlust för koncernen under tredje kvartalet

– Nöden har ingen lag. I den rådande marknadssituationen måste vi skära ner Ericssons kostnader och friställa ett stort antal personer. Hittills i år har Ericsson varslat sammanlagt 2 000 personer om avsked i Sverige och utlandet.

Det kan bli nödvändigt att säga upp ytterligare 2 000 innan året är slut, förklarade Lars Ramqvist vid presskonferensen i samband med publiceringen av delårsrapporten.

Under en presskonferens i samband med att 9-månaders resultatet offentliggjordes gav Ericssons verkställande ledning – Lars Ramqvist, C W Ros och Jan Stenberg – medias

representanter en utförlig redogörelse för bakgrunden till den kraftiga resultatnedgången. Det är den kraftiga tillbakagången på Ericssons huvudmarknader och senarelagda beställningar som nu slår hårt mot företaget.

– Telefonica i Spanien har t ex nyligen meddelat oss att man planerar radikala nedskärningar i sin teleutbyggnad, berättade Jan Stenberg. För Ericsson innebär detta en minskning från 860 000 linjer 1991 till mindre än en tredjedel – 240 000 linjer – nästa år.

I Italien, där det inte noteras någon direkt nedgång i marknaden, räknar Ericsson med att delta i teleutbyggnaden som förut, men ännu har inga beställningar kommit in.

– Vår italienska kund, som brukar var sen, är nu senare än vanligt, konstaterade Jan Stenberg.

Lars Ramqvist underströk, att det inte bara är Ericsson som drabbats av konjunkturedgången

och kundernas förändrade beteende. Hela branschen känner av detta och många konkurrenter aviserar dåliga resultat och kraftiga nedskärningar.

– Vi har inte förlorat några marknadsandelar under året, sade han. På mobilsidan har vi tvärtom stärkt vår ställning på marknaden.

Det är för att hålla ställningarna också i framtiden som Ericsson fortsätter sin kraftiga satsning på teknikutveckling. Under 1991 kommer närmare 10 miljarder kronor att spenderas på detta.

– Den hårdnande konkurrensen kräver att Ericsson också i framtiden har bra produkter att konkurrera med, underströk Ramqvist.

Läs mer om delårsrapporten och Lars Ramqvists kommentarer på sidorna 4-5

LÄS MER OM:

Nygifta i RYMDEN

Från årsskiftet bildar Ericsson Radar Electronics' rymdavdelning tillsammans med Saab Space det nya bolaget Saab Ericsson Space AB.

Inför den allt hårdare konkurrensen svarar svensk rymdverksamhet med en gemensam satsning.

Sid 6-7

Vår man i BRYSSEL

Inom EG-kommissionen arbetas det för högtryck med massor av frågor som på olika vis berör Ericsson. Hundratalsrapporter skrivs varje år i aktuella frågor.

Pelle Åkerberg fångar upp all information som påverkar Ericssons egen verksamhet.

Sid 10-11

I BRISTOL mobiliseras nätrallarna

Nu har det lossnat för Ericsson som nätbyggare åt British Telecom. Nätrallarna vid Ericsson Network Engineering Ltd. i Bristol har just dragit igång ett stort projekt.

Sid 12-13

Tyska marknaden ÖPPNAS

Tyskland har tidigare varit en vit fläck på Ericssons europakarta. Här pågår nu Ericssons största mobiltelefoniprojekt i Europa. Via mobiltelefonin har dessutom den tyska marknaden öppnats för Ericssons AXE-växlar.

Sid 14-15

Varför går det sämre för Ericsson? • sid 5

Klart för CT3 i Fjärran Östern...

Ericsson står i begrepp att starta försäljningen av sina produkter för digital trådlös företagskommunikation i fyra länder i Asien-Stilla Havets område. Detta kan ske sedan Hong Kong, Nya Zeeland, Thailand och Malaysia nu tilldelat radiofrekvenser för denna teknik.

Den första produkt som nu lanseras är DCT900, ett system för trådlös telefoni via företagsväxlar. Systemet kan komma att betjäna mer än 50 procent av marknaden. Försäljning och leveranser startar 1992.

– Vi är redo, och marknaden är redo, säger Colin Buckingham, VD i Ericsson Business Mobile Networks. Det enda hindret för att an-

vända trådlös teknik i företagsväxlar var tilldelningen av frekvenser. När detta hinder nu undanröjts, kan vi gå vidare med lanseringen av våra produkter.

DCT900 har utvecklats av Ericsson för att klara de krav som ställs i stora telenät med hög täthet i kontor och affärscentra. Systemet erbjuder samma funktioner som en traditionell företagsväxel.

... och i Brasilien

Ericssons system för persontelefoni, CT3, har nu fått klarsignal på ytterligare en marknad, i och med att Brasilien godkännt frekvenser i området 862-866 MHz för systemet. Godkännandet innebär att Ericsson kan börja marknadsföra sin CT3 teknologi för företagsväxlar i landet.

Brasilien blir med detta beslut det första landet i Latinamerika som godkänner frekvenser för digital trådlös telefoni. Tidigare har CT3-system installerats i tolv länder, bl a

USA, Nederländerna, Canada, Australien och Tyskland. I Spanien kommer ett CT3-system med 150 superlättficktelefoner att användas vid sommarolympiaden i Barcelona.

Ericsson säljer ut i Korea

Ericsson har undertecknat en överenskommelse om att sälja sina andelar i Oriental Telecommunications Company, (OTELCO). Köpare är Ericssons partner i bolaget, Oriental Precision Company, OPC. Överenskommelsen skall godkännas av berörda regeringar.

OTELCO startades 1983 som ett joint venture där Ericsson och OPC ägde 50 procent vardera. Företaget sysslar med försäljning, tillverkning och installation av AXE 10-växlar för den koreanska landsbygden. Hittills har totalt 1,7 miljoner linjer levererats till Korea Telecom.

OTELCO har deltagit i utvecklandet av ett system av publika telfonväxlar för Korea. Idag är mer än 80 procent av företagets verksamhet knuten till detta lokalt utvecklade system. Det är ett natur-

ligt steg i OTELCO-s utveckling att Ericsson nu överlämnar ledningsansvaret och ägandet till sin koreanska partner. OTELCO kommer att fortsätta underhålla och uppdatera AXE-systemet i Korea, med tekniskt stöd från Ericsson.

Basen för Ericssons framtida aktiviteter i Korea är koncernens helägda dotterbolag Ericsson Korea Ltd (EKK), som fortsätter att aktivt ta vara på de nya affärsmöjligheter Korea kan komma att erbjuda i framtiden.

Kuwait köper nytt personsökarsystem

Kuwait förhandlade sommaren 1990 med Ericsson om ett nytt landstäckande personsökarsystem. Sedan kom Gulf-kriget. Nu, ett drygt år senare, är affären ett faktum och systemet har redan 14 000 abonnenter.

I Kuwait hade MTSC, Mobile Telephone Systems Co, behov av att uppdatera och modifiera sitt personsökarsystem.

Valet föll på ett system från Ericsson.

Systemet har ett liknande utförande som Ericssons system i Taiwan. Det systemet är världens största landstäckande personsökarsystem. Det nya systemet driftsattes i Kuwait City i augusti. Det

har nu drygt 14 000 abonnenter. Vid årsskiftet kommer hela landet att vara täckt av systemet.

Ericsson ansvarar för konstruktion och driftsättning av projektet. Dotterbolaget Magnetic levererar basstationer, antenner och installationsmaterial. Terminaler för kontroll av Paging och Voice mail kommer från Spectrum, ett annat av Ericssons dotterbolag.

Komponenter vässar organisationen

En väg mot snabbare, effektivare verksamhet

Mikroelektroniken förändras snabbt i den hårda konkurrensen på världsmarknaden. Produktlivscyklerna blir kortare och kortare och nya produkter måste kunna tas fram allt snabbare. Ericsson Components organiserar om sin mikroelektronikverksamhet och effektiviserar verksamheten inför framtiden. Den nya organisationen gäller från den 1 oktober.

Division Mikroelektronikproduktion

All nuvarande produktion inom mikroelektronik samlas inom en produktionsdivision för Mikroelektronik. Inköp av varor och tjänster samlas till denna enhet. Torbjörn Folkebrandt är divisionschef.

En styrgrupp har bildats som stöd för mikroelektronikproduktionen. I styrgruppen ingår Hans-Erik Carlsson, arbetande ordföranden, VD Bert Jeppsson, Lars Rydberg, Kurt-Ingvar Engde, Bo Holmstedter, Stefan Börjesson från ETX inköpschef och Leif Johansson från ETX Ingelsta.

Divisionen Linjekretsar och Moduler

Strategisk affärsutveckling, produktledning, konstruktion och övriga funktioner för linjekretsar och linjemoduler bildar en division för att effektivare tillgodose Ericsson-koncernens och övriga kunders behov av dessa produkter. Produktansvaret för befintliga produkter förs också hit. Divisionschef är Alf Levy.

Division Teknologi

Denna division har bildats för att bygga upp en plattform för Ericsson



son Components och Ericsson-koncernens teknik-kunnande. Det gäller konstruktion- och test-system, CAE, byggsätt och processer.

Samverkan med de övriga koncernenheterna inom teknikområdet intensifieras. Divisionschef är Christer Jungsand, som delar denna tjänst med sin tidigare ordinarie tjänst som chef för ETX grundteknik.

Divisionerna Kraft, Opto och Mikrovågselektronik och Standardkomponenter blir oförändrade.

Försäljning komponenter och moduler

Försäljningsorganisationerna Norden, Europa och USA kvarstår som tidigare med tillkomst av region Fjärran Östern. Koordinator för försäljning av komponenter och moduler för hela Ericsson Components är Bo Holmstedter, som nu även har ansvaret för mikro-

elektronikförsäljningen mot Ericsson.

Khalid Oureshi är chef för region Norden och rapporterar till Bo Holmstedter, Gilles Pichon är chef för region Europa och John Davison för region USA. Chef för Fjärran Östern utses inom kort.

Industriprodukter

En avdelning för Industriprodukter har bildats. Den ska ta fram en affärsplan för produkter och kunder utanför telekom-området och inom Sverige och dess geografiska närhet. Vidare ingår produktansvar för industri- och terminalkretsar. Chef är Lars-Göran Lundblad.

Projekt Minifab

Ett projekt har etablerats som ska lägga fram en plan för en minifab med submy-prestanda. Resultatet av projektet blir av stor betydelse för Ericssons och Ericsson Components framtid. Projektledare är Kurt-Ingvar Engde.

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 9586.

Redaktör: Christian Bergh, tel: 08-681 2331, fax: 08-719 4904, memo: LMECHBE.

Redaktionssekreterare: Ingrid Båvsjö, tel: 08-719 0895, memo: LMEINGB.

Layout och original: Anders Paues, Tiina Fogelström & Pernilla Åström.

Omslagsbild: Lars Åström.

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

Tryck: Aftonbladet, Göteborg 1991.

Växlar och datorer kan nu kopplas samman

Ericsson Business Communications har tecknat avtal med IBM om tekniskt samarbete för att koppla samman företagsväxlar och datorer.

Det nya gränssnittet MD110 ApplicationLink kommer att göra det möjligt att koppla samman MD110 med IBMs datorer via CallPath Services Architecture.

Samarbete mellan Ericsson och IBM

Genom att utnyttja den nya möjligheten att koppla samman sin företagsväxlar med sin datorutrustning kan företag koordinera information i databaser med telefonsamtal från kunder.

Företagen kan tack vare detta ge sina kunder snabbare, mer personlig service.

Fördelar av ny teknik

Alla företag som har t ex kundservicecenter, telemarketing ordermottagning eller kundreskontra kan dra fördel av den nya tekniken.

Några exempel på sådana företag är resebyråer, universitet, postorderföretag, myndigheter och försäkringsbolag. MD110 Appli-



Ericssons kraftfulla drifts- och nätövervakningssystem NM400 har försetts med ytterligare en funktion. Tack vare en ny länk, NM400/NVG, kan NM400 utbyta information med IBMs motsvarighet NetView.

cationLink, Ericssons nya gränssnitt för att länka MD110 till datorer, är baserat på CSTA (Computer Supported Telecommunications Applications). Det är den standard som ECMA (European Computer Manufacturers' Association) föreslagit gälla för sammankopplingar av företagsväxlar och datorer för datorstödda telefoniapplikationer.

Ericsson är ett av de första företagen inom telekommunikationsbranschen som stödjer CSTA.

Ericsson och IBM har för avsikt att erbjuda lösningar som uppfyller deras kunders krav på tal- och dataapplikationer för en mängd datormiljöer.

För tidigt att säga

När dessa lösningar kommer att

vara tillgängliga på marknaden är dock ännu för tidigt att säga. MD110 ApplicationLink kan redan idag användas för att länka MD110 till Digital Equipment Corporations VAX- och Risc-datorer via DEC CIT 3.0. Det nya gränssnittet kommer senare att göras kompatibelt med datorer från andra stora leverantörer.

Maria Rudell

Televerket nummer nio

I nästan alla världens länder är de statliga televerken bland de allra största företagen. Sverige utgör inget undantag. Svenska Televerket är inte bara ett av Sveriges största företag utan också ett av världens tio största televerk. Med en omställning på 5,3 miljarder dollar, hamnar Televerket som nummer nio på en rankinglista som publicerats av tidningen The Economist.

Så här ser listan ut:

1. NTT, Japan (44,4 mdr dollar)
2. AT&T, USA (37,3)
3. Deutsche Bundespost (25,1)
4. British Telecom (24,3)
5. France Telecom (18,9)
6. SIP, Italien (14)
7. Telefonica, Spanien (8,4)
8. Telecom Australia (6,8)
9. Televerket, Sverige (5,3)

Sedan telekommunikationsmarknaden avreglerats i de flesta länder, har dessa jättar bland världens företag fått vänja sig vid avsevärt mer konkurrens, men det lär väl dröja innan någon privat operatör kan hota de stora förvaltningarnas positioner på rankinglistan.

Ericsson bildar bolag med schweiziska Ascom

Ericsson har gått samman med det schweiziska företaget Ascom om ett gemensamt bolag inom området tele-transmission. Det nya bolaget ägs till 40 procent av Ericsson och 60 procent av Ascom, som också kommer att leda verksamheten.

Ascom kommer att överföra verksamheter inom sin division för transmissionssystem till det nya bolaget, medan Ericsson ställer sin nya växelteknik SDH (Synchronous Digital Hierarchy) till bolagets förfogande.

Startar 1992

Det gemensamma bolaget väntas starta sin verksamhet under början av 1992. Huvudkontoret förläggs till Bern i Schweiz. Inledningsvis kommer ca 400 personer

att vara sysselsatta med utveckling, konstruktion, försäljning, service och installation av transmissions-system för teleföretag, järnvägar och andra nätoperatörer, såväl i Schweiz som i andra länder.

Stärker nätsystem

Bolaget kommer att ha två huvudverksamheter. För den schweiziska marknaden ska företaget anpassa, marknadsföra och stödja Ascom's och Ericssons hela program av transmissions-utrustning och därtill hörande tjänster.

Företagets internationella aktiviteter kommer att omfatta bland annat ett internationellt produktansvar för ett utvalt sortiment av transmissionsprodukter.

Dessa produkter kommer att utvecklas och tillverkas av företaget och säljas över hela världen genom Ericssons och Ascoms distributionskanaler.

Det gemensamma bolaget bi-

drar till en avsevärd förstärkning av Ericssons nätsystem, där transmissions-teknologin kommer att spela en alltmer betydande roll. För Ascom betyder samarbetet med Ericsson en möjlighet till vidare expansion inom transmissions-området och en fortsatt internationalisering.

Samarbete sedan 1984

Ericsson och Ascom har sedan 1984 bedrivit ett framgångsrikt samarbete med planering, vidareutveckling och leverans av publika televäxlar i Schweiz.

Ascom har en framskjuten ställning i Schweiz i fråga om telesystem och utrustning till publika nätverk. Internationellt är Ascom ett av de ledande företagen inom bl a företagkommunikation och mobil radio.

Företagets omsättning uppgick 1990 till ca 2 miljarder USA dollar. Ascom har över 18 000 anställda i mer än 20 länder.

**NYTT
INOM TELE**

AT&T säger upp 14 000 anställda

Amerikanska telejätten AT&T, American Telephone & Telegraph, skall minska sin arbetsstyrka med ca 14 000 personer under de närmste 27 månaderna. Neddragningen är en del av en allmän omstrukturering som AT&T nu genomgår.

Företaget räknar med att lägga ner ca 4 miljarder dollar på denna omstrukturering. Det handlar om kostnader för AT&T:s köp av datorföretaget NCR för ett par månader sedan och för rationalisering av AT&T:s verksamhet inom telekommunikation. Dessa kostnader innebar att AT&T:s resultat för tredje kvartalet blev en förlust på 1,8 miljarder dollar, inräknat resultatet i NCR. För samma period förra året redovisade de båda företagen en sammantagen vinst på drygt 800 miljoner dollar.

AT&T menar att förlusten beror på nedgången för den internationella datormarknaden och på att den allt starkare dollarn medfört valutaförluster. Räkna man bort kostnaderna för omstrukturering och NCR:s dåliga resultat, redovisar AT&T en vinst på 808 miljoner dollar för perioden, vilket är nästan 100 miljoner mer än förra året. Orsaken till den förbättringen finns i ökade inkomster från AT&T:s verksamhet som teleoperatör.

De divisioner inom AT&T där personal nu ska sägas upp är framför allt de som arbetar med företagskommunikation, datorer och småsystem.

(Financial Times)

AEG säljer kabelverksamhet till Alcatel

Tyska AEG har kommit överens med franska Alcatel om en försäljning av AEG:s kabelverksamhet till det franska företaget. Försäljningen är ett led i AEG:s strategi att koncentrera sig på koncernens huvudområden. I försäljningen ingår inte AEG:s tillverkning av kablage till bilindustrin.

Verksamheten inom AEG Kabel har 5 000 anställda i tre fabriker. Den omsätter årligen ca 6 miljarder SEK. Enligt AEG sker försäljningen därför att det skulle ha behövts alltför tunga investeringar för att komma upp i en storlek som är konkurrenskraftig på europamarknaden. AEG har idag 15 procent av den tyska marknaden men endast 5 procent av den västeuropeiska. Bland konkurrenterna på europamarknaden märks främst Siemens, BICC från Storbritannien och italienska Pirelli.

Genom köpet ökar Alcatel sin andel av den tyska kabelmarknaden till 25 procent. Alcatel Cable omsätter ca 25 miljarder SEK. Tidigare i år har Alcatel köpt två andra tyska kabelföretag, ett i Turkiet och ett i Kanada.

(Financial Times)



Fler varsel blir dessvärre nödvändiga

Marknaden för investeringar inom telekommunikationsområdet är fortsatt dämpad. Vi är inne i en konjunktursvacka som är både djupare och mer utdragen än vad vi väntat oss. Detta gäller på alla våra huvudmarknader, där upphandlingar har senarelagts och trycket från konkurrenterna ökat. Under året har denna bild förstärkts ytterligare och Ericsson har påverkats alltmör.

Följden har blivit en något lägre fakturering och en klart sämre ordergång än för motsvarande period förra året. Jag väntar dock en starkare utveckling av ordergången under resten av året. Vi har redan erhållit betydande enskilda order efter utgången av den period vi nu redovisar. Dock ser vi inte detta som en följd av någon allmän konjunkturförbättring.

Ordergången har minskat mest inom publik telekommunikation. Det är på marknader som tidigare varit stabila som minskningen varit mest påtaglig – i Spanien och Storbritannien, bland annat. Vi fick dock betydande avropsorder från främst Nord- och Sydamerika under tredje kvartalet.

Försäljningen av MD110 har varit bättre än under fjolåret, vilket är mycket glädjande. Under tredje kvartalet har vi också gått vidare med försäljningen av trådlösa telefonsystem baserade på MD110 för företag och organisationer.

Våra kraftfulla satsningar på teknikutveckling har fortsatt under perioden. Det har lett till betydande marknadsframgångar, men samtidigt slår dessa utvecklingskostnader hårt på resultatet. Som en följd av konjunkturläget har faktureringsvolymen inte kunnat ökas i motsvarande takt. Ändå anser vi att de tekniksatsningar vi hittills gjort har varit nödvändiga för vår framtid, och vi kommer att fullfölja de pågående utvecklingsprojekten.

Den dämpade marknaden innebär att vi måste fortsätta att minska våra omkostnader 1992. Det kan också innebära en viss neddragning av utvecklingskostnaderna, men det kan ske utan att Ericsson förlorar sin marknadsposition. Under 1991 har vi nämligen blivit klara med flera av de tyngre systemutvecklingarna för våra kunder.

Det omfattande åtgärdsprogram som vi inledde redan under andra kvartalet i år har tyvärr också inneburit omfattande personalneddragningar. Hittills i år har Ericsson varslat 2 000 anställda om uppsägning, och ytterligare varsel kommer att ges före årsskiftet.

Vi kommer dock att fortsätta våra strategiska, långsiktiga satsningar på produkt- och systemutveckling. Jag är övertygad om att detta är helt rätt med tanke på den hårdnande marknadssituationen. Kraftfull utveckling i kombination med kostnadseffektivitet ger oss möjlighet att behålla och förstärka våra internationella marknadsandelar.

Lars Ramqvist



CW Ros förklarade att det för fjärde kvartalet förväntas ett positivt resultat, men detta kommer, liksom helårsresultatet, att bli betydligt lägre än föregående år.

Tredje kvartalet gick med förlust

Delårsbokslutet för tredje kvartalet 1991 resulterade i minus-siffror för första gången på länge nu. Kvartalsresultatet innebar en förlust på 268 miljoner kronor. Därmed har vinsten för årets nio första månader halverats från 3,2 miljoner kr 1990 till 1,5 miljoner i år. Bakom denna kraftiga tillbakagång ligger den djupa konjunktursvackan och Ericssons fortsatt kraftiga investeringar i forskning och utveckling.

Koncernens fakturering under årets nio första månader uppgick till 32 038 MSEK (32 811 MSEK samma period 1990). Ordergången sjönk också den, till 30 880 MSEK (38 387). Nedgångarna i fakturering och ordergång innebär minskningar med 2 resp 20 procent.

Ericssons vinst före skatt minskade med 53 procent för hela perioden. Nu blev den 1 507 MSEK, att jämföras med fjolårets 3 235. Av vinsten utgjordes 173 MSEK (75) av reavinsten i netto efter avdrag för minoriteten. Vinsten per aktie blev 4,18 kr efter skatteutgifter och full konvertering. Räknat efter skatteutgifter och beräknade latenta skatter, blev vinsten 5,20 kr. Motsvarande siffror per den 30 september 1990 var 9,10 resp 8,65 kr.

Lägre investeringsvolym

Att faktureringen minskat så kraftigt beror i huvudsak på att affärsområde Försvarssystem (BD) sålde den italienska Fiar-gruppen i slutet av förra året. En annan huvudorsak är att investeringsvolymerna sjunkit kraftigt på viktiga marknader, som en följd av den fortsatta lågkonjunkturen. Denna är djupare och mera utdragen än vad som tidigare förväntades, vilket också lett till ett ökat tryck från Ericssons konkurrenter.

Det är den minskade faktureringen och den samtidigt ökande satsningen på ny teknik som tillsammans förklarar det försämrade resultatet. Under årets 9 första månader ökade koncernens samlade teknikomkostnader med hela 1 762 MSEK (37 procent).

Ljusare slut på året

Under inledningen av det fjärde kvartalet - i samband med Telecom 91 i Geneve, tecknade Ericsson ett antal viktiga order, däribland ett par miljardorder på Mobitex-system och persontelefoni. Ytterligare stora beställningar väntas innan årsskiftet. Därför förväntas en starkare utveckling av koncernens ordergång under detta kvartal.

För fjärde kvartalet förväntas ett positivt resultat, men detta kommer liksom helårsresultatet att bli betydligt lägre än för föregående år.

Tunga tekniksatsningar

De tre affärsområden som sysslar med telekommunikationssystem - Publik Telekommunikation, Radiokommunikation och Företagskommunikation - visar alla ett sjunkande rörelseresultat. Det har sin grund i en försvagad fakturering och fortsatt kraftiga tekniksatsningar.

Affärsområdena Kabel och Nät och Försvarssystem har däremot förbättrat sina rörelseresultat och affärsområde Komponenter kan glädja sig åt en ökning av såväl fakturering som ordergång. Affärsområdesvis:

■ **Publik Telekommunikation** redovisar en minskning av faktureringen med 5 procent. Affärsområdet har påverkats av att viktiga kunder minskat eller senarelagt sina investeringar och av att kraftverksamhet överförts till affärsområde Komponenter. Av samma anledningar har ordergången minskat med 27 procent, men en viss återhämtning förväntas under årets tre sista månader.

■ **Radiokommunikation** ökade faktureringen med 5 procent, medan ordergången minskade med 16 procent. Under fjärde kvartalet förväntas en förbättring av ordergången, bl a som en följd av miljardorderna på Mobitex och persontelefoni.

■ **Företagskommunikation** noterar en glädjande utveckling för sitt "flaggskepp", företagsväxeln MD110. Ökad försäljning av MDn men också av affärsområdets datanätsprodukter innebar en faktureringsökning med 4 procent och en ökad ordergång med 3 procent.

■ **Kabel och Nät** ökade sin fakturering med 3 procent, medan ordergången minskade med 1 procent. För jämförbara enheter ökade ordergången med 8 procent. Det är främst nätverksamheten i utlandet som utvecklats positivt, medan affärsområdets svenska verksamhet kände mer av konjunkturedgången.

■ **Komponenter** har under året tagit över kraftverksamhet i Spanien och Mexico. Det ledde till en ökning av fakturering och ordergång med 10 resp 9 procent.

■ **Försvarssystem** minskade faktureringen med 32 procent och ordergången med 45 procent. Dessa kraftiga minskningar beror på att affärsområdet sålt av den italienska Fiar-gruppen.

Framgångsrika placeringar

Ericssons finansnetto förbättrades markant, trots att kassaflödet var negativt. Förbättringen har sin förklaring i en gynnsam utveckling av valutakurserna, men också på framgångsrika placeringar.

Koncernens soliditet är fortsatt stark. Den uppgår till 38 procent.

Investeringarna i fastigheter, maskiner och inventarier uppgick till 2 590 MSEK (2 242). Av detta investerades nära nog hälften - 1 224 MSEK i Sverige (875 MSEK 1990).

Varför går det sämre för Ericsson, Lars Ramqvist?

– Det är en direkt följd av den lågkonjunktur som råder på 8 av våra 10 största marknader. Låt mig bara ta ett mycket drastiskt exempel: Telefónica i Spanien, som bara för en dryg vecka sedan informerade oss om att de minskar sitt investeringsprogram för AXE-linjer från 1,2 miljarder 1990 till 240 000 linjer 1992. En drastisk minskning, där vi ändå inte förlorat några marknadsandelar, utan där alla leverantörer drabbas lika.

• Hade inte denna utveckling kunnat förutses tidigare?

– Självklart kunde vi inte förutse så drastiska neddragningar som vi nu vet gäller för den spanska marknaden. Men redan för ett år sedan i 9-månadersrapporten varslade jag för att en lågkonjunktur var i antågande. Som en följd av den fortsatta försämringen tog vi som bekant tidigare i år beslut om de första varslen, bland annat vid radiofabriken i Gävle och kabelfabriken i Kungsbacka. Vi har också gjort vissa neddragningar i utlandet.

• Nu har omfattande åtgärdsprogram inletts. Vad är huvudinnehållet?

– Jo det program som jag startat tillsammans med cheferna för våra större lokala bolag, affärsområden och koncernledningsfunktioner omfattar fyra huvudområden, nämligen följande:

– Först och främst en genomgång av vår marknadssituation för att hitta nya affärer och ytterligare söka öka våra marknadsandelar. Det är viktigt att vi inte förlorar marknadsandelar.

– Nästa område gäller våra omkostnader. Där är jag och ledningen överens om att vi skall göra allt för att effektivisera ledningsfunktionerna och den allmänna administrationen. Exempelvis ska vi när det gäller kostnader för resor och konferenser ha målsättningen att dra ner med 30 procent, och självklart skall enbart våra egna lokaler utnyttjas när vi konfererar. Vi är nu

nära jul, och låt mig då också framhålla en sådan liten detalj som julkort. Det ska vi självklart inte hålla på att skicka internt, utan vi ska verkligen försöka spara i både stort och smått.

– Det tredje området är den viktiga teknikutvecklingen. Här måste vi göra en noggrann prioritering och överväga vilka utvecklingsprojekt vi måste fortsätta med för att upprätthålla konkurrenskraften. Jag är mycket tillfredsställd över det fina resultat som vår personal har presterat vad gäller avancerad projekt- och systemutveckling, speciellt under innevarande år. Visserligen kostar det mycket pengar, nästan 10 miljarder kronor under 1991, men vi har också levererat många systemnyheter till våra kunder. Jag tänker då speciellt på de nya digitala mobiltelefonisystemen. Även om vi måste se över våra utvecklingskostnader, är det viktigt att vi även framgent kan upprätthålla en kraftfull produktutveckling.

– Det sista stora området som vi ser över är produktionen, och hur den påverkas av teknikutvecklingen. Utvecklingen inom mikroelektronik innebär betydligt mindre arbetsinnehåll i våra produkter, och därmed behövs färre människor i produktionen. Samtidigt har avregleringen och privatiseringen i många länder lett till att kravet på lokal produktion nu upphört. Produktionen kan koncentreras till vissa produktfabriker som var och en försörjer flera länder. Samman-



taget innebär detta att vi räknar med att antalet fabriker kommer att halveras fram till 1995. I sanning en drastisk utveckling även denna, men nödvändig för vår konkurrenskraft.

• Vad kommer detta åtgärdsprogram att innebära för den enskilde anställde?

– Jag är den första att beklaga att åtgärdsprogrammet även innebär personalneddragningar. Vi har i år totalt inom koncernen redan varslat 2 000 personer i Sverige och utomlands, och det kan bli lika många till före årets slut.

• Hur kommer det att gå till rent praktiskt? Vilka är det som kommer att varslas?

– Jag har nu redogjort för ett övergripande koncernprogram och självklart måste sedan varje enskilt bolags situation analyseras. Denna analys pågår nu lokalt. Förändringarna kommer sedan att genomföras i samråd mellan ledning, personal och fackliga företrädare. I Sverige kommer det att ske via de normala MBL-förhandlingarna i den mån de inte redan har inletts.

• Vad skulle Du vilja säga till de anställda nu?

– Det är i de svåra stunderna som våra gemensamma värderingar professionalism, medmänsklighet och uthållighet skall vara vägledande i vårt handlande. Jag utgår ifrån att var och en av er är beredd att medverka i den förändring som nu måste till för att vi ska anpassa oss till den verklighet som råder på marknaden.

– Jag är övertygad om att när alla gör sitt bästa så kommer 1992 att kunna bli det år då vi vänder vårt gemensamma resultat till det bättre.

Tack för att ni ställer upp!

Optokabel för 160 miljoner till Iran

Ericsson har fått en beställning värd 160 mkr från den iranska järnvägen. Beställningen gäller ett fiberoptiskt långdistansnät. Kontraktet tecknas mellan den iranska järnvägsförvaltningen och Ericssons turkiska dotterbolag, Ericsson Telekomunikasyon A.S. i Istanbul.

Projektet, som gäller sträckan Ghazvin-Razi i ordvästra Iran, omfattar 860 km 12-fibrig optokabel och sju digitala företagsväxlar av typ MD110 sammankopplade i ett nät med 6 500 anknypningar. I ordern ingår också transmissionsutrustning och planering samt projektövervakning.

– I och med att vi nu tagit

hem den här ordern, etablerar vi oss stadigare på den mycket expansiva iranska marknaden, säger Johan Bruce, chef för Ericsson Telekomunikasyon. Iran satsar nu mycket på att utveckla sin infrastruktur och vi ser stora möjligheter till flera nya affärer i landet, fortsätter han. Vi öppnar inom kort ett filialkontor i Teheran.

Slutet nära för System X?

GPT – Storbritanniens enda tillverkare av publika televäxlar – drar nu ner kraftigt på sin verksamhet. 3 000 personer har varslats om uppsägning, varav 1 100 inom GPT:s televerksamhet.

Bakom uppsägningarna på telesidan står det faktum att GPT misslyckats att sälja sina digitala televäxlar, System X, utanför Storbritannien. Nu när tre fjärdedelar av telenätet i Storbritannien redan har digitaliserats, sinar också orderna från British Telecom, Ytterligare 13 mil linjer skall levereras, men om inte GPT får betydande utländska order före 1995, kommer produktionen av System X förmodligen att upphöra. Redan nu annonseras att GPT i framtiden ska bedriva sin utvecklingsverksamhet på västsidan tillsammans med företagets tyska ägare, Siemens. I England finns en markerad oro för att GPT därmed förvandlas till att bli återförsäljare av Siemens teleprodukter i Storbritannien.

Electronics Weekly

Radio-order från Kanada

Saskatchewan i Kanada har beslutat bygga upp ett mobilradiosystem som i samverkan med det fasta telenätet kommer att täcka hela provinsen. FleetNet 800, som det nya kommunikationsnätet kallas, drivs och administreras av SaskTel, en av Kanadas större teleoperatörer. FleetNet 800 kommer att byggas ut i takt med att efterfrågan på dessa tjänster ökar.

Det kan komma att täcka ett område på drygt 800 000 kvadratkilometer, med en befolkning på mer än 1 miljon. Projektet, som omfattar 150 radiobasstationer är kostnadsberäknat till mellan 30 och 40 milj US dollar (185-248 MSEK).

Tänkta kunder i det nya radionätet är polisen, bygg-

nads- och oljeindustrin, åkerier m fl. FleetNet 800 kommer att erbjuda ett serviceutbud som skiljer sig från cellulär mobiltelefoni och personsökar-system, med en inriktning på kunder som kräver ett mobilradiosystem med hög funktionsnivå. I tjänsteutbudet ingår larmkommunikationer och ostörda gruppsamtal.

Tekniken bakom allt detta är Ericsson GE Mobile Communications digitala radiosystem E-DACS, som med sin höga kapacitet noterat stora framgångar på världsmarknaden. Det är systemets förmåga att täcka mycket stora landområden som varit avgörande i SaskTels beslut att välja Ericsson GE Communications som leverantör.

Ericssons hushållskassa – 12 miljarder kronor om året

Varje dag agerar var och en av oss inköpare. Vi handlar mat och andra hushållsartiklar för att våra liv ska fungera. Ibland gör vi större inköp som till exempel en bil, eller till och med ett hus. Vi jämför, bedömer, förhandlar och prutar för att få så bra produkter till ett så bra pris som möjligt. På samma sätt handlar Ericssons inköpare de varor som är nödvändiga för att företagets liv ska fungera. Skillnaden är att Ericsson-koncernens hushållskassa är 12 miljarder kronor om året.

Den Ericssonanställda som inte hört talas om kostnadsbesparingar, har förmodligen inte varit på företaget under de senaste månaderna. Det är kärva tider, inte bara för Ericsson och överallt där det går att spara pengar ska det sparas.

Inköparna i företaget har möjlighet att spara en hel del. Som ett exempel kan nämnas att de 70 personer som arbetar på Ericsson Telecoms inköpsavdelning lyckats sänka priserna för inköpen till produktionsdivisionen med över 100 miljoner kronor på ett år. Ett fantastiskt resultat speciellt med tanke på att det är nettovinst.

Ett sätt att se till att Ericsson får bra avtal med leverantörer är att samordna inköpen över hela världen. Det var temat för den årliga inköpskonferensen som hölls på Twin Tower i Stockholm i månadsskiftet september-oktober.

Med fanns inköpare från alla affärsområden och stora lokala bolag, så kallade Major Local Companies, i världen.

Konferensen hålls varje år, men för första gången fanns alla bolag och affärsområden representerade. Att bland annat koncernchefen Lars Ramqvist fanns med som talare underströk vikten av samordning och besparingar.

I framkanten

Ericsson ligger långt framme bland svenska företag när det gäller att samordna inköpen, berättar Stefan Börjesson, chef för inköpsavdelningen på Ericsson Telecom. Mycket få större verkstadsföretag i Sverige har en så samordnad inköpsverksamhet som Ericsson och det är en mycket stor tillgång för oss.

Tack vare samordning är det ofta fråga om stora volymer, det innebär att det är lättare att få ett bra utgångsläge i förhandlingarna och därmed bättre pris och villkor.

Att förlora Ericsson som kund skulle vara en katastrof för många leverantörer.

För att välja ut de leverantörer som ger de bästa villkoren genomförs varje år något som kallas "Volume Purchasing Agreement". Inköpare från alla bolag samlas och lämnar uppgifter om vad som ska köpas in under det kommande året. Informationen om produkter, volymer och leverantörer behandlas av Ericsson Telecoms inköpsavdelning, som därefter tar fram ett underlag för årets förhandlingar.

Lägsta kostnad

Efter förhandlingar som pågår från maj till september fattas beslut om vad olika produkter ska få kosta. Mer än det får sedan inget bolag betala. På så sätt säkerställer man att inga tvingas betala överpriser och att bolag kan dra nytta av leverantörer med bra villkor i andra länder än sitt eget.

De allra flesta leverantörer som vi använder finns utanför Sverige, berättar Stefan. Dessutom köper vi ofta från större företag som finns representerade i de flesta länder i världen.

Nya leverantörer som vill sälja till Ericsson, och de är många, måste klara en kvalificering.

Bedömningar av den tekniska kvaliteten på produkten, företagets kommersiella och finansiella status ska göras innan de godkänns.

När en ny leverantör kommer in försvinner ofta en gammal. Filosofin är att ha så få leverantörer som möjligt.

Ett företag

Ytterligare en fördel med samordning är det som kallas One Company Approach. Hittills har det talats mycket om att Ericsson ska agera som ett företag gentemot kunderna. Samma sak gäller gentemot leverantörerna.

När vi kontaktar en leverantör ska vi göra det som företaget Ericsson och inget annat, säger Stefan Börjesson. För att kunna det krävs samordning.



Vi agerar alla inköpare på ett eller annat sätt. För den amerikanske skulptören Duane Anderson ser den typiska amerikanska hemmafrun med sin proppfulla shoppingvagn ut så här. Inköparna på Ericsson ser både annorlunda ut och har en större hushållskassa; 12 miljarder kronor om året. Foto: Lars Aström

I dagens kärva läge, med bland annat ett ökande antal konkurser, är bedömningen av leverantörer oerhört viktig.

Ericssons strategi är att ha en första- och andralleverantör av varje produkt. Det kallas second sourcing. Om ett företag inte kan leverera, ska ett annat företag, eller någon enhet inom Ericsson,

kunna leverera produkten istället. De företag som är ensamma leverantörer är uteslutande företag som också har samarbetsavtal med Ericsson, så kallad partner eller strategisk leverantör.

För att Ericsson ska välja rätt leverantör från början är inköpsavdelningen med i alla större utvecklingsprojekt och kan därige-

nom påverka produktens pris från början.

Värdet av detta samarbete inom projekten är svårt att mäta, men vinsterna är betydande eftersom cirka 70 procent av priset bestäms redan på projektstadiet, avslutar Stefan.

Helena Lidén

Mobiltele-nummer auktioneras ut i Kina

I hamnstaden Dalian i nordvästra Kina hölls nyligen en auktion där man sålde ut 50 utvalda telefonnummer för mobiltelefoner.

Försäljningen inbringade närmare 300 000 SEK till myndigheterna. De flesta köpare var privata handelsföretag

eller utländska företag med verksamhet i Kina. Det höga priset på dessa telefonnummer var inte bara betingat av att de är lätta att lägga på minnet. Det rörde sig också om nummer som enligt kinesisk folktro är lyckobringande...

(China Daily)

Northern Telecom siktat mot Europa

Northern Telecom, det kanadensiska teleföretaget, kan komma att öppna fabriker och utvecklingscentra i Europa och i Mexico. En sådan utveckling är i så fall ett led i NT:s globala ambitioner.

Förra året köpte NT upp STC, det engelska telekommunikationsföretaget. Uppmuntra-

de av framgångarna genom det köpet, kastar NT nu blickarna mot Frankrike och Tyskland. För att få tillgång till dessa marknader, räknar NT med att satsa på samarbeten i joint-venture form, på företagsuppköp eller på licensarrangemang.

(Financial Times)

Televerket säljer Cordless

Första kommersiella kontraktet klart

Under Telecom '91 skrev Televerkets generaldirektör Tony Hagström och Ericssons koncernchef Lars Ramqvist på ett försäljningsavtal. Televerket blev därmed den första distri-butören av DCT900, Ericssons CT3-baserade digitala trådlösa kommunikationssystem för kon-torsbruk. Systemet kan kopplas till alla typer av företagsväxlar.

Ingemar Billström, ansvarig för sladdlösa system på Televerkets division Teletjänster, säger att det finns en stor medvetenhet på marknaden, när det gäller det nya trådlösa kommunikationssystemet.

– Det har talats om det i två års tid så förväntningarna på marknaden är stora, konstaterar han.

Televerket kommer istället att marknadsföra systemet som en kompletterande funktionalitet till sina företagsväxlar, Ericssons MD110 och Northern Telecoms Meridian.

Lång process

Trots att försäljningsavtalet är underskrivet kommer det att dröja till nästa år innan försäljningen kommer igång.

Ericssons sluttaster av DCT900 kommer att vara klara vid årsskiftet.

– Efter interna prov hos oss kommer systemet att testinstalleras hos ett antal kunder i Malmöområdet under våren, berättar Ing-

emar. Om resultatet blir positivt och vi får våra leveranser från Ericsson räknar vi med att kunna leverera från och med september.

– Intresset kommer förmodligen att vara mycket stort, men eftersom beslutsprocessen när det gäller sådana här system kan vara lång förväntar vi oss att försäljningen kommer att växa normalt, fortsätter han och konstaterar att konjunkturen tyvärr inte kommer att ge någon direkt draghjälp.

Fler i framtiden

För tillfället är Ericssons system det enda av sitt slag. Om några år kommer situationen att vara annorlunda, enligt Ingemar.

– På sikt tror jag att vi kommer att få se ett antal produkter på marknaden. DCT900 kommer då att vara alternativet för företag med större system och med högre ställda krav. Men vi räknar också med att systemet blir alltmer kostnadseffektivt, så att vi kan närma oss massmarknaden.

I april förväntas DECT, den europeiska standarden för trådlös telefoni vara klar. Enligt Ingemar ser Televerket fram mot de DECT-baserade produkterna med stor förväntan.

– Vi räknar med att Ericsson kommer att ha DECT-system, säger Ingemar med ett leende.

Han ser inget problem med att ha både CT3 och DECT på marknaden. De kunder som har ett CT3-system kommer att kunna välja om de vill komplettera eller bygga ut sin anläggning med CT3 eller DECT.



Det svenska bolaget Ericsson Paging Systems AB kommer att sälja DCT900 parallellt med Televerket.

– Vi kommer inte att vara en konkurrent

till Televerket, snarare kompletterar vi varandra, säger Lennart Nilsson, VD för Ericsson-bolaget.

Maria Rudell

Telekrigsmässa i Washington

I oktober gick den årliga utställningen arrangerad av AOC – Association of Old Crows – av stapeln på Sheraton Washington på USA:s östkust. AOC är en utställning för tillverkare av telekrigstrustningar som hålls i anknytning till en internationell konferens inom området. För fjärde året i rad fanns Ericsson Radar Electronics på plats tillsammans med det amerikanska motmedelsföretaget Rodale.

AOC är en årlig utställning som vartannat år håller till i Washington och åren däremellan på andra orter i USA. Liksom tidigare år ställde L-divisionen ut tillsammans med den amerikanska samarbetspartnern Rodale, som är tillverkare av motmedelsutrustningar.

Den för Ericsson och Rodale gemensamma uppgiften på AOC var främst att marknadsföra övningsstörsändaren ERIJAMMER A100. Den, tillsammans med L-divisionens unika affärsidé REWTS, Responsive Electronic Warfare

Training System, visade upp sig i hård konkurrens med ett hundratal andra utställare.

Förutom A100 fanns i montererna också Rodales storkapsel ALQ-167 som idag finns monterad på bland annat A-6 Intruder och F-14 Tomcat. Likaså visades den internmonterade övningsstörsändaren 8100, som i dag sitter i Learjet, "Smart Crow". Den tredje kapseln i montererna var Rodales egenutvecklade radarsimulator DARTS (Digital Airborne Radar Threat Simulator) som snart skall levereras till Flight International i USA.

Dessutom fanns en kontrollpanel med simulerade signaler från A100, där man praktiskt kunde visa funktionerna i systemen.

Bra kontakter

Utställningen, som är ett komplement till den årliga konferensen inom telekrigföring, ger tillfällen till ovärderliga kontakter eftersom beslutsfattare från många länder finns på plats.

– För oss som arbetar med motmedel är det här en mycket viktig utställning. Vi får kontakt med många viktiga beslutsfattare samtidigt som vi får möjlighet att se vad konkurrenterna har, berättar Tommy Kahlin som är ansvarig för marknadsföringen av motmedel.

Både Tommy och John Clement, som är VD på Rodale Electronics, är överens om att man knutit många bra kontakter på årets utställning och att intresset är stort för ERIJAMMER A100.

Men minst lika värdefullt som det är att etablera nya kontakter är det att behålla de som man har sedan tidigare. Bland besökarna i montererna fanns vid några tillfällen de som redan är "sållda" på A100:an.

Representanter från Kanada, USA och England, som har provat eller utvärderat systemet, var så entusiastiska att de kunde varit uppsatta på tjänstgöringslistan i montererna – i långa diskussioner gav de allt för att övertyga dem om systemets överlägsenhet.

Sammansvetsat gäng

Att AOC är en förhållandevis billig utställning gör ju inte saken sämre. Under monteransvariga Holger Anderssons ledning jobbar ett litet, väl sammansvetsat gäng tillsammans med att bygga och riva montererna. Dagarna däremellan byts jeansen ut mot kos-



Ericssons och Rodales gemensamma monter på årets AOC-utställning i Washington där än en gång den unika övningsstörsändaren ERIJAMMER A100 väckte stort intresse bland besökarna.

tym och alla jobbar lika energiskt med att marknadsföra företagen och produkterna.

Exklusiv förening

"Association of Old Crows" är egentligen en exklusiv förening för dem inom försvarsindustri och myndigheter som är verksamma inom området telekrigföring. AOC bildades 1964 och har idag drygt 25 000 medlemmar i mer än 50 länder världen över.

Att vara medlem i föreningen är

närmast ett krav om man vill ta sig in på den tuffa marknaden. Årets utställning, som är den 28:e i ordningen, är bara en del i ett omfattande program med seminarier och föreläsningar under temat "Elektronisk krigföring möter nya behov".

Och att erfarenheterna från kriget i Persiska Gulven även här spelade en betydande roll råder det ingen tvekan om.

Liss Knudsen

Nättrallarna mobiliserar i Bristol

"I am confident that we will get what we want from Ericsson!"

Orden är John Thomsons, Cable Contracts Manager (External Cable Installations), vid British Telecom's telefonstation, Keynsham, intill Bristol. Vi träffar honom där på huvudkontoret för telenätbyggnad i området AVON i sydvästra England. Han berättar att tio nätbyggare arbetar åt BT i Bristol-området och att Ericsson nu är störst. Avsikten är att koncentrera antalet leverantörer ytterligare. Det är Ericssons avsikt att vara en av de kvarvarande huvudleverantörerna.

Text och foto:
Thord Andersson

Det är en regnig dag i början av oktober. Vi är på plats och följer mobiliseringen i Bristol, där vi ser hur Ericsson Network Engineering Ltd (ENE) nu startar verksamhet på en av de orter som omfattas av det nyligen erhållna ramavtalet värdet till 250 miljoner kronor. Avtalet gäller lokal nätbyggnad för att expandera BT's telenät inom flera teleområden i Storbritannien.

Bristol är en gammal industri- och sjöfartsstad vid floden Avons

nom projekthandlingarna för dagens arbete med sin Ericsson-kollega, Danny Reynolds. De diskuterar vad som skall göras i norra delen av Avon-området. Det är ett av de bäst utbyggda teleområdena i Storbritannien med full kapacitet för långdistanstrafiken via fiber-optiska kablar.

"Safety first", säger Ted Plenty när jag frågar honom om vad som är viktigast i samarbetet med Ericsson. Då menar han både kvaliteten på arbetet och säkerhet för personal som jobbar och för allmänheten som berörs vid gatuarbetena inne i städer och byar. Här är Ericsson ett föredöme.

Många platsökande

Bakom sitt skrivbord inne på kontoret sitter John Rourke, en av projektledarna, och talar i telefon. Det är nästan omöjligt att få ett ord med i laget. Samtal efter samtal avlöser varandra. Dessutom håller han på att gå igenom ett 50-tal ansökningshandlingar tillsammans med personalchefen Oksana Heanes. Hon är nyanställd och har sin arbetsplats i Leicester, varifrån hon just anlänt för att vara med och välja ut åtta nya

medarbetare. Även om det är många platsökande, så är det ingalunda lätt att få tag i de rätta personerna. Man söker både kabelskavare och kabelläggare.

Oksana Heanes, som nu är inne på sin tredje arbetsvecka, vill följa med ut till ett skarvarteam för att få känna på och uppleva de verkliga arbetsbetingelserna. Danny Reynolds, supervisor i norra distriktet (hela Avon-området är indelat i tre distrikt), skall just iväg för att kontrollera och göra mätningar på ett jobb i Gloucester, en hamnstad precis vid floden Severns mynning. Det passar utmärkt som studieobjekt.

Far och son i team

I den historiska staden, berömd för katedral, ost och sjöfart, passerar vi det nationella sjöfartsmuseet och kommer fram till en typisk ENE-arbetsplats. Där träffar vi skarvarfamiljen Wilson. Teamet består av fadern Peter och sonen Steve. Mer än 20 års erfarenhet har gjort Peter till mästare i sitt yrke. Just nu är det han som är nere i det djupa manhållet och jobbar med en 600-pars kabel, medan sonen Steve är uppe på gatan och håller koll på läget.

– Allt som jag kan har jag lärt av min far, säger han stolt. Nu har jag jobbat tre år som kabelskavare och trivs mycket bra i Ericssons team.

Bara levande livet gäller

Oksana Heanes klär på sig en overall och beger sig med kavata steg ned i det djupa manhållet. Det är trångt och trappstegen är hala, men starka armar hjälper henne på traven.

– Jag vill veta hur det är i levande livet, säger hon. Det här är första gången som jag besöker en sådan här arbetsplats.

Hon tar god tid på sig och går igenom alla arbetsmoment som Peter Wilson utför nere i mörkret. Arbetet i Gloucester kommer att ta några veckor, sedan åker teamet till en annan plats i distriktet.

Det har blivit lunchdags. Området där vi befinner oss är berömt för sin goda cider, som mestadels kommer från Cotswolds, ett mycket vackert område med små byar och gamla hus, där cidern bubblar i varje källare.

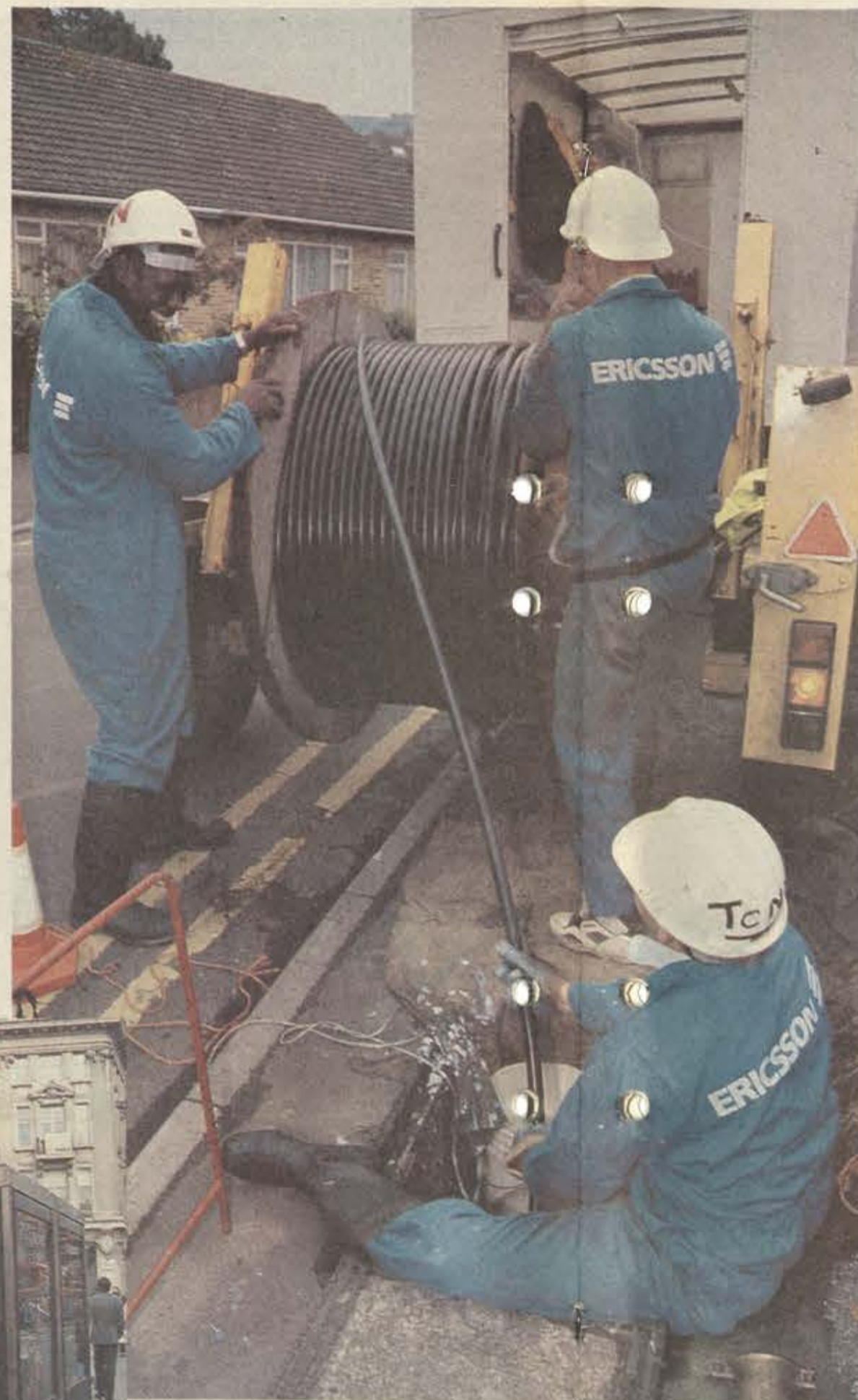
Vi tar en snabb lunch – s k "ploughman's meal" (plöjarens måltid) – på en pub och dricker cider. Ett glas räcker mer än väl, den engelska cidern är betydligt starkare än vårt svenska starköl.

Kabel längs ostlinjen

Färden går nu vidare mot sydöst tillsammans med supervisor, Jim Maxwell, som är från Scotland.

Han är en mycket erfaren "nättrallare" med lång erfarenhet både vid BT och Ericsson i likhet med de flesta av hans kolleger. Jim har varit i bl a Libyen, Oman och Sydostasien. Nu trivs han utmärkt att jobba på hemmaplan.

Målet för vår färd är den berömda ostorten Cheddar där vi har folk



Ett kabeldragningsteam i full action i "ostmetropolen" Cheddar. Här läggs 530 meter 200-pars kabel.



BT:s nya image avspelas på telefonkioskerna i London

på plats för att lägga kabel och expandera nätet. I den lilla idyllen råder trafikchaos när vi kommer fram. Gatan är uppgrävd, det är avbrott i ett kanalisationsrör där kabeln skall dras. Arbetet har försenats en halv dag och röret måste bytas ut, vilket dock BT betalar. En av våra vita

Ericsson-bilar kommer dundrande genom de smala bygatorna och parkerar vid en manlucka.

Nu kan själva kabeldragningen börja. Först träs en lina genom röret, sedan drar man kabeln försiktigt med hjälp av en vinch på bilen. Det går snabbt och elegant och trots

förseningen med det trasiga röret klarar man av tidsschemat.

Manchester nästa

Det börjar skymma och arbetsdagen går mot sitt slut. Vi åker tillbaka till kontoret i Yate. John Rourke har bestämt sig för vilka nya medarbetare

han skall anställa. Det är torsdag kväll. Redan på fredagen får alla nyanställda besked och på måndagen veckan därpå börjar en tvåveckorsutbildning för de nya medarbetarna. ENE växer så det knakar. Nu väntar nästa steg – mobiliseringen i Manchesters som skall börja någon gång under december!



Supervisor Jim Maxwell håller i trådarna för alla arbeten i sydvästra Avon.

Uthållighet gav resultat

Det är ingen överdrift att påstå att framgångarna för Ericsson Network Engineering Ltd (ENE) är ett bra exempel på tillämpningen av våra gemensamma värderingar.

– Utan professionalism, medmänsklighet och uthållighet vore vi inte där vi är i dag, säger Kaj Nielsen, bolagschef sedan ett drygt år.

För knappt fyra år sedan fanns ENE överhuvudtaget inte på den engelska kartan för nätbyggnad utomhus. Ericsson Network Engineering Ltd. var ett, visserligen viktigt, men litet företag i London. Bolaget hade kommit in på marknaden för fastighetsnät men för att motivera sin existens behövde det växa. I dag har ENE ca 100 anställda och verksamheten sträcker sig över hela Storbritannien.

Det hela började när Bertil Strid, nuvarande VD för Ericsson Network Engineering AB (ENS), kom i kontakt med representanter från British Telecom som presenterade BT:s behov av snabb utbyggnad av de lokala telenäten. Han förhandlade tillsammans med Gert Hedén och tog hem den första ordern från BT gällande lokalnät i East Midlands. Det var på hösten 1988. I november 1988 öppnade ENE

ett lokalkontor i Leicester med Bosse Lundström som chef. Det var en verklig rivstart när han drog igång verksamheten och byggde lokala telenät för glatta livet i stadsområdena Derby/Nottingham, Leicester, Peterborough och Northampton. 1989 var ett mycket arbetsamt år, men så småningom blev tillgången på uppdrag mindre. Det gällde att hålla ut, att vinna eller försvinna från marknaden. Uthålligheten i kombination med det professionella sättet att arbeta med hög kvalitet på produktionen och med iakttagande av BT:s hårda krav på säkerhet gav resultat.

Under 1991 lossnade det. Först kom beställningar från Scotland gällande städerna Edinburgh och Glasgow. I somras kom så de stora beställningarna avseende lokal nätbyggnad i teleområdena Bristol och Manchester. Nyligen blev ENE också godkänd av BT som leverantör på fibersidan. Ett första kontrakt från Glasgow avseende fiberinstallation har man redan tagit hem. Målet är inställt på att fiberinstallationer skall bli en starkt ökande andel av verksamheten.

De viktiga fyra hjulen

Kaj Nielsen talar gärna om de fyra hjul som bär upp verksamheten: marknadsföring, volym, effektivitet och kvalitet. – Vi måste vara mycket aktiva gentemot våra kunder och hitta nya fönster som vi kan jobba med på marknadsidan, säger han. Att vi kan arbeta genom ett eget anläggningsbolag tror jag är en stor tillgång. Vi måste också vara mycket lyhörda när det gäller prisutvecklingen. Skall vi kunna konkurrera effektivt, så måste vi ha volym.

– Vi är nu på väg att få en stor volym, vilket är en förutsättning för att täcka våra fasta kostnader. Nu gäller det också att öka effektiviteten, så att vi kan priskonkurrera med god lönsamhet och ändå klara av att hålla högsta tänkbara kvalitet på vårt jobb.

– Det är förenat med risker att växa, säger Kaj Nielsen, men det är enda möjligheten att i längden kunna vinna!

Personalchefen Oksana Heanes är nyfiken på projektets alla arbetsmoment.



Personalchefen Oksana Heanes är nyfiken på projektets alla arbetsmoment.

Friskt vågat – kontraktet vunnet

ERE vann offertkrig om Eutelsat II med djärv lösning

Högt ovanför våra huvuden svävar nu den tredje satelliten i Eutelsat II-serien. Precis som tidigare deltar rymdavdelningen på Ericsson Radar Electronics, ERE, med bidrag från sina kärn-områden antenner och elektronik. Den här gången visade det sig att viss djärvhet lönade sig i konkurrensen om kontraktet.

Mottagaren/frekvenskonverteraren är en extra avancerad konstruktion, där ERE för en gångs skull släppte lite på det beprövade och i gengäld vann i prestanda till konkurrenternas förtrytelse. Alla deltagarna i offertkriget kände till hur man skulle kunna pressa storlek och vikt och därmed vinna i effektförbrukning, men bara ERE vågade språnget.

Det fanns de, både på hemmaplan och bland konkurrenterna, som tyckte att det var mer än djärvt, för att inte säga dumdrigt, berättar Anders Lind, marknadsförare på rymdavdelningen.

Rönt uppskattning

– Vi hade mycket problem i början, men det gick vägen, nu har vi teknisk fördel gentemot de andra och har rönt mycket uppskattning för vår satsning.

Under november var det dags för satellit nummer tre i den andra generationen av



ERE:s rymdavdelning bidrar med två små specialiserade antenner och en mottagare/frekvenskonverterare till telekommunikationssatelliten Eutelsat II.

Eutelsat att ge sig ut i rymden med Atlas-raketen från Cape Canaveral i Florida, USA. Ombord finns två små specialiserade antenner levererade av ERE i Mölndal. De är vitala ingredienser i satellitens kommunikation med kontrollstationen på marken.

Via antennerna får satelliten instruktioner så att den håller sin banposition och inte

styr ur kurs. De förmedlar dessutom information om temperaturen ombord.

Utrustat alla satelliter

Förutom de två antennerna har ERE också utrustat satelliten med mottagare/frekvenskonverterare, som ser till att signaler omvandlas till användbara frekvenser.

Under en 20-årsperiod har ERE utrustat så gott som alla europeiska satelliter med just de här två specialiteterna och bevisar därmed än en gång att gammal är äldst och att know-how förvärvat inom militära mikrovågselektroniska domäner är gångbart än idag inom modern telekommunikation.

Eutelsat III

Hittills är sex satelliter i projekt Eutelsat II beställda. Den första sändes upp för drygt ett år sen, i augusti -90, och den andra i februari i år.

Den fjärde satelliten i serien beräknas skjutas upp med Ariane-raketen från sydamerikanska Kourou i februari nästa år.

– Just nu pågår förhandlingar om en sjunde satellit, säger Anders Lind. Eftersom det finns planer på att inkorporera Östeuropa i projektet, kräver den viss ombyggnad.

Telefon- och telekommunikation via satellit är vida överlägset markbaserade stationer både ifråga om snabb geografisk täckning och lägre kostnad. Östeuropa med sin dåliga infrastruktur är nu i skriande behov av snabba telefonitjänster.

Inom ett par år kommer Eutelsat III att upphandlas. Och ERE tänker förstås vara med och erbjuda sina kärnområdesprodukter.

– Men det finns även annan elektronik som vi tror att vi är konkurrenskraftiga på och kan offerera, säger Anders Lind.

Gunilla Bergman

Franchising-kedja startas i Australien

Ericsson Business Center, det är namnet på den nya kedjan av exklusiva återförsäljare av Ericsson-produkter på den australiska marknaden. På samma sätt som t ex MacDonalds baseras verksamheten på franchising.

I början av november öppnades de två första Ericsson Business Center i Australien, ett i Melbourne och ett i Sydney.

I Australien liksom på alla stora marknader arbetar det lokala bolaget

med att bygga upp en kedja av återförsäljare för mindre produkter, främst för BusinessPhone-familjen av mindre kontorsväxlar.

Det som skiljer den australiska kedjan från de övriga är att den är baserad på franchising.

– Franchising-formen ger oss bättre kontroll över verksamheten än om återförsäljaren är helt fri, säger Lars Svensson, ansvarig för säljutveckling på divisionen för småsystem inom Ericsson Business Communications. Vi kan bevara Ericssons image, som är mycket stark i Australien.

Man kan säga att återförsäljarna köper rätten att kalla sig Ericsson Business Center, sälja Ericsson-produkter och att få stöd av EPA, Ericssons australiska bolag. Samtidigt förbinder sig franchisingtagaren att uppfylla vissa skyldigheter, bl a att endast sälja Ericsson-produkter och att följa den grafiska profil som tagits fram för kedjan. Återförsäljarna står för riskkapital och resurser.

Ericsson Business Center har fått en egen logotyp. Ericsson-logotypen som sitter på dörren visar att kunden har kommit till en godkänd Ericsson-återförsäljare.

David Gorr var den förste i Australien som köpte en Hotline. Den introducerades här i samband med invigningen av Ericsson Business Centre.



Om försöken med de första Ericsson Business Center slår väl ut kommer återförsäljare med detta utseende att finnas i alla viktiga städer i Australien.

– EPA har fått särskild dispens från koncernens profilprogram att använda Ericsson-namnet i Ericsson Business Center, säger Jon Brännström, marknadskommunikatör inom samma division som Lars.

One stop shopping

Ericsson Business Center riktar sig till små och medelstora företag. I utbudet märks BusinessPhone och Hotline, volymprodukter med egen märkesidentitet.

– Vi räknar med att BusinessPhone-familjen kommer att svara för 60 procent av försäljningen och Hotline för 30 procent, säger Lars.

Ericssons personsökare samt faxar, telefonsvarare och traditio-

nella trådlösa telefoner från godkända leverantörer kommer att svara för resterande 10 procent.

– Tanken är att kunderna ska kunna hitta all telekommunikationsutrustning de behöver på ett och samma ställe, säger Lars.

Ericsson Business Center kommer dock inte att fungera som butiker i egentlig mening.

Respektive centers säljare kommer att söka upp kunderna i sitt distrikt och det är hos kunderna de flesta affärens kommer att göras.

Centret är huvudsakligen ett showroom, ett ställe där de olika produkterna demonstreras, även om vissa av produkterna t ex faxar och telefonsvarare kan komma att säljas direkt på plats.

Eftersom franchising är helt nytt inom koncernen kommer verksamheten att drivas på försök under de närmaste månaderna.

– De två första Ericsson Business Center kommer att utvärderas efter årskiftet. Om denna utfaller till belåtenhet kommer kedjan att utökas med ytterligare franchisingtagare, säger Lars. Målet är att kedjan ska bestå av tjugo centers, över hela Australien, i slutet av 1993.

De övriga lokala ägen är mycket intresserade av den nya verksamheten, så intresserade att EPA varit tvunget att begränsa antalet studiebesök.

Text: Maria Rudell
Foto: John Palermo





Ett oväder – en enorm ansamling energi och en av jordens urkrafter.

En kraftfull insats

Energiomvandling eller kraft för telefonstationer blir en alltmer integrerad del av telefonin. När vi får fibern till våra hem kommer kraft och telefoni att finnas i små lådor nära våra hem.

Energi – det är alltings drivkraft. Energi behövs för tillväxten, bilen och telekommunikationen. Energi för telekommunikation går genom den vanliga elströmmen, proppen i väggen, men den måste omvandlas för att driva en telefonstation och inte förorsaka nätavbrott. Hur det går till måste anpassas till en kunds specifika behov.

Strömförsörjning av, eller kraft till telefonstationer är idag en sofistikerad vetenskap. Kraft på Lars Magnus tid bestod till en början av ett batteri i varje telefon. Det gick bra för korta sträckor, men när behovet uppstod att ringa till farmor i Luleå blev det nödvändigt med centralkraft.

I ett centralt kraftsystem ingår batterier, likriktare och distributionsenheter. Likriktaren är själva hjärtat – det är den som sköter kraftförsörjningen. Batterierna var då öppna syra-kar, likriktarna var stora och bullrande. Kraften an-

sågs inte vara rumsren och den placerades i källaren långt från telefonin.

Så var det fram till 80-talet då ny teknologi möjliggjorde kraft som var mindre och också tyst. Det var den högfrekventa teknologin. Nya typer av batterier gjorde det möjligt att ha kraftutrustningen i vanliga lokaler.

Ett språng

Idag har kraften tagit många steg i utvecklingen. Kraften har nu blivit en alltmer integrerad del av telekommunikationen. Den har blivit tyst och luktfri och har flyttat in i samma rum som telefonin.

Kraft är nu inte längre bara kraft, utan en del av telefonin. Utvecklingen inom komponenttekniken gör att telefonin och kraften krymper och får fysiskt plats i samma låda. Kraftsystemen är uppbyggda av moduler, installationsfärdiga från fabriken och bara att skjuta in i samma skåp som telefonväxeln eller i ett skåp intill.

Intelligenta funktioner finns i varje likriktare, distributionsdel med möjlighet att datorövervaka kraftfunktionerna. Vid nätavbrott kopplar datorerna in reservkraft. Alla funktioner kan övervakas från en datorskärm.

Tendensen i utvecklingen är en

ännu större integration av kraften i telefonisystemet. Den tredje generationen högfrekvent kraft gör det numera möjligt att ytterligare minska storleken bl a med hjälp av IC-kretsar, som styr hela likriktaren. Kraft i moduler som omvandlar batterispänning från centralkraften till elektronikspänning (DC/DC-omvandlare) kan i praktiken integreras på själva linjekortet eller transmissions-kortet.

Kraftkonferenser INTELEC, International Telecommunications Energy Conference, hålls varje år, och samlar all världens kraftexpertis inom telekommunikation. Årets INTELEC har just avslutats i Kyoto i Japan. Ericssons inflytande är stort.

Ericsson kraft

Ericsson Components Kraftdivision i Kungens Kurva har specialistkunskapen inom koncernen. Strömförsörjningen gäller inte bara telefonstationer eller AXE-växlar och radiobasstationer för mobiltelefoni från Ericsson Radio Systems. Kraft, DC/DC-omvandlare, utvecklas också i det stora koncernprojektet DXC, med en intelligent transmissionsväxel. Ericssonkoncernen är Ericsson Components största kund.

Men även Ericssons konkurren-



Strömförsörjning av telefonstationer blir en alltmer sofistikerad affär. Kraft och telefoni går hand i hand och arbetar i ett nära samspel. Expertisen inom strömförsörjning finns på Ericsson Components Kraftdivision i Kungens Kurva. På bilden Fernando Ruiz och Erik Groth.

ter köper kraft från Ericsson. I Hong Kong strömförsörjer Ericsson kraft telefonväxlar från NEC och Fujitsu bland annat i Hong Kong. I Spanien strömförsörjs AT&T och Alcatel-växlar och nyligen fick divisionen en första order från Deutsche Telecom.

När vi får fibern till våra hem finns en uttalad tendens till att kraft och telefoni kommer att finnas i mycket små enheter nära abonnenten.

Text: Inger Bengtsson
Foto: Lars Åström



Marknadsplatsen

SÄLJES

ELEKTRISK SKRIVMASKIN Silver Redd EZ20, korrigeringsband, utbytbar typhjul, Pris 1500:-, Magdalena, tel 08-719 26 74.

BLAUPUNKT BILRADIO - Bra böckers "Sverigeboken" - 3 st Tolv Apostlars Lilja (Krukväxter) Tel 031-82 88 02 efter kl 17.00.

LAMINAT GOLV, nytt 20 kvm. Fabrikat Pergo. EK långstav. Inkl. undermatta samt lim. Nypris ca 6 500:- / säljes för 5 000:-, Tel 0756-207 15 bost. Memo EBCKES.

TIDNINGAR: SOLVÄNNEN årgång 2 1936-1937, årgång 8 1942. ADAM årgång 2 1942. Samtliga inbundna i tre felfria band. Ej under 800:-, Tel 08-719 84 83, arb., 08-88 68 71, bost. Memo ETXABR.

BÖCKER, romaner m.m. 40:-/st. Magdalena, tel 08-719 26 74.

KOMPLETT TRUMSET MAYA svart i bra skick. Bastrumma 26", virvel 6,5" djup, pukor 12", 14", 16", 18", 20". Zildjian ride och hihatcymbaler, Paiste crashcymbal + div. def. cymbaler. 4 st cymbalställ. Trumstol. Trumskinnen är i bra skick och alla ställen till trumsetet är rejäla. Pris: 6.500:-, Jan Svenningsson, tel bost. 08-754 69 37, Memo ETXAUST, .

RIDSTÖVLAR i konstläder, stl. 41, Pris: 300:-, Magdalena, tel 08-719 26 74.

MOUNTAIN BIKE Fuji Tahoe 22", Shimano växlar 300LX. Första pris i cykeltävling. Oanvänd. Ett års garanti. Svart-melerad, värd 3 800:-, säljes för 3 000:-, Tel 08-719 09 88 eller 08-669 67 70.

SEGELBÅT MAXI 87 årsm. 1981 Utrustning: Logg, kompass, ekolod, Autohelm 2000, sötvattenkyllning, teakdurk, teak i sittbrunn, m.m. Svar till ÖS/SX/OVP Jan-Erik Österholm, Memo ETXJEO

VOLVO AMAZON, mycket fin från 1966. Bara tre ägare. Nybesiktigad/utan anmärkning, 4-dörrars, 3 vinterdäck säljes till högstbjudande. KI/ERA/II/A Heidi Klawan, tel 08-757 0772, Memo ERAHMK.

HONDA ACCORD 2.0 EX, 87, vit, sollucka, el-fönster, c-lås, rökfritt. Pris 56 000:-, Tel 08-719 12 18, Memo ETXRADU.

FORD SIERRA 2.0i GLX -88B, röd, 5700 mil, 4-d, ABS, larm, drag, vinterdäck, takräcke, stereo, mycket välvårdad och "rökfri". MÖ/ERE/S/LRT Ingemar Weinofors, tel 031-671416, Memo EREIWS.

NISSAN BLUEBIRD 2.0 SLX -87, 8200 mil, fint skick. Fjärrstyrt Touchgard-larm, breda fälgar, komplett spoiler och kjolpaket. Färg röd samt solskyddsfilm 15% fram och 85% (tillåtet SBP). All el. Pris 60 000:- kan diskuteras vid snabb affär. SG/ECA/MN Görgen Englund, tel 010-16 80 72, memo ECAJOE.

MITSUBISHI NMT900 biltelefon. Pris 4 500:- SG/ECA/MN Görgen Englund, tel 010-16 80 72, memo ECAJOE.

BLAUPUNKT bilstereo, CD och bandspelare, total uteffekt 640 Watt med 8 högtalare. Pris 19 000:- SG/ECA/MN Görgen Englund, tel 010-16 80 72, memo ECAJOE.

ALUMINIUMFÄLGAR modell Turbin (som nya) med sommarkäck kårda 2 säsonger till Volvo 240/260 säljes till högstbjudande. Svar till Memo ERARCT.

4:A BRF I TYRESÖ, Sikvägen, 91 kvm, högt och ljus läge, balkong i söder-läge. Barnvänligt område, kabel-TV, 2 toaletter, diskmaskin, 1 rum lämpligt för ev. uthyrning. Avg 2668:-/mån. Pris 330 000:- eller högstbjudande. Jan Persson, tel 08-712 05 26 (bost.)

LÄGENHET i Alphyddan, Nacka, 2 rum och kök, 54 kvm, hyra 1969:-/mån., rep.fond ca 1800:-, i mycket gott skick, burspråk, balkong, kabel-TV, inflyttning omgående. Pris: 410 000:- eller bud. Mika Aalo, tel 08-757 37 13 (arb.) 08-627 05 11 (bost.)

1:A I HANDEN, 46 kvm, 3 min. från pendeltåg och centrum. Stort kök med kyl, frys och sval och plats för sex personer. Parkett i vardagsrummet, klädskåp, lugnt område nära motionsgård och bad. Hyra 1 800:-/mån. Bra pris vid snabb affär. Tel 08-719 09 88, 08-781 71 64 eller 08-669 67 70.

LÄGENHET i skidparadiset Vemdalskalet säljes. Attraktivt brf-lgh mitt i backen nära hotellet, 55 m², 6-8 bäddar i 3 sovrum. Bra intäkter genom välordnad uthyrning genom hotellbokningen. Svar till 08-719 4938, Memo ETXHTAN

BRF-RADHUS, Tumba Skäcklinge, B-83, 4 rok 118 kvm, Avg. 4457:- inkl. värme, vatten, satellit. Prisidé 545 000:-, Tel 08-719 79 82, 010-13 26 81, 0753-35 463.

REPRESENTATIV RÖD TEGELVILLA i Älvsjö säljes omgående utan lägenhetsbyte. Byggår 1965, totalyta ca 270 kvm innehållande bl.a. 3 sovrum, matsal, vardagsrum och bibliotek i fil, genomgående parkett, helkaklat stort badrum, bastu, gillestuga, hobbyrum samt bra förrådsutrymmen. Lättskött friköpt tomt 696 kvm, nära till skola och kommunikation. Pris 1,8 milj. Ring 08-86 36 96 för visning.

I Utilda, Tungalsta ligger vår **VÄST-KUSTSTUGA**, 50 kvm + altan, gäststuga 25 kvm + Friggebod på bergstomt ca 2.100 kvm med egen borrard brunn, vattentoalett (tank) 3000 kbm, plogad väg till tomtgräns. Lämpad för fritids/åretruntboende, välj själv! Tillträde omgående. Ring 08-647 60 22 för mer information och visning. Thore Ejefjord, tel 08-647 60 22.

KÖPES

VÅNINGSSÄNG OCH BARN-MÖBLER köpes. Tel 08-719 84 14, arb., 08-761 38 93, bost.

POSTENS ÅRSBOK 87/88 köpes. Svar till Memoid ERARCT.

BEGAGNAD DAMCYKEL, alla billiga objekt intressanta. Magdalena, tel 08-719 26 74.

UTHYRES

FJÄLLSTUGA Idre/Fjätersvålen uthyres under vintersäsongen. Bert-Åke Westberg, tel 08-757 33 50 arb., 08-778 13 19, bost.

FJÄLLSTUGA Överhallen/Bydalsfjällen. Modern, stor med 10 bäddar. Fullt utrustad med köksutrustning, dusch, torkskåp, TV, braskamin m.m. Tel 08-719 88 31, Memo ETXBODI.

COSTA BRAVA - Tossa 3:a säljes/uthyres fullt möblerad, hänförande havsutsikt, nära Barcelona, Spanien. Priset 11 miljoner pesetas. Tel 08-34 12 62.

DIVERSE

Vem vill ta hand om **MOZART** - Vår 2-åriga rödbruna hankatt måste flytta från oss p g a allergi. Han är mycket barnkär och gillar att vara utomhus.

Hör av Dig till Elsie Henriksson 08-719 9833, 08-778 09 10 (hem) Memo LMEELSIE

VILL DU ANNONSERA GRATIS HÄR?

Skicka din annons via Memo: LMERADAN el. internpost: HF/LME/I Media Rum 4201.

Ekonomi och Affärssystem

Kunskapshuset för verksamhetsnära styrning och information...

E.I.S.
Konsolidering
Rapportering

Informationssystem
Grafiska Gränssnitt
PC/Stordatorsystem

Huvudbokssystem
Lev/Kundreskontra
EDI, Budget

Verksamhetsanalys
Systemkonstruktion
Systemtillverkning
Förvaltning

Ekonomi och Affärssystem

VH/EDS/U/EC Philip Jörding EDSPHJ, 08-72 63206

Koncern konsolideringssystem

VH/EDS/U/EKC Mikael Hansson EDSHAMI, 08-72 63083

Redovisning och finanssystem

VH/EDS/U/ERC Sven Narbom EDSSN, 08-72 62644

Informationssystem och övriga PC-applikationer

VH/EDS/U/EIC Lennart Tibbelin EDSTIBB, 08-72 63646

Besöksadress, Västberga Allé 36 B.

L M ERICSSON DATA SERVICES AB

S- 125 82 Stockholm, Sweden

ERICSSON

Fond för behövande guldmedaljörer

Det finns en fond för Ericssons guldmedaljörer som inte så många tycks känna till. "Teknologie Doktor Marcus Wallenbergs fond för Telefonaktiebolaget LM Ericssons guldmedaljörer" heter den. Fonden lämnar bidrag till behövande guldmedaljörer och till deras makar.

Bidrag kan utgå för vård i hemmet eller för eftervård i samband med sjukdom, liksom för rekreativ vistelse i samband med konvalescens eller sjukdom. Den kan också bistå när någon råkat i ekonomiska svårigheter, särskilt om de uppstått av orsaker som den enskilde inte själv kunnat råda över.

Bidrag kan också ges i i humanitärt angelägna fall där detta kan skänka glädje åt och underlätta livet för ensamma, äldre människor.

Guldmedaljör som vill uppvakta en annan guldmedaljör som länge legat sjuk, varit konvalescent eller som har andra svårigheter och behöver uppmuntran kan också få hjälp av fonden. Bidrag kan då utgå till blommor, choklad eller liknande present med upp till 150 kr.

Fonden kan uppvakta guldmedaljör vid jämna födelsedagar från 75 år, genom förmedling av annan guldmedaljör som frivilligt anmäler sig att göra ett personligt besök hos jubilarerna.

Ansökan till fonden kan göras när som helst under året. Det finns ett särskilt ansökningsformulär som man kan beställa hos "Telefonaktiebolaget LM Ericsson, Personalsupport, HF/LME/LGF, 16 25 Stockholm". Det går också bra att ringa till Gunilla Furuhed på telefon 08/719 92 52.

För de anställda vid moderbolaget kan också få upplysningar av kontaktsmannen Sven Blohm, f.d. HF/LME, tel 08/646 86 48. Kontaktsman för tidigare anställda i dotterbolag är Isabelle Brandt, f.d. SG/SKV, tel 08/28 66 72 eller 013/711 28.

Det finns all anledning att ta vara på denna möjlighet att glädja och uppmuntra äldre kamrater. Fonden meddelar att det på senare år varit ont om ansökningar om bidrag.



Möblerade hus nära Stockholm uthyres 3 månader. Njaa... Riktigt så här ser inte husen och lägenheterna ut som förmedlas genom Ericsson Bostäder.

Hyresgäst sökes!

En liten koja bortom storskogen är väl det bästa man kan hoppas hitta på bostadsmarknaden i Stockholm. Genvägar finns alltid – dyra och olagliga – men blir oftast till senvägar. För oss Ericsson-anställda finns dock ytterligare ett sätt att söka tak över huvudet – för den som ska bo här tillfälligt eller en längre tid.

Ericsson Bostäder sköter bostadsservicen i Stockholm för alla Ericsson-enheter. Personalsupport/Bostäder (LME/LB) finns till för att serva koncernen i Stockholm, och försöka spara pengar genom att slippa många och dyra hotellräkningar.

Det stora flertalet av gästerna som söker sig till Ericsson Bostäder i dag kommer från Ericssons enheter och kunder i utlandet. Men bostäderna passar bra även för besökare från Ericssons enheter i Sverige.

För närvarande disponerar LME/LB 330 lägenheter i olika

storlekar. De finns på olika ställen i staden och har varierande standard – från gammalt till nyproducerat – och priserna är anpassade därefter.

Alla lägenheterna är fullt utrustade vad gäller möbler, husgeråd, städutrustning etc. Sängarna är bäddade vid inflyttning.

TV/Video finns i alla lägenheterna och 95 procent har tillgång till kabel-TV.

Tvättmaskin är installerad där så är möjligt, annars finns det alltid tillgång till tvättstuga.

Vår målsättningen är att skapa hotellstandard i hemmiljö.

Prisnivån för år 1991 är från 200:- kronor/person och dygn. Detta pris är baserat på en hyrestid om minst 1 månad, men kortare tid kan avtalas. Andra erbjudanden är:

Möblerade rum med egen ingång, WC och dusch etc, från 1300:-kronor/månad.

Möblerade rum (del av Ericsson-lägenhet) inklusive städning, linne och TV/Video, från 600:-kronor/vecka.

Hotellrum, centralt inklusive frukost för 395:-kronor/dygn (1975:-/vecka).

Vi har även cirka 110 omöblerade lägenheter, villor och radhus i förorterna.

Utökad boende-service

Om du är intresserad av en bostad i Stockholm, kontaktar du LME/LB, så kan vi visa vad vi har och diskutera servicegrad och eventuellt skriva specialavtal.

Fr o m september 1991 har

LME/LB utökat boendeservicen för anställda. Servicen omfattar uthyrning av bland annat möblerade rum och lägenheter, kort sagt hjälpa anställda att skaffa bostäder för kortare eller längre tid!

Vi affischerar vid matsalarna, uppdaterar globala brevlådan LMEBOST i memosystemet, tillhandahåller avtalsblanketter och ger råd och hjälp vid uthyrningar/ uppsägningar. Kontaktperson är Vivianne Bassili. Välkommen med frågor!

Samordna hotell

Från och med januari 1992 handläggs hotellavtal och bokning i Stor-Stockholm av Ericsson Personalsupport/Bostäder (LME/LB).

Genom att handlägga och samordna alla besök till Ericsson i Stockholm, räknar vi med att spara både tid och pengar. LME/LB säljer idag cirka 170 000 gästnätter per år.

UMass använder voice mail för antagning

Studenterna vid University of Massachusetts använder inte blanketter för att registrera sig för nästa termins kurser, – de använder sina telefoner.

Nancy Fitzpatrick, ansvarig för registreringen, berättar om det nya tonvalsbaserade registreringssystemet, samma som voice mail.

Kursvalen görs med hjälp av telefonernas knappsats. En inspelad röst ger studenterna instruktioner. För att systemet ska fungera måste studenterna använda en knapptelefon med tonval. Studenterna behöver dessutom en personlig kod för att komma in i systemet.

–Vi har utökat med 32 telefonlinjer för att hantera förregistreringen, säger Fitzpatrick. Hon varnar dock studenterna för

att de ändå kan komma att få upptaget när de försöker ringa systemet. Hon ger dem rådet att ringa så tidigt som möjligt under sin registreringsperiod och fortsätta ringa tills de kommer fram.

–Systemet är mycket effektivt, tycker Matt Valade som studerar till ingenjör med inriktning på mekanik.

Man kan kontrollera att man registrerat sina val rätt. Med de optiskt avlästa blanketterna vis-

ste man aldrig om man markerat kurserna riktigt.

Enligt avdelningen för kursregistreringen är det nya systemet första steget mot en fullständig automatisering av registreringsprocessen.

University of Massachusetts har en MD110 från Ericsson med 34 000 linjer.

Rebecca Voight
(ur The Massachusetts
Daily Collegian)

Om University of Massachusetts

Sommaren 1990 sattes världens största installation av MD110 i drift vid University of Massachusetts i USA. Sannolikt är detta världens största privata nät. Universitetet har 40 000 studenter. Till varje termin väljer dessa studenter fyra, fem kurser var. En enorm administration. Tidigare hanterades kursregistreringarna med optiskt avlästa blanketter. Nu gör studenterna sina val via telefon till ett Voice Mail-system.

Ur grekiskt perspektiv

När Per Grankvist i somras bytte arbete, från produktlinjeför MD110 till chef för Ericssons grekiska bolag, fick han se Ericsson ur ett annat perspektiv.

I juli i år tillträdde Per Grankvist som VD för Ericsson Hellas, ETG, ett litet bolag med knappt trettio anställda.

Innan dess arbetade han i Bollmora, det senaste året som produktlinjeför MD110 och innan dess som försäljningschef för samma system. Totalt har Per 25 år inom Ericsson-koncernen bakom sig.

Det är stora skillnader mellan att jobba på ett huvudkontor i Stockholm och att arbeta i ett lokalt bolag, det kan Per konstatera efter några månader i Grekland, trots att han de senaste 15 åren haft mycket nära kontakt med dotterbolagen.

– Det finns en hel del problem som jag inte sett från Stockholm, en helhet med ekonomi och personal som där bara är en rad siffror på resultaträkningen. Man ser hur knagglig vägen till en kundorder kan vara i ett land som detta.

En annan skillnad är att det krävs mer generell Ericsson-kunskap i ett lokalt bolag.

– Vi håller på att bredda verksamheten inom ETG med t ex ökad aktivitet kring mobiltelefoni och transmissionsutrustning, säger Per och konstaterar att han måste lära sig en hel del mer än vad han behövde kunna om detta i sitt arbete på EBC i Sverige.

Investeringar

Idag finns ingen mobiltelefoni alls i Grekland, men Per tror att detta kommer att ändras.

Inom de närmaste åren kommer stora investeringar att göras för att förbättra det omoderna och underdimensionerade publika telenätet i Grekland. Intressant, eftersom Ericsson sedan länge är teleförvaltningens leverantör av publika växlar tillsammans med Siemens.

Grekland får ekonomiskt stöd från EG för att klara de nödvändiga investeringarna.

– EG ser fungerande telekommunikation som en förutsättning för att få fart på näringslivet i landet, säger Per. Grekland är medlem i EG och kommer att påverkas mycket av att den öppna europeiska marknaden realiserar nästa år.

Han tror inte att landet kommer att få uppleva en sådant enorm ekonomisk uppsving som t ex Spanien och Portugal, men lägger in en reservation.

– Om politikerna bara vågar ta några obekväma beslut och öppna

landet för fri konkurrens inom fler områden så kanske man kan få ordentligt fart på ekonomin.

Växer trots lågkonjunktur

Idag är den grekiska ekonomin hårt ansträngd. En av orsakerna är att den viktiga turismen sviktar på grund av lågkonjunkturen i Västeuropa, efterverkningarna av kriget i Persiska viken och oroligheterna i Jugoslavien.

Trots detta fortsätter ETGs verksamhet att växa stadigt, precis som den gjort ända sedan starten.

– Just nu håller vi på att bygga upp ett nät av återförsäljare för BusinessPhone. Det finns en stor marknad för hotellsystemen i den produktfamiljen, speciellt när konjunkturen i väst vänder, säger Per.

Många av hotellen har gamla system som de kommer att byta ut så snart de får råd.

Banker, rederier och landets stora offentliga sektor är andra viktiga marknadssegment för ETG. Även här tror Per på en ökad efterfrågan på utrustning för företagskommunikation, i takt med vändande konjunktur och uppbyggnad av det publika nätet.

Men det dröjer nog några år innan Grekland blir en marknad för datakommunikationssystemet ERIPAX. På de grekiska kontoren härskar fortfarande skrivmaskinen, PC-tätheten är låg.

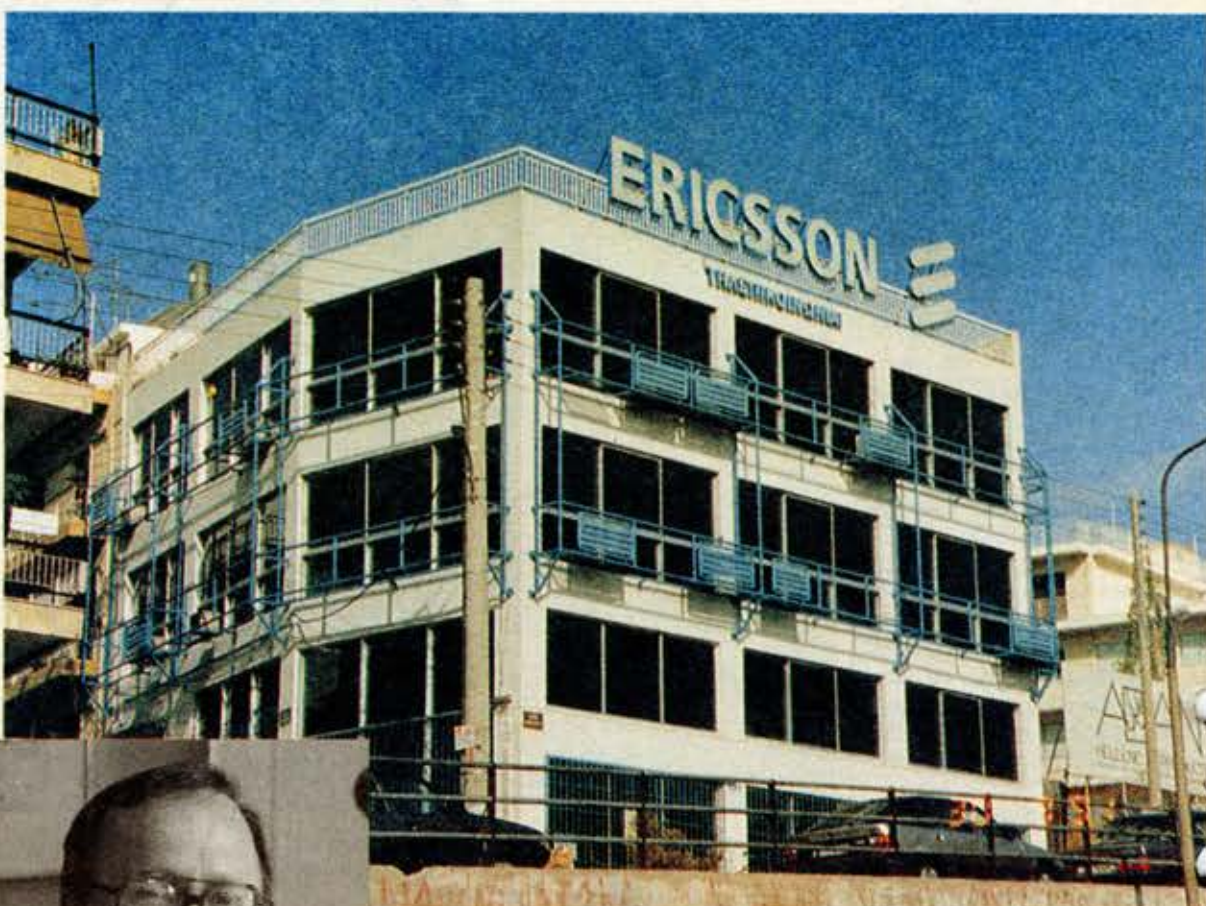
Sin första tid i Grekland ägnade Per mest åt att träffa människor i de företag som är Ericsson-kunder. Personliga kontakter är mycket viktigare i det grekiska affärslivet än i t ex det svenska.

– Här är språket ett problem, säger Per, men de flesta grekiska chefer talar engelska.

Han gör dock sitt bästa för att lära sig grekiska och sliter med språkets originella ABC.

Det är i mycket mer än sättet att göra affärer och alfabetet som Grekland skiljer sig från Sverige, klimatet inte minst. Och det var just detta som lockade Per att förverkliga de gamla planerna på att arbeta utomlands.

– Att komma iväg var ett jättejobb, berättar Per.



Ericsson Hellas har ett eget kontor som ligger välbeläget i Aten, mitt emellan city och flygplatsen.



Per Grankvist efterträdde i somras Willy Johansen som chef för Ericssons bolag i Grekland.

Men det var värt besväret. Tillsammans med frun Margareta och den 16-åriga dottern Petra har han funnit sig väl tillrätta i det nya hemlandet och i huset utanför Aten där de bor. Sonen Klas, som är mitt uppe i sina gymnasiestudier, är kvar i Stockholm.

I första hand gäller kontraktet i två år.

– Är det så att både jag och företaget är nöjda efter det så blir det säkert längre.

Per har dock inte helt lämnat strategi- och framtidsarbetet i Stockholm. För närvarande sitter han med i en grupp som arbetar med Ericssons produkter 1995. Det som diskuteras på dessa möten står i slående kontrast mot dagens verklighet i Grekland, där det fortfarande är svårt att ens kunna ringa ett vanligt samtal.

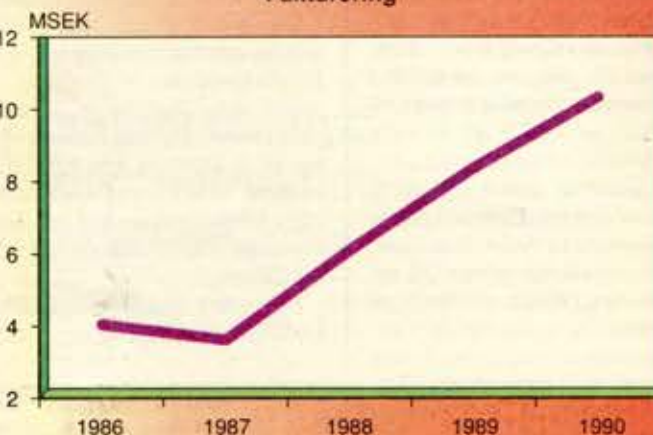
Text: Maria Rudell

Ericsson Hellas Telecommunications Equipment (BB)
Fördelning av fakturering 1990



ETG har ökat sin omsättning under många år. Större delen av ökningen beror på den växande försäljningen av kontorsväxlarna i BusinessPhone-familjen.

Ericsson Hellas Telecommunications Equipment (BB)
Fakturering



Ericssons grekiska historia

Ericssons verksamhet i Grekland går tillbaka till 30-talet, då företaget fick i uppdrag att leverera och installera ett telenät i Aten.

Genombrottet för Ericssons privatväxlar kom dock inte förrän under 60-talet, då företaget slöt ett distributörsavtal med pionjären Angelos Cotzias. Denne kom att bli Ericssons samarbetspartner ända fram till dotterbolaget Ericsson Hellas, ETG, registrerades 1976. Bolagets verksamhet har hela tiden utvecklats enligt plan och visat vinst.

Verksamheten inom den publika sektorn fördes 1988 över till det grekiska företaget Intracom, Ericssons licenstagare för AXE-projektet. Idag är ETG ett bolag med stark privatmarknadsorienterad inriktning.

MD110 svarar tillsammans med de mindre företagsväxlarna i BusinessPhone-familjen för större delen av bolagets omsättning. Utrustning för mobiltelefoni och försvarsprodukter säljs på projektbas från Sverige med stöd från ETG.

Apropå Telecom 91...



Så här såg det ut 1918 på en "telekommunikations-utställning" arrangerad av Handelskammaren i Mexico City. Det var på den tiden man kallade en telefon för "un Ericsson" i Mexico.

Väggtelefonerna som hänger på väggen mellan de vackert utsirade indianska pelarna har alla lokal-batterisystem, precis som de tre växelborden i förgrunden.

Ett liknande växelbord skänkte vi för inte så länge sedan till ett museum i Djakarta, Indonesien.

På bilden ovan ser man hur det såg ut inne i Mexico Citys stora telefonstation Victoria. Härifrån sköttes all transittrafik mellan nord- och sydamerika. Stationen byggdes vid sekelskiftet och var en av världens största manuella interurban-stationer.

Efter jordbävningen i Mexico City den 19 september 1985 flyttades all verksamhet över till andra sidan gatan till telefonstationen San Juan.



Full fart i Köpenhamn

På LM Ericsson A/S i Danmark har det uppstått en livlig diskussion om bilkörning, sedan företaget flyttat in i nya kontorslokaler i sydhavnen i Köpenhamn. Inne i Nauticon, som det nya kontorskomplexet heter, finns en skylt som orsakat den livliga debatten om bilar och körtider till och från kontoret. Skylten anger nämligen vilken tid det tar att köra med bil till olika platser i och omkring Köpenhamn. Den är uppsatt av det företag som byggt kontorshuset som en vägledning till de personer som arbetar där.

Debatten kring skylten har sin orsak i att de angivna tiderna inte uppfattats som riktiga. I ett extranummer av "Digitalnyt", LM Ericsson A/S' nyhetsblad till personalen, reder man dock ut begreppen kring körtider i Köpenhamn:

"Det kan nu upplysas om att de angivna körtiderna är korrekta under vissa förutsättningar:

- Körningen måste ske på natten mellan klockan 3 och 5.
- Man skall köra en trimmad Ferrari med tränad chaufför.
- Trafikpolisen skall vara samlad till kongress i Skagen.
- Man skall ha tur med trafiksignalerna."

"Under alla andra förhållanden bör man räkna med ett tillägg till de angivna tiderna på mellan 50 och 100 procent", tillägger artikeln.

KORVSTOPPNING

Text och illustration: Ulf Jansson





Det stolta skeppet s/y Victoria mitt ute på ett böljande "Stilla Hav".

Farofylld färd över Atlanten

Henrik Moberg, projektledare på Ericsson Telecom i Örnsberg, gjorde det som många drömt om, några misslyckats med och vissa till och med förlorat sitt liv för – han seglade ner till Sydamerika och rundade det fruktade Kap Horn.

Seglatsen varade i elva månader med strandhugg på olika intressanta platser av varierande karaktär, fylld av äventyr, mångskiftande upplevelser och intryck samt ett gott kamratskap.

För drygt ett år sedan tog Henrik ledigt från tekniska projekt och problemställningar för att trotsa våg, vind och vatten och segla Sydamerika runt.

– Jag och några vänner hade länge strävat efter att göra en sådan här långseglats, så när tillfälle att låna en bra båt dök upp tog vi chansen och gav oss av.

Besättningen, som alla kände varandra sedan förut, varierade mellan fyra och sex man som hela tiden avlöste varandra under resans gång. Henrik och hans kamrat Fredrik Wallgren var de enda som var med hela tiden. Båten de seglade med var en 40 fots Colin Archer, 12 meter lång och 4,23 meter bred.

Rutten gick från Sverige, via Kanariöarna, runt Kap Horn, segling i Chiles skärgård och så tillbaka genom Panamakanalen hem till Sverige.

– Att på en och samma resa simma bland delfiner, hajar och späckhuggare, promenera bland pingviner och sjölejon, samt kryssa fram mellan isflak och se kalvande glaciärer är en fantastisk upplevelse! Att

upptäcka nya platser och andra kulturer är också otroligt intressant.

– Vi hade tur med väder och vind och själva rundningen av Kap Horn gick bra utan några som helst otrevliga incidenter. Det var en härlig känsla som infann sig när vi väl kommit runt!

Nu är Henrik tillbaka i Sverige och på Ericsson.

– Det är en oförglömlig resa. Jag har upplevt mycket och lärt mig nya saker och tankesätt, som jag nu kan applicera på mitt arbete och liv här hemma.

Någon ny långresa lär inte bli av inom den



Drygt 11 månader tog det att avverka de 22 000 sjömil från "Hundudden" i Sverige – runt Kap Horn – genom Panamakanalen – och så hem till Sverige igen.

närmaste framtiden, däremot blir det segling och nya äventyr i sommar och under semestertid i stället.

Josephine Edwall



Äventyr, mångskiftande upplevelser och gott kamratskap – det var vad besättningen på s/y Victoria fick uppleva under den spännande seglatsen runt Kap Horn. I mitten ses Henrik Moberg från Ericsson Telecom.

Rasisterna skulle behöva våra erfarenheter!

Det moderna samhället är en smältdegel där människor av alla nationaliteter och härkomster samlas om utrymmet. Blandningen av hudfärger och raser är större än någonsin tidigare i mänsklighetens historia. Olika kulturer möts ständigt och delar med sig av sina särarter till varandra. Livet har på detta vis blivit oerhört mycket mer spännande att leva för oss alla.

Jag blir ledsen varje gång jag påminns om baksidan av denna nya situation för mänskligheten. Främlingshatet och rasbråken breder åter ut

TILL
SIST
AV LARS-
GÖRAN HEDIN



sig i vår värld. I Europa hörs på många håll åter det stöveltramp som för bara några decennier sedan var på väg att lägga en hel värld i ruiner.

Varför ska vi människor ha så svårt att lära oss av våra egna erfarenheter? Vi måste alla hjälpas åt att kväva den uppblående rasismen i sin linda!

Vi som arbetar inom Ericsson har, i likhet med många andra som jobbar inom stora internationella företag, en viktig erfarenhet att dela med oss av till våra vänner i privatlivet. Inom vårt företag har vi privilegiet att så gott som dagligen umgås med människor av många olika nationaliteter, hudfärg eller ursprung.

Arbetskamraten i verkstaden eller kollegan i andra änden av telefonlinjen är en person som vi delar vår vardag och våra ansträngningar i arbetet med. Oavsett om han heter Christopoulos eller hon heter Nakamita, är det arbetskamrater det handlar om, även om man aldrig har sett varandra och kanske talas vid för allra första gången.

Det är härligt att ha att göra med människor av andra nationaliteter och jag betraktar just detta som en av de allra största fördelarna med arbetet inom Ericsson.

Vårt företag skulle ju aldrig fungera utan detta världsomspännande samarbete över alla mänskliga och geografiska barriärer, det vet vi.

Därför tycker jag att vi som har den här erfarenheten ska dela med oss av den i alla situationer där invandring, flyktningar, rasbråk och annat diskuteras.

Vi ska tala om för vår omvärld att vårt företags framgångar möjliggjorts tack vare mer än 100 års gemensamma ansträngningar av ryssar, argentinare, kineser, spanjorer, malaysier och många, många andra nationaliteter. Det är genom samarbete över gränserna och mellan människor av olika ursprung som vårt företag vuxit sig starkt! På samma sätt kan vårt framtida samhälle bli ett bättre samhälle att leva i, om vi människor anstränger oss mer för att förstå varandra!