

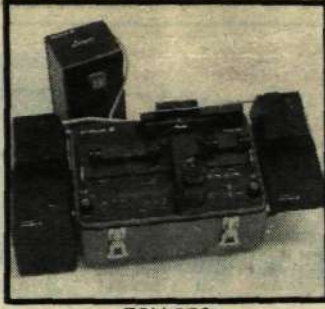
611513/1



Stephan Almqvist

*Han ger
besked om
konvertibler*

SIDAN 3



FSU 850

*En "låda"
värd sin
vikt i guld*

SIDAN 10-11



**Här kan du
hitta ditt
drömställe
i sommar**

SIDAN 12

Kontakten

ERICSSON

TIDNING FÖR ANSTÄLLDA INOM ERICSSON

NUMMER 2 mars 1987 · Årgång 48

Så styrs kursen i USA

Finansanalytikerns

ord om oss

väger tyngst



Den amerikanska finansvärldens nav – New York-börsen – liknar stundtals rena rama myrstacken. Välklädda börsmäklare springer kors och tvärs. Telefonerna ringer i ett. Skärmarna blinkar ideligen fram nya siffror. Aktier värda miljontals dollar byter ägare på några sekunder.

Men det är i kulisserna som de avgörande besluten fattas.

Här finns finansanalytikerna som bevakar marknaden minutiöst – så även telekommunikationsbranschen.

Deras "betyg" på oss och våra konkurrenter avgör om kunderna köper aktier, avvaktar eller säljer.

Kontakten har följt finansanalytikerna en vardag och även bett dem betygsätta Ericsson.

SIDAN 3-5

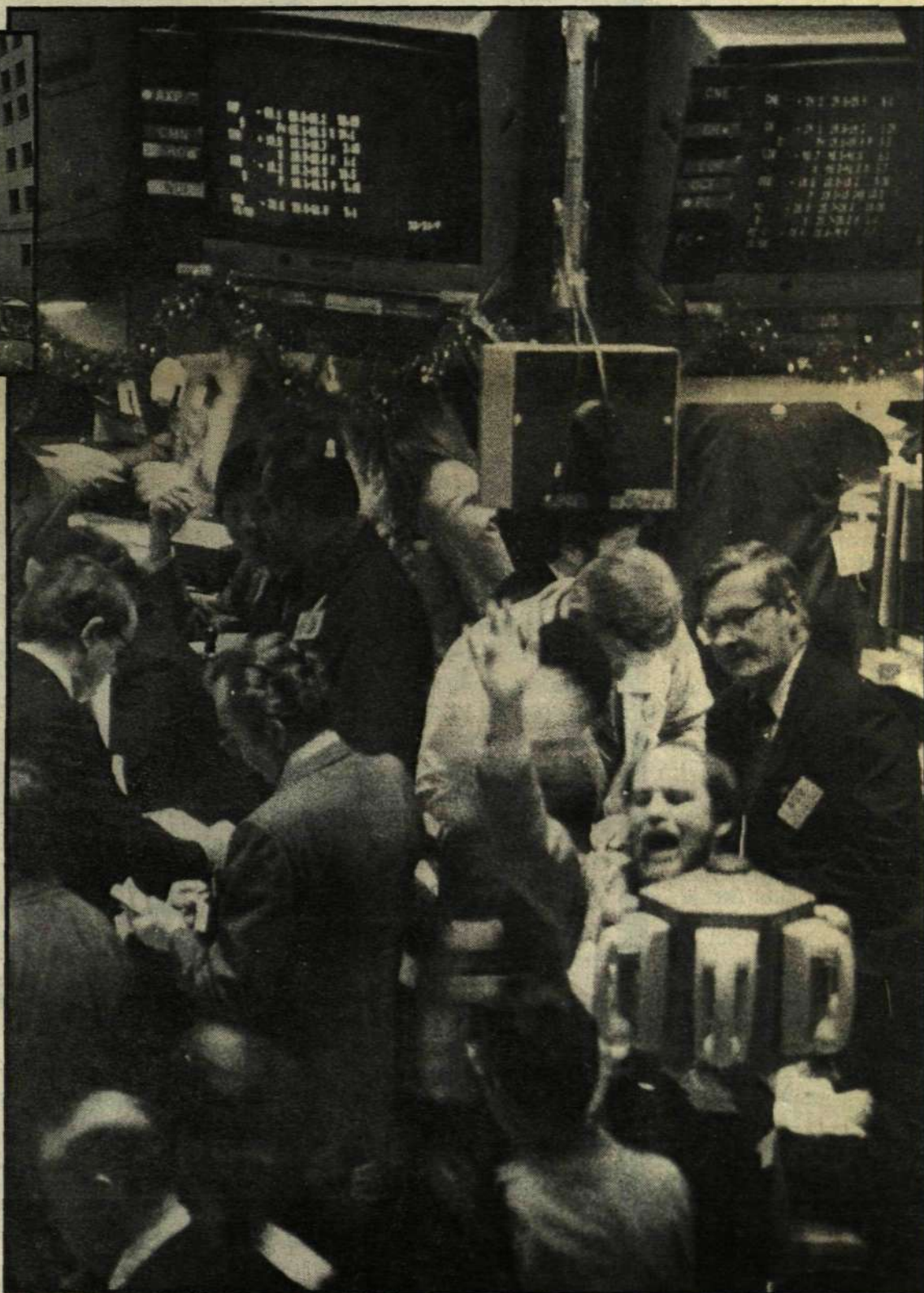
EN AV OSS



**Möt Claus –
dopplödare
på ERA
och smides-
konstnär**

På vardagarna jobbar Claus Bengtsson som dopplödare vid Ericsson Radio Systems i Mölndal. På fritiden sätter han på sig det tunga läderskycket på bröstet och jobbar vidare – som konstsmed.

SIDAN 16



En uppsträckt hand mitt i röran signalerar ett köp. Det gäller att ständigt vara på hugget – några sekunder senare kan skärmarna plötsligt visa helt andra siffror.

Foto: UPI/PRESSENS BILD

Koncernens bokslut i siffror

SIDAN 12

På rätt väg in i 87

Resultatet och lönsamheten för 1986 var nästan lika svaga som under 1985. Men erfarenheten under året pekar i flera avseenden på att vi nu tycks ha lärt av våra misstag. Trenden har definitivt varit positiv under andra halvåret 1986.

Flertalet enheter inom koncernen har levt upp till sina planer. Inte minst affärsområdena Radiokommunikation, Förvarssystem, Nätbyggnad, Kabel och Komponenter kan vara stolta över sina insatser.

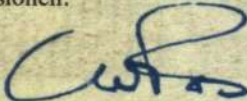
Planerna har präglats av realism. Negativa överraskningar i form av avvikelser eller förseningar har därmed kunnat undvikas.

Vi har för första gången på flera år haft ett klart positivt kassaflöde. Vår soliditet är nästan tillbaka till 1983 års nivå. Många enheter har lagt ner ett utomordentligt arbete på att hålla bättre med sina kapitalresurser.

Både vi som är anställda inom Ericsson och de som analyserar oss (se följande sidor) börjar förstå att vi främst måste jämföra oss med våra konkurrenter. Om förhållandena i vår bransch kräver att vi skall leva på lägre marginaler än vad andra branscher gör så måste vi naturligtvis anpassa vårt arbete och våra resurser efter dessa förhållanden. Alltför analytiker har börjat förstå den annorlunda marknad vi arbetar på och den strategi vi har för att långsiktigt utvecklas och hävda vår ställning som ett självständigt företag.

Nu har vi 1986 års erfarenheter bakom oss och har under andra halvåret börjat se resultat av vårt förändringsarbete. Det gör att vi kan satsa på 1987 med ett starkt självförtroende. En fortsatt satsning på det under 1986 prioriterade området KAPITALHANTERING skall under 1987 ge oss ytterligare handlingsutrymme för att med full kraft driva det under 1987 prioriterade området AFFÄRSMÄSSIGHET.

Ser vi sedan till att ytterligare öka tempot i vårt arbete med att få ett lönsamare Ericsson så kan vi också tryggt satsa på den föreslagna konvertiblemissionen.



C W Ros
Vice VD och ansvarig för
Ekonomi och Finans
Ericssonkoncernen

Nu inleds informationen om KONVERTIBLA FÖRLAGSBEVIS

3. Lånet från SCA

Så gick det till hos oss . . .

BILSPEDITION
Mats Allgöwer, redovisningschef, Bilspedition AB i Göteborg.
Bilspedition utgav ett förlagsbevis på max 220 Mkr till sina 14 000 anställda (inkl 6 000 inom skrier med transportvärt) i september. Anställda kunde teckna konvertibler upp till 150 000 kr vardera. Teckningstiden var uträknad för totala 650 Mkr.

Fläkt
Ann Ahlberg, finanschef, Fläkt, Stockholm.
Fläkts alla 15 000 anställda (merparten finns utomlands) inbjöds att teckna konvertibler i december 1985. Fläkts konvertibla förlagsbevis var på 144 Mkr. 50 proc av de anställda i Sverige eller ca 3 000 tecknade för olika belopp mellan 5 400 och 54 000 kr. Bruttotillräkningen var dock på 21 proc av de fastställda i företaget.

HOLMEN
Bernt-Olof Jalkner, finanschef, Holmen i Norrköping.
I november 1985 utgav Holmen (gamla Holmen) ett förlagsbevis på 80 Mkr till sina 3 600 anställda. Företaget garanterade ett banklån upp till 30 000 kr, teckningsbeloppet var dock obegränsat.

Nobel
Jan Kihlberg, finans- och ekonomidirektör, Nobel Industrier, Stockholm.
Nobel utgav ett låt på 100 Mkr i maj 1985 till sina ca 15 000 anställda. Det fanns inget teckningsbelopp, men finansieringsrätt, bruttotillräklig kor.

SCA tidningen

Nu utger SCA förlagsbevis om kan ge de anställda SCA-aktier på goda villkor

PRIAB

KONVERTIBEL-EXTRA

HÄR LÖNAR det sig att SATSA PÅ JOBBET

VÅGAR DU SATSA

150 spänn på DITT JOBB?

TALA MED DIN KONTAKT-PERSON REDAN IDAG!

Så blir Du delägare i Perstorp!

Erbjudande till anställda i Perstorp-koncernens svenska del, Hoechst-Perstorp och IMAC.

Att erbjuda konvertibler till anställda har blivit allt vanligare. Under 1986 gjorde 27 börsföretag detta. Sammanlagt 45 000 personer tecknade konvertibler för cirka 2,4 miljarder kronor.

Konvertibler – vad betyder det, egentligen?

”35 000 anställda inom Ericsson erbjuds konvertibler”.

Detta kunde man läsa i pressen tisdagen den 17 februari. Nyheten kom från en pressrelease som kom ut dagen innan i samband med förhandsrapporten om Ericssons resultat för 1986.

Vad är då konvertibler för någonting? Och vad innebär förslaget för de anställda? Vad är bakgrunden till förslaget? För att reda ut begreppen ställde Kontakten några frågor till Stephan Almqvist chef för Koncernstab Finans.

– Att köpa konvertibler innebär att Du lånar ut pengar till företaget. För detta betalar Ericsson dig en viss ränta. Efter ett visst antal år har du rätt att byta ut konvertiblerna mot aktier till en redan vid lånets starttidpunkt fastställd aktiekurs. Om aktiekursen vid bytestillfället är högre än den fastställda kursen gör du en vinst. Är aktiekursen däremot lägre får du i stället tillbaka hela ditt utlånade kapital vid köptidens slut.

Syftet med förslaget om konvertibler är i pressreleasen angivet som ”öka de anställdas motivation i det framtida arbetet inom företaget och att stimulera intresset för bolagets verksamhet genom ett personligt långsiktigt ägarengagemang”. Men är inte huvudsyftet egentligen att skaffa koncernen mer kapital?

– Nej. Det kapital vi får in kan naturligtvis hjälpa oss till en starkare utveckling av resultatet genom satsningar på forskning och utveckling och andra investeringar. Men för tillfället har vi de pengar vi behöver för detta. Styrelsens avsikt är att göra något som upplevs positivt av de anställda. Här finns nu en möjlighet att för en låg kostnad och minimal risk direkt få vara med och ta del av företagets framtida resultatutveckling.



Flera andra svenska företag har gjort så som Ericsson vill göra. Varför vill Ericsson göra det just nu?

– Förslag och förfrågningar har sedan länge kommit från olika håll om möjligheter för de anställda att på bra villkor få köpa aktier och bli delägare i Ericsson. Samtidigt har styrelsen och ledningen varit intresserad av detta. På grund av resultatutvecklingen de senaste åren har dock frågan skjutits på framtiden och vi har ansett att en emission knappast bör göras förrän en förbättring av resultatet på längre sikt tycks kunna skönjas. Resultatutvecklingen under sista halvåret 1986 pekar på en successiv förbättring.

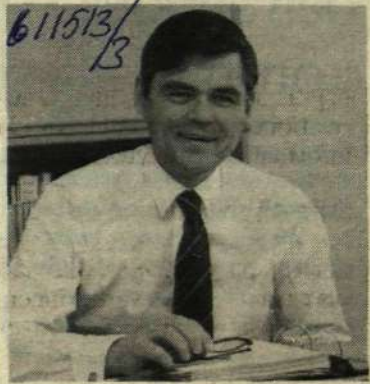
Enligt Riksbankens nya regler får affärsbankerna inte ge amorteringsfria lån för köp av konvertibler. Vad betyder det för Ericssons anställda?

– De nya reglerna kräver att lån amorteras med minst sex procent per år. Amortera innebär ju egentligen att man sätter in pengar till sig själv. Det bör därför betraktas som ett sparande. Man får ju så småningom tillbaka dessa pengar, antingen genom att lösa tillbaka konvertibeln, eller genom att konvertera till aktier och sedan sälja dessa.

Vi kan inte erbjuda våra anställda konvertibler till samma fördelaktiga villkor som många andra företag tidigare har gjort. Men vi tror oss ha funnit en lösning som fortfarande kommer att göra detta erbjudande lika attraktivt.

Vilka ekonomiska effekter får det här förslaget för Ericsson? Hur mycket pengar räknar Ni med att få in?

– De pengar som Ericsson på det här sättet kan disponera är inte öronmärkta på något sätt. De ingår som en del i våra likvida medel för att användas



till investeringar, satsningar för framtida expansion m m. Hur mycket pengar vi får in beror på intresset från de an-

ställda. Cirka 500 miljoner kronor kan vara en rimlig gissning. Men det beror ju till stor del på hur de anställda ser på utvecklingen i september och var kursen då står. 611513/4



Hur har reaktionen från de anställda hittills varit?

– De reaktioner vi har fått hittills har i huvudsak varit positiva. Vi har inte gått ut med någon bredare information ännu, utan endast den korta pressreleasen i samband med bokslutskommunikén. Om styrelsen beslutar att ge ut konvertibler blir det också en omfattande information till de anställda.

Hur har det gått för andra svenska företag som erbjudit sina anställda att köpa konvertibler och aktier? Har det stigande aktieintresset visat sig även här?

– Att erbjuda sina anställda att köpa konvertibla förlagsbevis har blivit allt vanligare. Summan emitterade konvertibler har fördubblats för varje år de senaste åren. Teckningsfrekvensen har genomgående varit hög, och ser ut att stiga för varje emission. Då de flesta konvertibler har en löptid på minst fem år är det för tidigt att ännu säga något om det ekonomiska utfallet.

Analytikern – en spindel i informationsnätet...

I små, små pappersfyllda rum i stora, stora skysrapor sitter unga amerikanska män och kvinnor och analyserar Ericsson. Deras slutsatser styr investerare världen runt. Denna vinter är de försiktigt optimistiska att Ericsson är på väg ur sin svacka och att aktiekursen på sikt kan komma att stiga.

De stora amerikanska finansfirmorna som analyserar företag är på sätt och vis som banker, men har inget direkt att göra med småsparare. I stället hjälper de företag att skaffa finansiering på bästa sätt och stora investerare att placera pengar. Det kan vara t ex pensionsfonder med många miljarder dollar att förvalta.

Företagsanalytikerna utgör en allt viktigare yrkeskategori i den snabbt expanderande finansvärlden. Företagen internationaliserar sin verksamhet och söker kapital för sin expansion utanför hemlandets gränser. Investerarna, t ex de amerikanska pensionsfonderna, placerar en allt större del av sina tillgångar utomlands.

Behövde pengar

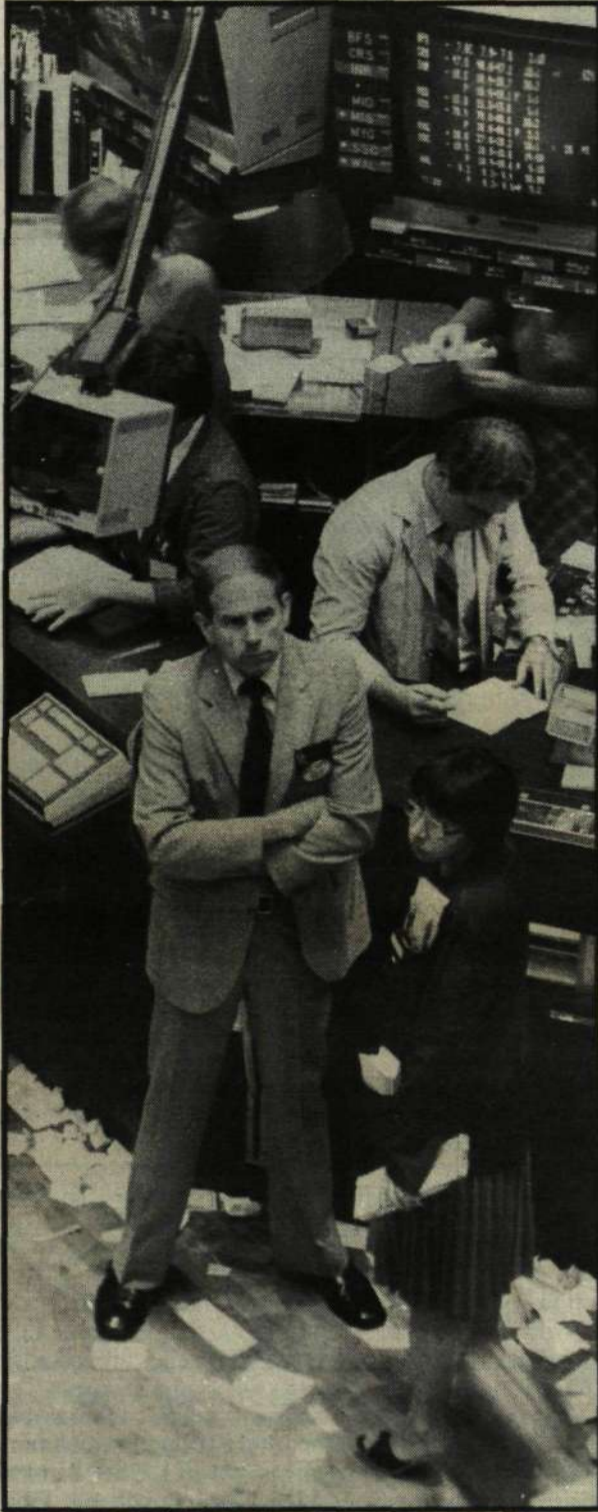
Ericssons utveckling under 1980-talet är ett typexempel. För den stora satsningen på USA-marknaden och informationssystem behövde Ericsson pengar för de kommande investeringarna. En lösning blev att ge ut aktier på den amerikanska kapitalmarknaden 1983.

Med hjälp av de amerikanska finansfirmorna placerade Ericsson aktier till ett belopp av cirka 240 miljoner dollar i USA. De amerikanska aktieplaceringarna fick köpa sk ADRs (American Depositary Receipts) som är ett slags bevis på att de har en aktie i Ericsson. Dessa ADRs noterades sedan på den sk Nasdaqlistan, en börs där handeln i aktierna sker elektroniskt via dataskärmar.

Kräver service

Ericsson är ju sedan 100 år ett av Sveriges mest internationella företag, med försäljning på alla kontinenter. Ericssons aktie har också varit internationell sedan lång tid tillbaka med notering på flera börser i Europa.

Men aktienoteringen i USA var ett nytt steg. Ericsson tog på sig ett stort ansvar mot de nya aktieägarna i USA. Dessa är vana vid mycket kvalificerad information och kräver regelbunden informa-



För en framgångsrik analytiker gäller det att stå stadigt med båda fötterna på jorden och ha is i magen – även när det stormar på New York-börsen...

tionsservice, annars bryr de sig inte om att köpa och behålla aktier.

Skapa intresse

För Ericsson var aktienoteringen i USA också en marknadsföringsåtgärd. En stor handel i aktien på USA-marknaden skulle skapa intresse för företaget och dess produkter. Därför var det mycket viktigt att de amerikanska placerarna fick den information de kräver.

Företagsanalytikerna är något av spindlarna i informationsnätet. De sitter i sina små pappersfyllda rum i de stora finanshusens skysrapor på Wall Street på Manhattan i New York och analyserar företag. De går igenom företagets information och affärssiffror och rekommenderar köp eller försäljning av företags aktier. Deras rapporter går ut till de stora fonderna som investerar i aktier och blir ofta vägledande för deras val av aktieplaceringar.

Åker snabbt ut

De jobbar under en hård press. Deras kunder, de stora fonderna, märker snart om en analytiker är duktig, dvs rekommenderar de rätta aktierna att köpa eller att sälja. Det gäller ju att hjälpa kunderna att tjäna pengar på aktieinvesteringar, som en analytiker uttrycker det.

Även deras arbetsgivare har ögonen på dem. Är de skickliga och rekommenderar de rätta aktie-transaktionerna, blir de firade "stjärnanalytiker" och får årslöner som många svenska VDar skulle avundas. Ger de dåliga råd åker de snabbt ut.

Sticka ut hakan

Idag finns det ett tjugotal firmor och analytiker som mer eller mindre regelbundet följer Ericsson i USA. En handfull, eller kanske litet fler, gör det med flera rapporter årligen, där Ericssons vinster, inte bara per kvartal, utan ett par år i framtiden förutspås.

Man tycker att det är, minst sagt, att sticka ut hakan. Inte ens Ericssons företagsledning är särskilt förtjust i att ge prognoser.

Men de amerikanska analytikerna är tvungna. Deras kunder kräver att få ett grepp om ungefär hur ett företags vinster kan komma att utveckla sig i framtiden som en hjälp för aktieplaceringarna. För att "hamna rätt" brukar de dock ofta revidera sina prognoser.

Den här pressen betyder att de måste ha hjälp av Ericsson. Koncernen har sedan 1983 en fast tjänst i New York som har som huvuduppgift att "serva" den amerikanska kapitalmarknaden med information. Det gäller analytikerna på finansfirmorna, det gäller aktieplaceringarna, de stora fonderna och finansiella journalister.

... och Lars "servar" med fakta om oss

Lars Christofferson är en erfaren Ericsson-man med en typiskt internationell Ericsson-bakgrund: bland annat åtta års erfarenhet från USA.

Han "servar" den amerikanska kapitalmarknaden med information.

Lars sammanfattar koncernens policy så här:

– Målet är att genom information och kontakter bidra till att priset på Ericsson-aktien ger en realistisk återspeglning av företagets läge.

Lars skall i samarbete med

Koncernstab Information i Stockholm, där Peter Bergen-hag är ansvarig för investerarelationer, regelbundet sprida information om Ericsson.

Inte säga för mycket

– Den information vi ger kan ju på ett avgörande sätt påverka aktievärderingen. Därför är det oerhört viktigt att våra kunder, förvaltare av de stora fonderna, finanshusens analytiker och andra aktieintresserade, har förtroende för informationen.

Lars får inte säga för mycket och inte för litet. Han får hjälpa till med allt från skäliga enkel information om Ericssons senaste resultatsiffror till intrikata valutaproblem och svenska bokföringsregler, som kan vara svåra för en amerikan att förstå.

Ordna "road show"

Under vårt samtal ringer det i telefonen två gånger. I det ena fallet får Lars i princip placera Ericsson på kartan, inklusive stava namnet rätt, den

andra gången gäller det biltelefonimarknad i Kalifornien.

Minst ett par gånger per år kommer också Ericssons högsta ledning, eller affärsområdescheferna på besök. Då gäller det att arrangera möten med analytiker och aktieplaceringare och organisera en sk "road show" med koncernens VD och finanschef. Dessa åker då runt under en vecka till oli-



Lars Christofferson är vår man "över there"

ka platser i USA, håller föredrag och seminarier om Ericssons senaste utveckling.

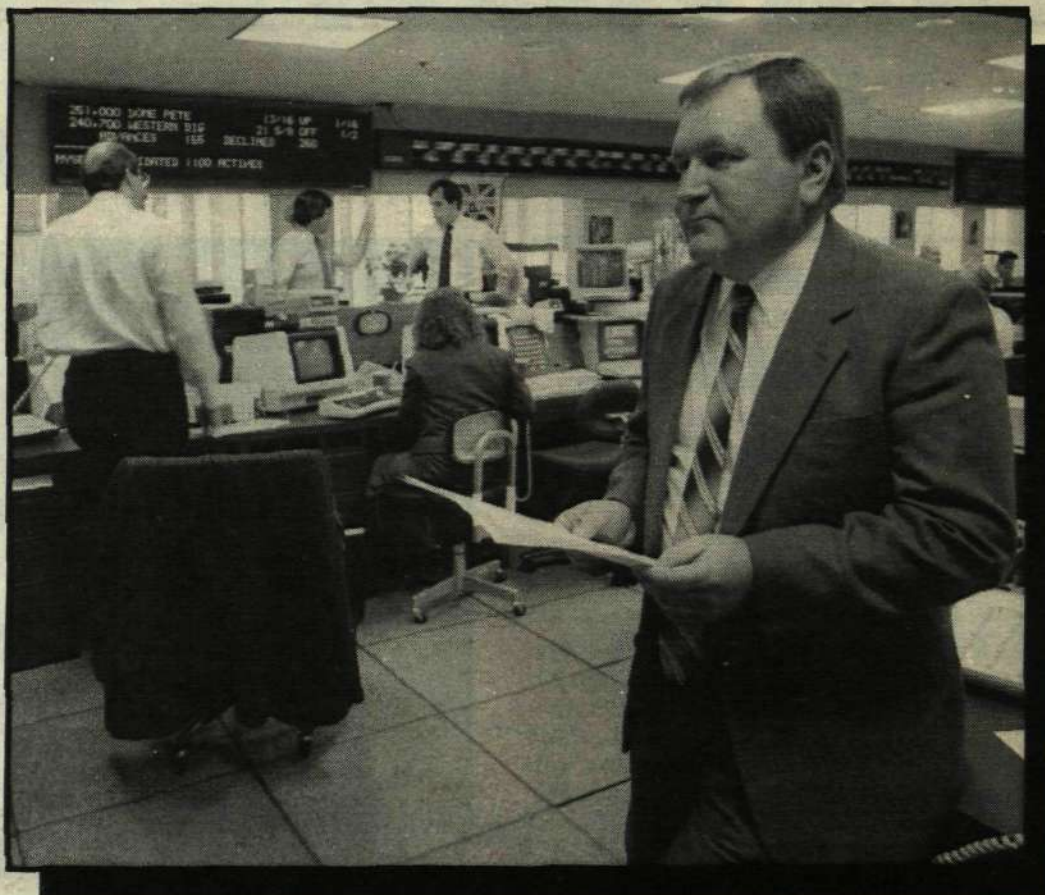
Reportaget fortsätter på nästa uppslag

FYRA TUNGA



"Ericssons information är nu i klass med de bästa icke-amerikanska företagen."

— Maria Sbrilli



"1987 blir ett nyckelår för Ericsson. Det är först i år vi kommer att få se de egentliga resultaten av de åtstramningar koncernen jobbat med."

— George Kelly

— Ericsson börjar få bukt med sina problem. Det märks i den preliminära bokslutsrapporten för 1986, menar flera USA-analytiker, som tycker att den var positivare än väntat. Men den hårda konkurrensen kommer inte att ge något gratis. Den fortsatta förbättringen måste Ericsson skapa genom internt arbete.

Idag följs Ericsson av ett 20-tal amerikanska analytiker, de flesta specialister på telekommunikationsföretag. Mellan fem och tio brukar regelbundet publicera bedömningar av Ericssons framtida vinster och rapporter om utvecklingen. Rapporterna är i princip tillgängliga för alla som är intresserade, men sprids endast till finansfirmornas kunder. Ericsson brukar få "förhandsex" för kontroll av siffror och fakta.

Bedömningarna står emellertid analytikerna själva för. Och de brukar vara rättfram. Där utdelas både ris och ros. Kontakten har intervjuat fyra av de främsta analytikerna i New York och tagit del av deras rapporter.

Följde på eget intuition

Här följer en presentation:

Maria Sbrilli jobbar hos den välrenommerade finansfirman Smith Barney och har följt den amerikanska telekommunikationsmarknaden i flera år. Ericsson är dock en relativt ny bekantskap för henne. När vi intervjuar henne har hon precis färdigställt en fyllig första introduktion av Ericsson för Smith Barneys många kunder. Innan rapporten är distribuerad vill hon dock inte gå in i detalj på prognossiffrorna.

— Det var i stort sett mitt eget initiativ att börja följa Ericsson noggrant och regelbundet berättar hon. Det var av avgörande betydelse att Ericsson har så hög klass på sin information. Den har ständigt blivit bättre och är nu i klass med de bästa icke-amerikanska företagen.

Hon har vid det här laget besökt Ericsson i Stockholm flera gånger och mött de flesta toppcheferna i koncernen. Hon berättar att en analytiker av hennes typ kan kanske följa ett tjugotal företag noggrant, plus hålla ett öga på ytterligare lika många. Telekom-

munikationsbranschen är så stor och diversifierad att den kanske är en av de mest krävande att analysera. I vissa andra branscher kan analytikerna följa dubbelt så många företag.

— Jag tyckte att Ericsson såg attraktivt ut bland annat därför att dess chanser att bygga upp en marknad i USA förmodligen är bättre än de amerikanska teleföretagens chanser att bygga upp en marknad utomlands.

"Siemens och Ericsson bäst till"

Därmed tar hon upp ett tema som ligger de amerikanska analytikerna särskilt nära om hjärtat, Ericssons USA-satsning. Hon säger att så vitt hon kan förstå, är det Siemens och Ericsson som ligger bäst till att få en del av den jättelika amerikanska marknaden för publika växlar. Denna behärskas idag av kanadensiska Northern Telecom och amerikanska AT&T.

— Jag bedömer en framgång i USA som mycket viktig för koncernen. Den internationella växelmarknaden är utsatt för prispress. Även i USA kommer prispressen att märkas. Men ju större volymer Ericsson kan sälja, ju lättare är det att möta priskonkurrensen. Om det blir några volymorder i USA skall man inte vänta sig någon påverkan på resultatet förrän 1988/1989. Maria Sbrilli erkänner att det finns en rad komplikationer att följa Ericsson.

Större risk spå vinster

Det är ju inte bara det att Ericsson har intäkter och kostnader i ovanligt många valutor utan hennes uppskattningar av vinst och aktiekurs utsätts hela tiden för kursändringar i dollarn gentemot den svenska kronan.

Dessa svårigheter gör att det är betydligt större risk för henne att förutspå Ericssons framtida vinster, jämfört med de bolag hon känner sig säkrare med, t ex Northern Telecom och AT&T. Denna osäkerhet resulterar i ett lägre sk p/e-tal (price/earnings = kurs/vinst). Ericsson bör alltså ha högre vinster i förhållande till aktiekursen jämfört med amerikanska teleföretag för att kompensera risken placerarna i USA upplever i samband med Ericsson.

En av de främsta och äldsta Ericsson-kännarna på Wall Street är George Kelly, telekommunikationsanalytiker hos Morgan Stanley. Den är en av de klas-

siska, stora finansfirmorna på Wall Street och har ställt sig i det främsta ledet i den internationella aktiehandeln.

"Kan ta kanske 5-10 procent"

George har teknisk bakgrund och har jobbat både för IBM och världens största teleföretag AT&T. Han gled mer och mer över på finansanalys och har sedan 1984 följt Ericsson och världens övriga stora tele-tillverkare hos Morgan Stanley.

— Många av oss är naturligtvis besvikna på Ericssons utveckling. Men det är ett branschproblem. Förändringen på marknaderna har kommit snabbare än vi alla trodde och konkurrensen har varit minst sagt drastisk.

George Kelly betonar också vikten av USA-satsningen, särskilt på den publika växelsidan.

— Det finns plats för både Ericsson och Siemens, de två konkurrenter som tycks ha störst chans att slå sig in. Möjligheten finns för Ericsson att ta kanske 5-10 procent av denna marknad. Det skulle kunna ge Ericsson en försäljning på mellan 200 och 400 miljoner dollar. I bästa fall skulle det betyda en ökning med 25 procent av koncernens publika telekommunikationsförsäljning.

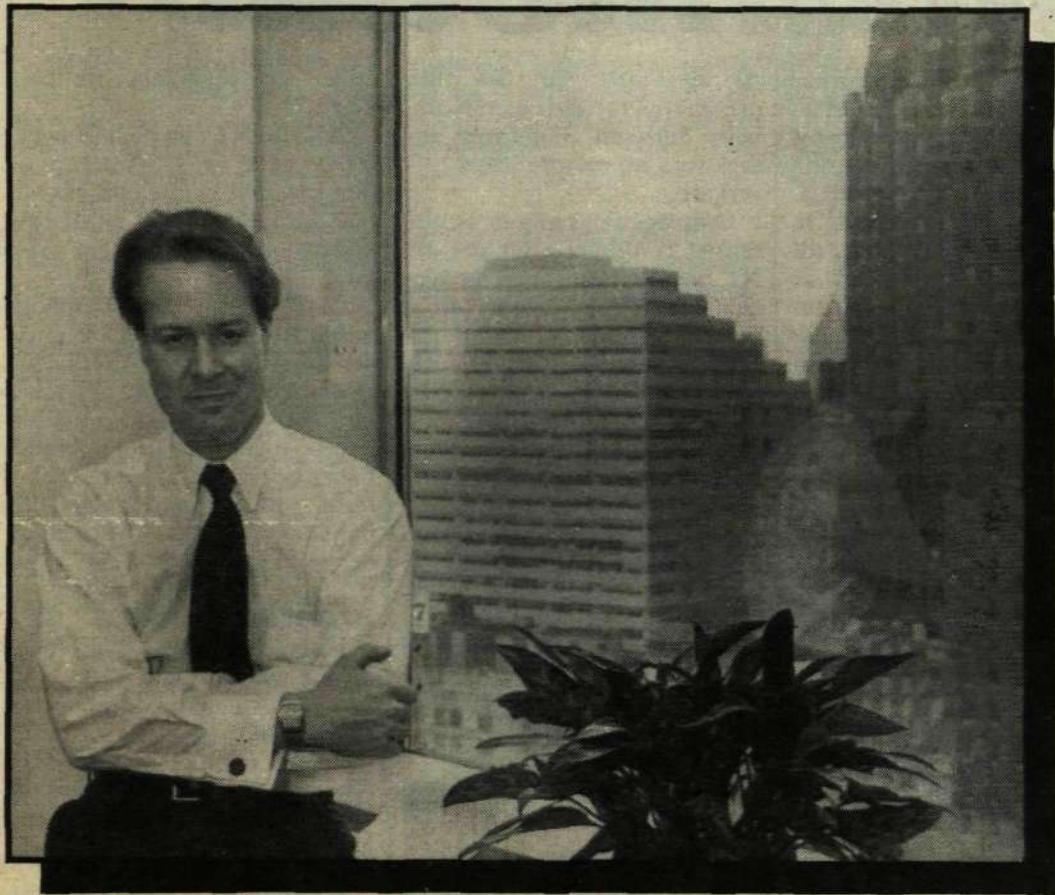
Justerade ned resultat

Men det är en mycket annorlunda marknad än för några år sedan. Konkurrensen kommer att vara hård. De vinstmarginaler som fanns i början av 1980-talet kommer knappast igen.

1987 blir ett nyckelår för Ericsson, menar han. Det är först i år vi kommer att få se de egentliga resultaten av de åtstramningar och rationaliseringar koncernen jobbat med den senaste tiden.

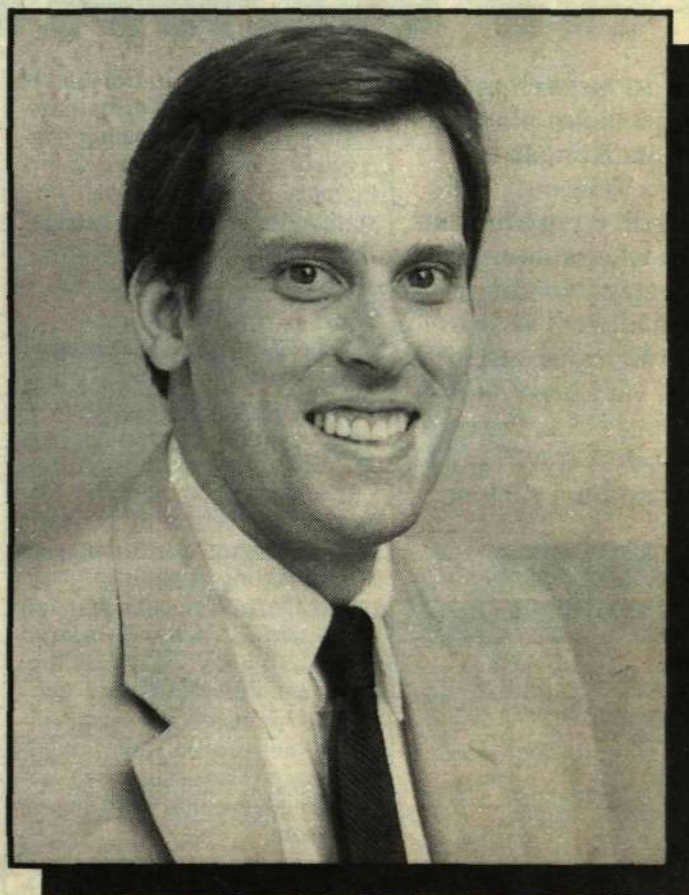
George Kelly trodde för ett år sedan att Ericssons resultat 1986 skulle bli betydligt bättre. Men en analytikerträff med ledningen fick honom att ändra mening. Han justerade ned resultatet både för 1986 och 1987 och rekommenderade inte längre köp av Ericsson-aktien, utan "hold", eller på svenska "behåll i väntan på bättre tider". Sådana justeringar har de flesta Ericsson-analytiker tvingats till under de senaste åren.

RÖSTER OM OSS



"Mycket av Ericssons återhämtning beror på hur skicklig koncernen är i att skära ned de egna kostnaderna."

– John Abbink



"I USA skulle en sådan nödvändig process som åtstramningar ha gått mycket fortare."

– Charles Nichols

Vill ha tätare rapporter

– Men den preliminära bokslutsrapporten nyligen var positiv. Den stärker min tro på att Ericsson går mot bättre tider.

Ericssons information till kapitalmarknaden i USA har blivit allt bättre under årens lopp, tycker han.

– Den är lika bra som Northern Telecoms, som väl är den närmaste att jämföra med och den är bättre än ITTs - vilket alltså innebär ett mycket gott betyg.

George Kelly har dock en del önskemål för förbättringar. I USA är analytikerna vana vid att få rapporter om vinstutvecklingen varje kvartal. Ibland får de också vinsten "nedbruten" för varje affärsområde.

– Nu har vi helårsrapporten för 1986 ute, säger han. Sedan får vi vänta ända till augusti på halvårsrapporten. Det skulle vara en väsentlig förbättring om Ericsson kunde rapportera även första kvartalets resultat under våren.

Handlar om marknadsproblem

Den största finansfirman i USA i flera avseenden är Merrill Lynch. John Abbink heter Ericsson-bevakaren. Han är inte specialiserad telekommunikationsanalytiker, utan följer en rad större utländska företag med helt olika inriktning, t ex holländska bryggeriet Heineken och svenska "vitvaru" företaget Electrolux. Ericsson är "hans" företag sedan tre år tillbaka.

Liksom många andra USA-analytiker har Ericsson vållat honom problem, med många och stora revideringar i prognoserna.

– Jag kan inte säga att det är ett särskilt svårt företag att analysera. Deras informationskvalitet är bra. Jämfört med t ex tyska Siemens är Ericsson ett lätt företag att förstå, jämfört med Heineken kan man tycka att det är besvärligt.

"En viktig expansionsinsats"

– Jag tycker att deras strategi nu är bra, dvs att Ericsson koncentrerar sig på de områden där man traditionellt visat sig ha slagkraftig kompetens. Företaget har många bra produkter och ledningen vet vad den gör. Mycket av Ericssons återhämtning beror därför på hur skicklig koncernen är i att skära ned de egna kostnaderna.

Dock känner John Abbink att det kan vara en risk

att tro för mycket på effekterna av de nedskärningar av personalen som ledningen tvingats till.

– Koncernen befinner sig ju samtidigt i en viktig expansionsfas på flera marknader. Då kan det vara svårt att skära ned personalkostnaderna. Det behövs ju dyra ingenjörer för att klara den viktiga tekniska utvecklingen och konkurrensen på de nya marknaderna.

Han känner också en viss skepsis till hur stora rationaliseringsvinsterna kan bli genom t ex neddragning av lagren.

– Eftersom Ericsson, kanske i större utsträckning än någon annan telekommunikationstillverkare, arbetar på många små marknader måste de ha många olika produkter i lager för alla dessa marknader. Det minskar möjligheten till stora kapitalrationaliseringsvinster jämfört med konkurrenter som har stora volymer på färre olika marknader.

"Företaget har lärt sig av misstagen"

Mot bland annat den här bakgrunden bedömer John Abbink, liksom så många andra analytiker USA-satsningen som mycket viktig. I USA kan Ericsson få stora enhetliga volymer vilket drar ned kostnaderna per enhet.

– Om Ericsson lyckas tränga in på den publika telekommunikationsmarknaden i USA har företaget alla förutsättningar att fortsätta vara en av de verkligt stora i branschen. Om de inte lyckas riskerar de att bli bara ett av alla de andra teleföretagen i världen.

John Abbink anser att det är Ericsson och Siemens som har bäst chans att lyckas slå sig in i USA vid sidan av Northern Telecom och AT&T.

Han menar också att företaget har lärt sig av misstagen de senaste åren i USA.

– De satsade förmodligen för brett på marknaden för informationssystem, och en del av produkterna var ännu inte helt anpassade till marknaden. Northern Telecom gjorde ungefär samma fel när de började sitt intrång i USA för tio år sedan. Ericssons USA-satsning drabbades dessutom av den allmänna nedgången i hela informationsmarknaden, vilket förvärrade läget.

"Reviderat min syn flera gånger"

John Abbink tycker att den preliminära bokslutsrapporten för 1986 var bättre än väntat. Han är nu mera optimistisk om framtiden. Men han vill vänta

på den fulla årsredovisningen innan han ändrar sin uppfattning, som han idag beskriver som "neutral", dvs han rekommenderar varken köp eller försäljning.

Charles Nichols är en annan analytiker som följt Ericsson-aktien länge. Han arbetar för finansfirman E F Hutton och är specialiserad på telekommunikationsföretag.

– Jag har fått reviderat min syn på Ericssons vinstmöjligheter flera gånger. Senast i höstas drog jag ned vinstprognosen för 1986 och för 1987 och jag är rädd för att jag fortfarande ligger kanske litet i överkant.

– Men Ericsson är på rätt väg. Det är uppenbarligen svårt i Sverige att genomdriva åtstramningar med personalnedskärningar. I USA skulle en sådan nödvändig process ha gått mycket fortare. Företagsledningen har varit tålmodig och väntat med de tuffa åtgärderna. Det har fördröjt vändningen av den negativa utvecklingen.

Mobilteletekniksatsningen imponerar

Detta kan möjligen vara uttryck för en kulturskillnad mellan Sverige och USA, menar Charles Nichols. I USA väntar investerarna mycket snabbare resultat, de är mer otåliga än investerare i Sverige och Europa.

– Ericsson nådde förmodligen botten i den nedåtgående kurvan i slutet av 1985. Och trots hård konkurrens tar koncernen stora order med jämna mellanrum. Speciellt imponerar mobiltelefonisatsningen i USA. Ett genombrott med order på publika telefonstationer i USA kan komma i år, men det visar sig inte i vinsten förrän tidigast 1988.

Den preliminära bokslutsrapporten nyligen tycker han var en positiv överraskning.

– Resultatet var bättre än väntat och ett tecken på att kostnadsnedskärningarna nu börjar ge effekt. Därför har jag ändrat min rekommendation från neutrala "att behålla" till "köp" av aktien.

Skall man sammanfatta den här bilden så tycks de amerikanska analytikerna vara ense om att Ericsson nu är på rätt väg mot en återhämtning av resultatet. Marknad och konkurrens kommer även i fortsättningen att vara tuff. Någon större hjälp i uppgång i efterfrågan eller pris är därför knappast att hoppas på. Ericsson får genom eget rationaliseringsarbete höja konkurrenskraften och sänka kostnaderna. Strategin är rätt och med ett genombrott i USA bör vinsterna kunna höjas.

Mats Hallvarsson

Världskändis med...

Från att ha varit praktiskt taget okänt utanför hemlandet Kanada har Northern Telecom på tio år vuxit till ett av världens främsta telekommunikationsföretag. Northern Telecom liknar i vissa avseenden Ericsson och är nu en av våra huvudkonkurrenter i USA. Företaget har också stora ambitioner runt om i världen.



Om någon av de stora telekommunikationstillverkarna i världen kan liknas vid Ericsson så är det förmodligen kanadensiska Northern Telecom (NT).

Det är ett excellent ingenjörföretag med en stark egen produktutveckling. I likhet med Ericsson är NT mer specialiserat på telekommunikation än de flesta andra bland de stora konkurrenterna.

Svarar för hälften

Här är några jämförelser: Northern Telecom hade under 1985 en omsättning på 36,4 miljarder kronor. Det är ungefär fyra miljarder mer än Ericsson hade samma år. NT hade dock bara 47 000 anställda jämfört med Ericssons 78 000.

Båda företagen är specialister på publika växlar. Northern Telecom i än högre grad än Ericsson. Detta affärsområde svarar för ungefär hälften av NTs försäljning mot ungefär en tredjedel för Ericsson.

Det näst största affärsområdet är hos båda informationssystem, som NT benämner integrerade affärssystem och terminaler. Andelen av totala försäljningen är cirka 29 procent mot 32 procent för Ericsson.

Haft problem

Den övriga verksamheten, som Ericsson ibland kallar tredje benet, består i grova drag av samma produkter hos NT. Där finns kabel och mobiltelefoni, radio, en del försvarsutrustning samt en stor och lyckosam försäljning av transmissionsutrustning.

Northern Telecom har en omfattande och avancerad egen forskning och utveckling, samt egentillverkning av integrerade kretsar. NT satsar ungefär tio procent av försäljningen på forskning och utveckling, samma andel som Ericsson.

Ska vi dra ytterligare paralleller kan vi se att Northern Telecom också har haft problem i anpassningen till de snabbt förändrade marknaderna och de teknologiska omvälvningarna.

En amerikansk telekommunikationsanalytiker berättar för Kontakten att NT hade stora svårigheter i mitten på 1970-talet. Genom en intensiv satsning och hårt arbete lyckades dock företaget ta sig ur pårsen och utveckla en mycket framgångsrik generation digitala växlar.

Förra året hade också NT vad som förefaller en kortvarig svacka med en del problem. Växlarnas kapacitet och mjukvaran till växlarna fick klagomål från kunderna. Nya lösningar är nu på väg ut till marknaden, enligt NT.

Stora skillnader

Men det finns också stora skillnader mellan de två telekommunikationsspecialister-

na. Först och främst i internationell erfarenhet. Ericsson har 80 procent av sin försäljning och mer än hälften av sina anställda utomlands. Northern Telecom är däremot än så länge hårt koncentrerad till Nordamerika. Hemlandet är Kanada. Men eftersom den kanadensiska och den amerikanska telefonmarknaden är så nära sammanbundna får man även räkna USA som en hemmamarknad. I dessa två länder sker över 90 procent av försäljningen.



Northern Telecom har faktiskt indirekt en stor marknadsandel i Sverige på privata växlar med företagsväxeln SL 1 eller A 345 som den heter i Sverige. Växeln, som tillverkas på licens av Teli, har över 90 procent av marknaden inom sin storleksklass.

Sedan finner vi stora skillnader i vinstutveckling och finansiell styrka. Medan Ericssons vinster har minskat varje år sedan 1983 har NTs vinster stigit med cirka 15 procent per år med undantag för 1986 som innebar ett stort oförändrat resultat. Därmed har också Northern Telecom kunnat kraftigt stärka sina finanser.

"Först i världen"

Northern Telecom framstår idag som något av telekommunikationsmarknadens Fågel Fenix. När Ericsson var på allas läppar runt om i telekommunikationsvärlden i början

på 1970-talet var det inte många som räknade med Northern Telecom. Företaget ansågs vara en mindre lokal tillverkare.

Omsvängningen kom i mitten av 1970-talet efter det att NT mycket framgångsrikt lyckats utveckla en serie nya produkter, bland dem publika och privata digitala växlar, och börjat sälja i USA. Företagets broschyrer skryter med att man 1976 var först i världen med att offentliggöra en komplett familj av digitala växlar

ende sju regionala Bellbolagen.

1982 lär NT t ex ha haft över 60 procent av USA-marknaden för publika digitala växlar och nära 25 procent av marknaden för privata digitala växlar.

Det är klart att en sådan hög marknadsandel skulle bli svår att försvara, när AT&T så småningom kom ifatt i den tekniska utvecklingen och i marknadsföringen. Samtidigt drabbades också NT av en del tekniska problem vad gäller de publika växlarnas kapacitet och mjukvara.

Klarat krisen hyfsat

Första hälften av 1986 gick därför vinsten ned cirka 20 procent och marknadsandelen hade sjunkit till 40-45 procent på den publika marknaden (Bellbolagen). Andra hälften av året innebar dock en återhämtning så att helåret blev ungefär som 1985.

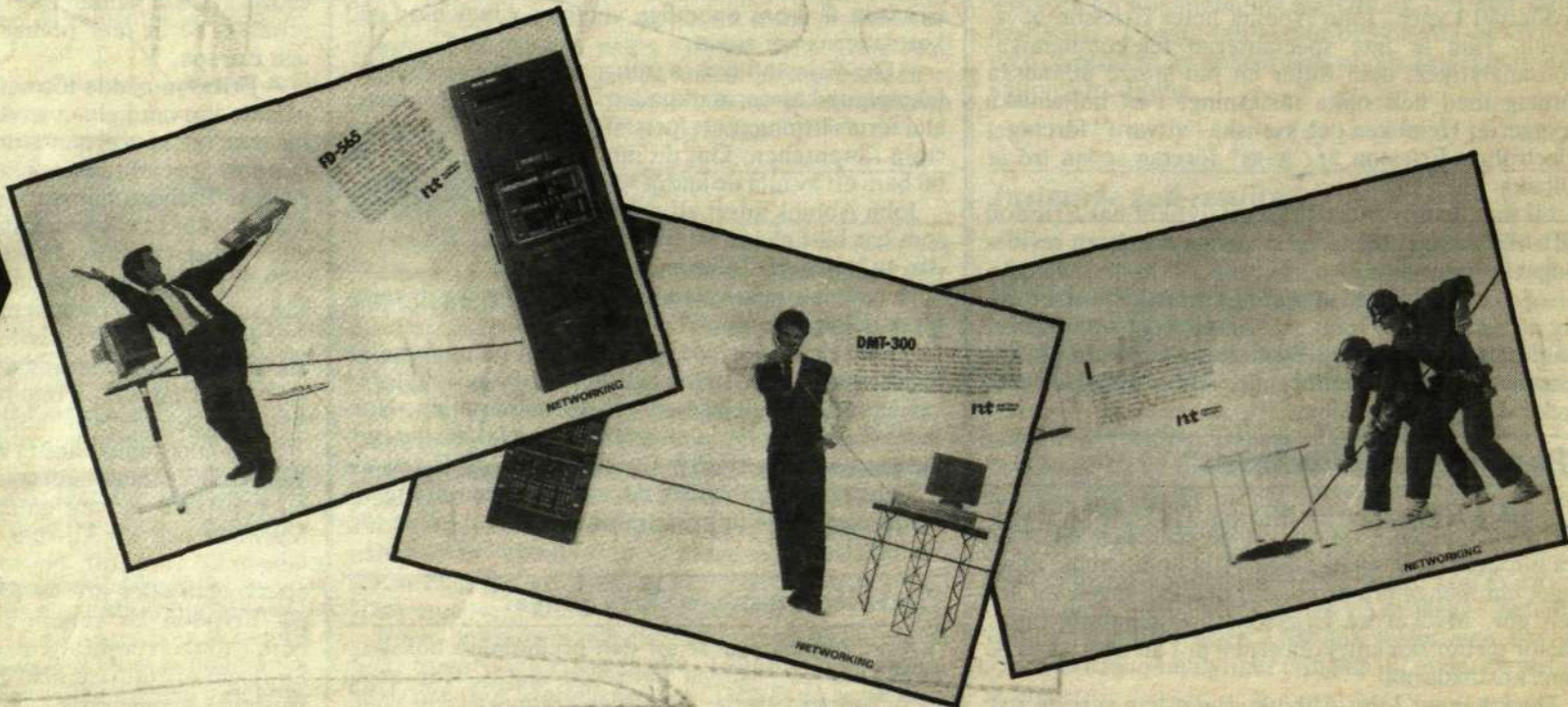
Den sk datorkrisen under 1985 och 1986 samt den allmänna ökade priskonkurrensen spelade också en roll. I motsats till de flesta andra tillverkare tycks dock NT ha klarat krisen på informationssidan ganska hyfsat.

Företaget är en mycket framgångsrik försäljare av växlar till privata informationsnät och har uppenbarligen undvikit de förluster som drabbat praktiskt taget alla andra tillverkare, inklusive Ericsson.

Framtiden för Northern Telecom ser ljus ut, men kommer också att innebära flera tuffa utmaningar.

De närmaste åren kommer invasionen av utländska konkurrenter som Ericsson och Siemens till den viktiga och lönsamma amerikanska publika växelmarknaden. Det är sannolikt att både NT och AT&T får släppa ifrån sig marknadsandelar och att priskonkurrensen ökar.

... och som satsar hårt på marknadsföringen



TEMA KONKURRENTERNA

Nordamerika som bas

NT har bestämt sig för att delvis möta denna konkurrens med att själv i större utsträckning gå utomlands. Företaget är redan internationellt. Det har sålt utrustning i 90 länder (dock i små volymer) och har tillverkning utanför Nordamerika i England, Brasilien, Malaysia, Irland och Turkiet. Utlandsförsäljningen är dock bara cirka tio procent.

Konkurrensen är stenhård på utlandsmarknaderna. Men NT imponerade stort härom året då man lyckades få ett långtidskontrakt för publika växlar i Japan.

NT skall nu leverera utrustning för minst 250 miljoner USD, cirka 1,7 miljarder kronor, till det japanska televerket. Därmed har NT en fot inne på världens näst största telemarknad, vilket ingen annan egentligen har.

NT har också tagit intressanta order i Kina samt i Turkiet där man sedan ett tjugotal år tillbaka har en fabrik. Man försöker vidare komma in i andra länder i Europa, bland annat Frankrike och Italien där ju Ericsson kämpar för att förstärka ställningarna.

Även i Sverige

Vad få vet är att NT indirekt har en stor marknadsandel av privata växlar i Sverige. NTs stora företagsväxel SL 1 tillverkas på licens av det televerksägda Teli vid dess fabrik i Vänersborg. Då heter den A 345. Den kom ut på marknaden ett par år före Ericssons MD 110 som är i samma storleksklass. Genom att A 345 kom ut först och televerket har monopol på privatväxlar har nu A 345 en marknadsandel i Sverige på över 90 procent. MD 110 har av samma skäl en marknadsandel på endast cirka sju procent.

Det Torontobaserade företaget blir ingen lätt konkurrent att tas med. Det har en erkänt

avancerad teknik och skicklig marknadsföring, även om man än så länge saknar omfattande utlandsvana.

Öppen för samarbete

En styrkefaktor är också den goda ekonomiska ställningen. Northern Telecom har en lång rad av ständigt ökande vinster bakom sig och har nu mycket pengar i kassan. Därmed kan man självfinansiera en stor del av sin forskning och utveckling och andra investeringar.

Det är också möjligt att NT kommer att köpa upp andra företag för att öka konkurrenskraften, trots dåliga erfarenheter. NT gjorde på 1970-talet flera företagsköp inom dataområdet och informationssystem som slutade med stora förluster.

Men den nye ordföranden sedan två år tillbaka, amerikanen Edmund Fitzgerald, sägs vara öppen för samarbete både hemma och utomlands. Mycket talar därför för att vi får höra mer om Northern Telecom som konkurrent till Ericsson världen runt.

Mats Hallvarsson

Korrespondent i New York för tidningen "Affärsvärlden"



Ericsson Fiber Optics AB:

Här kopplar man snabbt

– Vi har nu funnits som företag i nästan två år, och har hittills lyckats mycket bra. Och framtiden är ljus, tillägger Viesturs Vucins, VD för Ericsson Fiber Optics AB.

Ericsson Fiber Optics AB, EFO på "Ericsson-språk", är alltså ett av koncernens yngsta bolag.

– Ericsson har idag den höga kompetens som krävs för att klara av ett utvecklingsarbete som detta, säger Viesturs Vucins. Men det är viktigt att vi också hänger med i fortsättningen.

Gränser suddas ut

Gränsen mellan publika och privata nät suddas ut alltmer. Gränsen mellan växlar och transmission blir också mer diffus. På längre sikt kommer sannolikt företagsväxlarna att förändras för att hantera högre datahastigheter. Man behöver då ett effektivt nät för från det publika telefontätet distribuera telefon- och datatrafiken lokalt.

Svår att avlyssna

Datasäkerhet blir allt viktigare. Banker, försäkringsbolag, försvaret och många fler ser allt tydligare behovet av att skydda sina nät mot avlyssning och manipulation med sänd data. Optofiber är som transmissionsmedium överlägset alla alternativ. Dessutom är den mycket svår att avlyssna.

– Här har vi inom EFO en patenterad metod att avlyssningsskydda optofiberbaserade nät. Det kan byggas in i kundens nät om det finns behov av det, förklarar Viesturs Vucins.

Mycket höga krav

Ericsson Fiber Optics utvecklar också metoder för skarvning av optofiber. Dimensionerna på en fiber är mycket små. På den typ av fiber som används för publik telefoni är den ljusledande kärnan endast 0,01 mm i diameter. När man skarvar fiber måste fiberkärnorna komma mitt för varandra, annars får man för hög signaldämpning i skarven. Detta ställer mycket höga krav på skarvningsutrustningen.

– Ericsson har länge arbetat med att utveckla skarvmaskiner för optofiber. EFO har idag en skarvmaskin, FSU 850,



Peter Rehnström har varit med EFO sedan starten. Han sysslar med grindmatriser, som är alternativ till IC-kretsar. Tidigare jobbade han på avdelning Y i Kungens kurva.

som är en av de absoluta marknadsledarna.

Vill behålla

Större delen av EFOs tillverkning sker externt. Den produkt som man dock aldrig skulle lägga ut hela tillverkningsdelen på är just fibersvetsmaskinen FSU 850 och dess olika tillbehör. Olika underleverantörer gör diverse beståndsdelar, men all slutmontering och provning görs på EFOs produktionsavdelning. Ett skäl är att maskinen är mycket avancerad. Denna kunskap vill man hålla inom företaget. Ett annat är kvalitetsaspekten: På en maskin som denna är kraven mycket höga. Även i det

värsta sumpträsk skall den fungera felfritt, ett fel skulle kosta installationsbolaget mycket pengar i uteblivna intäkter.

Praktexempel

– Skarvmaskinen är faktiskt ett praktexempel på Ericsson Quality. Den höga funktionskvaliteten är ett viktigt skäl till att den tillhör marknadsledarna, menar Viesturs Vucins.

EFO har en förhållandevis stor teknikavdelning. Det behövs, eftersom flera nya produkter skall fram. På teknikavdelningen möter vi Peter Rehnström som utvecklar s k grindmatriser.

En grindmatris är, mycket

förenklat, ett kraftfullare alternativ till IC-kretsar. Varje grindmatris är speciellt utvecklad för sin tillämpning, till skillnad från IC-kretsar som finns i ett stort antal standardvarianter.

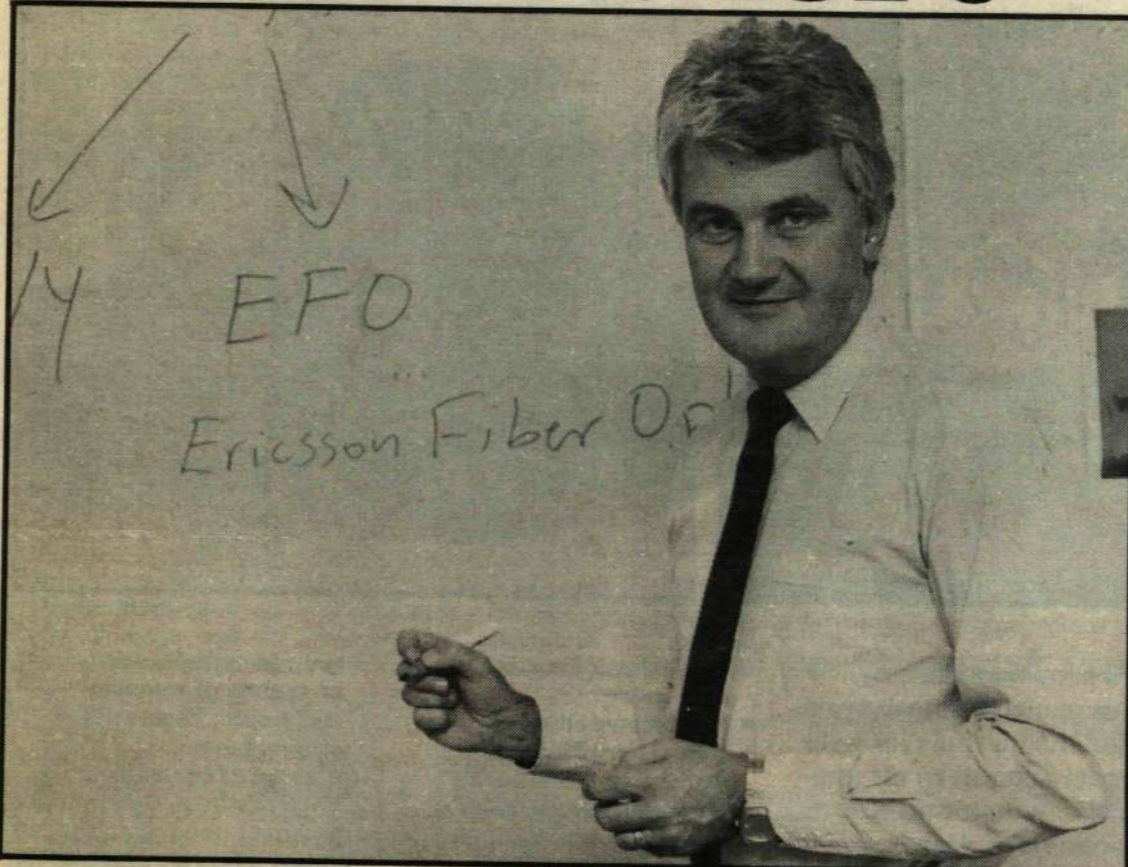
Trivs bra

Grindmatriser, eller Gate Arrays som de kallas på engelska, kommer man att finna i flera av EFOs kommande produkter.

– Jag trivs bra på EFO, berättar Peter. I och med att vi är ett litet företag får jag intressanta arbetsuppgifter. Och det är roligt att så snart se de kretsar jag utvecklar på plats i våra produkter.

Ericsson Fiber Optics AB bildades den första maj 1985, och är ett helägt dotterbolag till Ericsson Cables AB. Personalen kommer till största delen från före detta avdelning Y (en koncerngemensam utvecklingsavdelning för optofiberteknik) och från Ericsson Cables avdelning för fibersvetsutrustning.	utvecklar, tillverkar och marknadsför kablingsystem för överföring av data, tal och bild baserade på bland annat optofiberteknik samt utrustning för skarvning av optisk fiber.	Teknikchef: Sten Jacobson Teknikchef fiberskarvning: Uwe Böttcher Administrativ chef: Kaj Enroth Produktionschef: Bernt Ullertsen Antal anställda: cirka 70 Fakturering 1986: 75 miljoner kronor
Ericsson Fiber Optics AB	Företagets ledningsgrupp består av följande personer: Verkställande direktör: Viesturs Vucins Marknadschef: Göran Wågström	

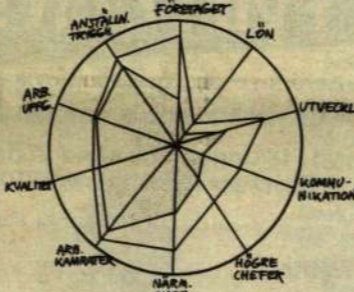
... och säkert



– Framtiden ser ljus ut för oss, konstaterar Viesturs Vucins, VD för Ericsson Fiber Optics AB som koncentrerar sig på kablingsystem och utrustning för skarvning av optisk fiber.

EFO fick bästa OPUS-resultatet

Nog visste vi redan att vi trivdes på EFO, men det är ändå roligt att få ett så fint OPUS-resultat, säger Kaj Enroth, administrativ chef. Det uttalandet kan nog stå för de flesta på EFO.



OPUS-resultat, juli -86

OPUS står för OPinionsUnderSökning, ett sätt att mäta bland annat personaltrivsel inom koncernens olika bolag. Arbetet med OPUS har nu hållit på i ett par år.

Hos EFO gjordes den första OPUS-undersökningen i slutet av våren 1986, och som synes på diagrammet blev resultatet mycket positivt.

Varför får då Ericsson Fiber Optics ett så bra resultat? Det finns flera tänkbara anledningar:



– Roligt med ett så fint resultat, tycker Kaj Enroth.

– Vi är ett litet företag, och de anställda kan nog lättare än på ett större företag se sin egen roll och resultat av sitt arbete, säger Kaj Enroth.

Driver projekt

– Dessutom satsar vi aktivt på personaltrivsel och kontinuerlig interninformation. Två gånger om året samlar vi också hela personalen och går igenom företagets ekonomiska situation, budget, utfall och prognoser. Dessutom driver vi inom företaget ett antal olika kvalitetsprojekt, alltifrån telefondisciplin till orderhantering, där personalen aktivt är inblandad.

– Nog så viktigt är också att vi har funktionella och trevliga lokaler att arbeta i avslutar Kaj Enroth.

Snabbfakta om optofibertekniken

Istället för en konventionell metallkabel använder man, enkelt uttryckt, en kabel som innehåller en eller flera optofibrer. Den elektriska signalen i sändaränden görs om så att den passar för fiberoptisk överföring. Sedan får en lysdiod eller en laserdiod omvandla den elektriska signalen till ljus, som sänds in i fibern. I mottagaränden sitter en annan typ av diod, som gör om ljuspulserna till elektriska signaler, vilka sedan återskapas till sitt ursprungliga utseende.

Varför gör man då denna omvandling fram och tillbaka? Fördelarna är flera, bland annat dessa:

- Man kan överföra stora informationsmängder mycket snabbt.
 - Man kan överbrygga långa avstånd.
 - Fiberkabel är störningsökänslig, svår att avlyssna, tar litet utrymme, är lätt att installera och är billig.
- Som ett exempel på fördelarna med optofiberteknik kan nämnas att för telefonförbindelsen Stockholm – Göteborg behöver man med metallkabel cirka 400 mellanförstärkare, med fiberkabel endast 20. I en enda fiber kan man dessutom idag få in 8000 telefonkanaler, begränsningen ligger inte i fibern, utan i elektroniken.

... och så här började det hela

Optofiberteknik, som det heter enligt svensk standard, är en tämligen ny teknologi. Trots detta är det en väl etablerad teknik på marknaden. Det beror givetvis på alla uppenbara fördelar, inte enbart ekonomiska, som den har.

Delades upp

Man hade en publik del, som arbetade med ledningsystem, samt en privat del som arbetade med militära tillämpningar, datanät, kabel-TV o dyl. Avdelningen bestod då av cirka 80 personer.

Ericsson Fiber Optics är en av flera Ericsson-enheter som arbetar inom detta teknikområde.

Optofiberteknikens historia började i mitten av 60-talet. Forskaren Charles Kao visade då teoretiskt att om man kunde framställa glasfiber med tillräckligt hög renhet och tillräckligt låg signaldämpning så skulle detta vara ett förträffligt transmissionsmedium.

Charles Kaos rapport resulterade i att bland annat glas- och kemiföretaget Corning, Bell Laboratories och British Telecom började forska för att utveckla optofiber för transmission.

Flera enheter

Flera enheter inom Ericsson arbetar med optofiberteknik: Ericsson Telecom arbetar bland annat med publik telekommunikation och kabel-TV över optofiber. Ericsson Cables tillverkar fiber och fiberkabel. Ericsson Fiber Optics tillverkar utrustning för lokala nät och skarvutrustning för optisk fiber. RIFA tillverkar komponenter. Ericsson Network Engineering sköter projektering och installation av optonät.

Ericsson Inc. tillverkar fiberkabel för USA-marknaden och har nyligen bildat en division för lokala nät.

Texter: Johan Bergström
Foto: Johan Bergström/Bo Binette

Fyrtal som tål att synas lite närmare

Ericsson Fiber Optics kablingsystem är ett totalkoncept för effektiv kabling av byggnader, och skall egentligen inte ses som ett antal enskilda produkter. Det hindrar dock inte att vissa produkter var för sig är intressanta, några av dem presenteras nedan:

Datamultiplexorn ZAT 128-1

Detta är idag huvudproduktionen i kablingsystemet, en datamultiplexor som kan ersätta upp till 128 koaxial-

Datamultiplexor

kablar med en tunn tvåfiberkabel. Såväl punkt-till-punkt som slingkoppling är möjlig. ZAT 128-1 samlar ihop terminalanslutningarna i en eller flera punkter på varje våningsplan och distribuerar datatrafiken vidare. På detta sätt får man ett

Sekretesslänken ZAT 4

En datalänk som är omöjlig att avlyssna !!!, eller att manipulera data i. En speciell patenterad modulationsmetod i kombination med ett övervakningssystem som

Kanalförlängaren ZAT 9144

Upphäver begränsningen hos den så kallade "IBM-kanalen", en överföring

som normalt är begränsad till 60 m om fulla prestanda skall kunna erhållas. Med ZAT 9144 kan man gå upp till 5 km med full överföringshastighet. Man kan nu t ex ställa stora printrar där man vill ha dem, och inte där IBM-kanalkabelns begränsningar dikterar.

FSU 850

En produkt som ligger utanför kablingsystemet, och huvudsakligen är riktad mot den publika marknaden. FSU 850 är en liten bärbar maskin för skarvning av optisk fiber. Denna maskin är en av de få i världen som verkligen är fältmässig, och inte endast ger fullgoda skarvar i laboratoriemiljö. FSU 850 är idag en av de absoluta ledarna på världsmarknaden.

Koncernens bokslut i siffror

Koncernens fakturering 1986 uppgick till 31 644 Mkr (32 496). Om hänsyn tas till avvyringar ökade faktureringen i jämförbara enheter med 1 procent.

Orderingången uppgick till 32 794 Mkr (33 812). Den kraftiga nedgången av kursen för den amerikanska dollarn har påverkat orderingången och faktureringen negativt.

Efter en fortsatt resultatförbättring under fjärde kvartalet blev koncernens resultat före bokslutsdispositioner och skatter 911 Mkr (878), varav 378 Mkr (333) är realisationsvinster.

Nettovinst efter avdrag för betalda skatter blev 14,96 kr (12,62) per aktie och efter avdrag för betalda och beräknade latent skatter på bokslutsdispositioner 17,21 kr (15,15).

Finansnettot uppgick till - 1 180 Mkr (-952). Soliditeten förbättrades från 26,5 till 30,5 procent.

	Rörelse- resultat Mkr*)		Faktu- rering Mkr	
	1986	1985	1986	1985
Publik Telekommunikation	1 165	1 282	11 506	10 593
Informationssystem	- 284	- 806	9 571	10 561
Kabel	261	336	3 833	4 409
Försvarsprodukter	255	178	3 000	2 161
Radiokommunikation	254	253	2 752	2 656
Nätbyggnad	153	154	2 335	2 113
Komponenter	31	22	1 509	1 461
Övriga verksamheter	- 14	83	652	1 482
Realisationsvinster (netto) och koncerngemensamma kostnader	293	135		
Avgår internfakturering			-3 514	-2 940
KONCERNEN	2 114	1 637	31 644	32 496

*) efter planenliga avskrivningar och före finansiella intäkter och kostnader.

Publik Telekommunikations något lägre resultat beror på framtidssatsningar genom utveckling och anpassning av AXE-systemet för de nordamerikanska och engelska marknaderna.

Informationssystem förbättrade rörelseresultatet och uppnådde en väsentlig förlustminskning. Resultatet inkluderar realisationsvinst vid en fastighetsförsäljning om 88 Mkr som balanseras av kostnader för omstruktureringsprogrammet.

Inom **Kabel** blev resultatet lägre genom försäljning av majoriteten i det brasilianska dotterbolaget Ficap. Nedgången i efterfrågan på fiberoptisk kabel i USA har också bidragit. Den svenska verksamheten hade en positiv resultatutveckling.

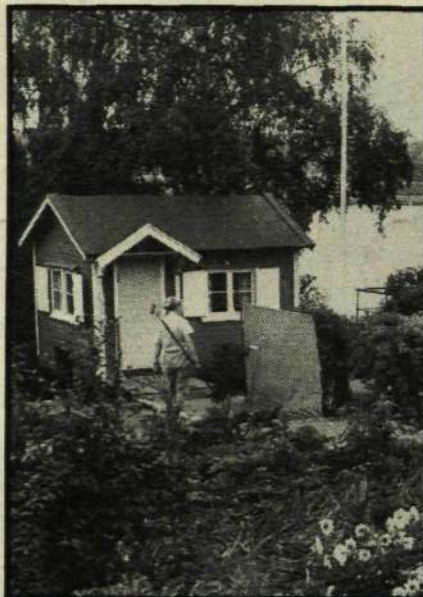
För **Försvarsprodukter** var resultatet gott. Förbättringen är delvis en följd av överföring av verksamheter från Affärsområde Radiokommunikation.

Rörelseresultatet för **Radiokommunikation** förbättrades för jämförbara enheter efter stora framgångar på bland annat den nordamerikanska marknaden.

Nätbyggnad redovisade i en svår marknadssituation samma resultatnivå som föregående år.

Inom **Komponenter** var kapacitetsutnyttjandet lågt till följd av låg efterfrågan på kondensatorer och standardkomponenter. Rörelseresultatet förbättrades dock, främst tack vare en god faktureringsutveckling för mikrokretsar.

Byt bostad!



En sommarstuga på Gotland mot en villa i Jämtland?



På prov kommer en sammanställning över bostäder som finns för byte under semestern att upprättas av Ericsson Koncernservice. Den är avsedd för medarbetare inom koncernen i Sverige, men kan också vara tillämpbar för anställda i bolag eller enheter utomlands.

Idén att Ericsson skulle skapa möjlighet för sina anställda att byta bostad under semester kommer från Östersundsfabriken, men tanken har tidigare funnits inom andra Ericsson-enheter.

– Om man hade en bytesförmedling, där man kunde komma överens om att låna varandras bostäder, skulle många få chansen att ge sig ut med hela familjen. Jag kan till exempel tänka mig att många jämtar gärna är på Gotland ett tag eller i Göteborg; och många där skulle säkert med glädje ta en tripp till fjällvärlden på sommaren, skriver Bosse Blomberg i Östersund.

Praktiskt har Ericsson Koncernservice tänkt sig följande förfarande:

- Ericsson Koncernservice/Bostäder (GH/LME/K/PBB) tar emot

anmälningar om att byte önskas.

- En sammanställning görs av uppgifterna i anmälningarna. Den finns sedan tillgänglig från den 11 maj 1987 hos samtliga personalenheter inom Ericsson i Sverige.
- Hittar man något av intresse kontaktar man

själva den person, som är angiven på sammanställningen. Eventuella överenskommelser görs parterna emellan.

PS! Ericsson Koncernservice undersöker möjligheterna att kunna erbjuda koncernanställda fullt utrustade gästbostäder i Stockholm till konkurrenskraftiga priser. Mera om detta i bytessammanställningen.

Fyll i och skicka in!

Anmälan om bostadsbyte under semestern

Fyll i talongen och sänd in den till Ericsson Koncernservice/Bostäder (GH/LME/K/PBB) senast den 16 april 1987.

Namn:

Tjänsteställe:

Telefon:

FINNS

Lägenhet Ortsadress:

Radhus/Villa Antal rum exkl kök:

Fritidshus Tidpunkt:

ÖNSKAS

Lägenhet Ortsadress:

Radhus/villa Antal rum exkl kök:

Fritidshus Tidpunkt:

Ospecificerat:

Bestseller på fyra sidor...

Kring månadskiftet mars-april ligger årets utgåva av "bestsellern" Ericsson i Sverige klar för distribution till intresserade medarbetare och till enheter inom koncernen, som har nytta av trycksaken i sitt arbete.

På de fyra sidorna ryms, förutom karta i färg, ett omfattande siffermaterial över antalet anställda i Sverige, uppdelat på tjänstemän och arbetare.

Tabeller ger besked om hur många vi är:

- Inom LM Ericsson, Ericsson Telecom och dotterbolagen i landet.
- Inom de större koncernbolagen.
- Inom koncernen i Storstockholmsområdet.
- På 71 orter i landet, kompletterat med uppgift om bolag/enhet.

Fotnot: "Ericsson i Sverige" beställs på kontorsorder från LM Ericsson, Östansvindsgränd 7, 652 21 KARLSTAD. Enstaka exemplar kan rekvireras



från Koncernstab Information, 126 25 STOCKHOLM. Internt: HF/LME/DI.

RUNDGÅNG

Nytt om namn

Tom Södergren, tidigare kvalitetschef hos Autotank, har utsetts till chef för den nya avdelningen T/Q Kvalitet inom Ericsson Telecom.

Stig Hammarlund är chef för den nya avdelningen TT/V Provnings-

teknik inom Ericsson Telecom.

Tord Andersson på Ericsson Telecoms marknadsföringsdivision har tillträtt befattningen som chef för Philips-LM Ericsson Joint Venture i Riyadh, Saudi-Arabien.



Tom Södergren Stig Hammarlund Tord Andersson

Tommy Skoog är chef för den nya avdelningen TX/F Standarddatorsystem inom Ericsson Telecom.

Ingvar Högberg är numera ordinarie chef för avdelningen R/K Teknisk utbildning inom Ericsson

Telecom.

Mats Eneborg har tillträtt den vakanta befattningen som chef för avdelningen TT/Y Systemkonstruktion - systemledningar och fiberoptik inom Ericsson Telecom.



Tommy Skoog Ingvar Högberg Mats Eneborg

Sture Lantz nu hos Te- leindustria Ericsson S A (TIM), tillträder den 1 mars befattningen som chef för den nya avdelningen R/S Tillämpnings- system inom Ericsson Te-

lecom.

Gunilla Holtsberg är ny personalchef inom ETX Produktionsdivision efter Lars Wiklund, som nu på heltid ansvarar för personalenheten P inom ETX.



Sture Lantz Gunilla Holtsberg Anders Igel

Anders Igel är chef för den nya avdelningen MX/

M Produktledning telefonstationer.

Målet: hela Kalifornien!

Ericsson Radio Systems (ERA) fortsätter att avancera i Kalifornien, den tredje största delstaten i USA. Nyligen har en ny order tecknats på mobiltelefonssystem, värd 10 miljoner dollar för huvudstaden Sacramento.

Tillsammans med tidigare leveranser för San Francisco, San José och

Los Angeles täcker vi nästan hela Kalifornien; av delstatens 24 miljoner in- nevånare kan snart 18 miljoner betjäna av vårt mobiltelefonssystem. Målet är att täcka in hela Kalifornien!

ERA har idag 35 procent av USAs icke telefonbolagsägda mobiltelefonmarknad.

Aktierna säljs ut i Elektrisk Bureau

Ericsson har träffat avtal om överlåtelse av sitt 10-procentiga aktieinnehav i norska A/S Elektrisk Bureau (EB) till Patricia AB.

Det är ett helägt dotterbolag till Förvaltnings AB Providentia och AB Investör, som tillsammans

med Industrivärden är Ericssons största aktieägare.

Det industriella samarbetet mellan EB och Ericsson kommer inte att påverkas av aktieförsäljning och inte heller vår representation i EBs styrelse.

Aktiesparfonden - resultat av 1981 års sparande

Den som varit med från starten i LM Ericssons aktiesparfond kan nu ta ut 1981 års sparande.

Resultatet av det första årets sparande (6 månader) blev följande vid uttag av andelarna efter den 1 januari i år:

Sparbelopp/månad 1981	300 kronor	600 kronor
Erhållet belopp 1/1 1987	3 300	6 599
Sparbelopp	1 800	3 600
Skattereduktion, 30 %	- 540	-1 080
Nettosparinsats	1 260	2 520
Värdeökning	2 040	4 079

Nya patent inom koncernen

Förteckningen avser tiden 10 september - 31 december 1986 och anger uppfinnarens namn och tjänsteställe samt uppfinningens titel.

Alexandersson Rune (RIF/K) och Vesterberg Hans (RIF/K).

Kylsystem
Axell Claes-Eric (MÖ/ERA/L/KRE).

Samplingskrets för mikro- vågssignaler.

Campanhausen Rolf (ÄL/EUA/TLHC).

Sätt och anordning att vid dataöverföring där fasskiftmodulering utnyttjas avkänna överförings- hastigheterna.

Hammarberg Lars (ÄL/EUA/TLI).

Anordning för att kompensera resistiva förluster i en taltransformator.

Johansson Roy (RIF/CK/MKL).

Förfarande vid automatiserad montering av elektriska komponenter på mönsterkort.

Kling Lars-Örjan (ÄL/EUA/ZU).

Prioritetsfördelnings- anordning för datorer.

Herolf Magnus (KI/ERA/G/LD) och Bergström Bo (KI/ERA/G/LC).

Förfarande att reducera smalbandiga störars inverkan vid radiokommunikation mellan två stationer, vilka utnyttjar frekvenshopp.

Ekelund Folke (KK/RIF/K/XKGC), Lilja Per (KK/RIF/K/XKG), Wald Roland (KK/RIF/K/XKG) och Ståhl Mats (KK/RIF/K/XKL).

Skyddskrets för en likspänningsomvandlare av hackartyp.

Markland Gunnar (ÄL/EUA/YFDC).

Anordning för neddelning av en klockfrekvens.

Åkerberg Dag (KI/ERA/SRC).

Förfarande för mottagning av radiosända meddelanden samt mottagare för ändamålet.

Johansson Jan-Olof (KA/SI/DIK), Månsson Hans-Eric (KA/SI/DTK) och Agnéus Nils-Erik (KA/SI/DTC).

Elektroakustisk om- vandlare.

Samarbete Ericsson och Siemens inom mobiltelefoni

De europeiska telefonförvaltningarnas standardiseringskommitté för mobiltelefoni (CEPT/GSM) arbetar med att ta fram en standard för ett europeiskt system, som ska vara driftklart åren 1990-91.

Ericsson Radio Systems (ERA) och Siemens inleder nu ett samarbete för utveckling av ett första digitalt mobiltelefonssystem. Det planeras vara färdigt

för kommersiell drift enligt CEPT/GSMs tidsplan.

Samarbete med Siemens omfattar inte mobiltelefonssystemets växel- teknologi.

Utvecklingsarbetet kommer att grundas på smalbandig tidsmultiplex- teknologi (TDMA) och en ny systemstruktur, jämfört med dagens analog system, till exempel NMT.

Kraftfull konferens i Stockholm

Veckan före midsommar kommer ca 450 av världens ledande experter inom området kraft för telekommunikation till Sverige. De ska delta i den årliga konferensen INTELEC, International Telecommunications Energy Conference, som i år äger rum i Stockholm. Kraftdivisionen inom RIFA tar en mycket aktiv del i organisationskommittén.

Under tre dagar avhålls 115 st föredrag som bl a behandlar strömförsörjningssystem för telekom, strömriktare, reservkraft (dieselanläggningar och batterier), sol & vind-

kraft, mikroprocessortillämpningar i kraftsystem, kylning och klimatsystem i stationsbyggnader, tillförlitlighet m m. I samband med konferensen anordnas 3 tekniska seminarier, studiebesök och en utställning där ett drygt 20-tal utställare visar upp sina kraftfullaste nyheter.

För ytterligare information om INTELEC-konferensen och utställningen 14-17 juni 1987 kontakta konferensens ordförande KK/RIF/KU Tadeus Wolpert (tel: 721 68 80) eller KK/RIF/K/XFR Gustaf Lagerberg (tel: 721 64 19 MEMOID RIFGL).

Västtyska Bundespost köper persondatorer för 250 miljoner kronor.

Den teletekniska sektorn inom det västtyska Bundespost (tele- och postverket) har beställt 6 000 persondatorer av AT-modellen samt Alfaskopterminaler till ett värde av 250 miljoner kronor. Ordern har erhållits i konkurrens med 32 av världens ledande dataterminal- och persondator- tillverkare.

Bundespost, som ställer mycket stora krav

på sina kunder, har återigen valt Ericsson. Det innebär att vi hävdar oss såväl tekniskt som i fråga om pris på marknaden, säger VD Stig Larsson i Ericsson Information Systems.

Utrustningarna ska användas på Bundespost tekniska kontor för såväl anslutning till centraldatorsystemet som för användning som intelligenta dataterminaler.

"Överenskommelse" med Hewlett-Packard (HP)

I KONTAKTEN 9/86 uppges i en kort notis om en överenskommelse mellan HP och EIS om en gemensam marknadsföring av vår MD 110 och HPs AdvanceNet. Det är en felaktig uppgift.

Lars Forsgren hos EIS i Bollmora skriver så här till KONTAKTEN:

"Vi (EIS/K) har genomfört s k "certification test" med Hewlett-Packard, Digital Equipment och Wang Laboratories under hösten 1986.

En "certification test" innebär en kompatibili-

tetstest mellan respektive företags utrustning följt av ett godkännandavtal undertecknat av båda parter.

Vi har i testerna samtestat MD 110 och datorutrustning från ovan nämnda datorleverantörer.

EIS och HP har ömsesidigt intygat att systemen är kompatibla, vilket inte innebär att de båda bolagen ska sälja varandras utrustning, eller på något annat sätt ha samarbete i marknadsföringen."

Ny kabel-direktör

Inom Ericsson Cables AB har Lars Svensson, divisionschef för Kraftkabeldivisionen i Falun, utnämnts till direktör i bolaget.



Lars Svensson

RUNDGÅNG

Kraftverksamheten på RIFA

Optimering Kraft (K 87) heter ett nyligen startat projekt för samordning av kraftverksamheten inom RIF/K och ETX/SK.

För att i samband med detta projekt förstärka ledningsfunktionen inom RIFA/K och affärsenhet K-POW har vissa organisationsförändringar gjorts.

Chefen för affärsenhet K-POW Åke Ljungblom kommer att ägna mer tid åt denna verksamhet och

har därför lämnat befattningen som chef för Kraftdivisionen.

Fram till pensioneringen 1989 kommer han också att handha vissa linjeärenden, främst inom marknadsdelen hos RIF/K.

Styrelsen för RIFA har utnämnt Åke Ljungblom till direktör inom bolaget.

Till ny chef för Kraftdivisionen har utsetts Rolf Boström tidigare divisionschef för RIFAs Kalmarfabrik.



Rolf Boström



Åke Ljungblom

Finska Fiskars signalverksamhet till Ericsson Signal Systems

En överenskommelse har träffats om att den finska Fiskarskoncernens trafikelektronik ska uppgå i Ericssons gatusignalverksamhet.

Affären ger oss en tillräcklig bas för framtida exportsatsningar och möjlighet att behålla en ledande position inom teknikutvecklingen.

För Fiskars del innebär avyttrandet en klarare fokusering på koncernens starkaste elektronikområde, kraftelektroniken.

– Avsikten är att expandera, inte lägga ned någon enhet, framhåller Bengt Gustafsson, VD i Ericsson Signal Systems (ENR).

Vår utveckling och tillverkning av signalsystem för väg- och järnvägstrafik omsätter cirka 600 miljoner kronor och sysselsätter i runt tal 1 000 personer.

Verksamheten bedrivs, förutom i Sverige, i Danmark, Italien, Spanien och Australien.

USA-universitet satsar på kommunikationssystem MD 110

Ericsson Information Systems (EIS) ska leverera kommunikationssystemet MD 110 för tal och data till Sonoma State University i Kalifornien. Ordervärdet är 9 miljoner kronor.

Sju amerikanska universitet har därmed köpt systemet; bland dem nyligen det i San Diego och Mansfield University i Pennsylvania.

– System MD 110 är speciellt lämpligt för organisationer och företag som har sina byggnader utspridda över ett större område, men ändå vill hålla ihop sitt kommunikationssystem för tal och data. Universitet är ett

exempel på användare som vi skräddarsyr vårt system för. Trots den hårda konkurrensen på marknaden för informationssystem bestämmer sig allt fler företag runt om i världen för svenska Ericssons kommunikationssystem uppbyggt kring abonnentväxeln MD 110, säger VD Stig Larsson på EIS.

Bland användare av MD 110 i Europa märks flygbolaget SAS, universitetet i Rom och kollektivtrafikbolaget London Transport.

Hittills har MD 110 sålts till 30 länder. Nära 800 000 linjer är i drift.

Fortsatt förtroende i Latinamerika

Vi har i dagarna skrivit kontrakt på nära 345 miljoner kronor med Venezuelas teleförvaltning CANTV för leverans av digitala AXE-stationer och annan teleutrustning.

I augusti tecknades order på AXE för cirka 85 miljoner kronor och under innevarande år ska enligt planerna ytterligare en beställning göras, värd drygt 200 miljoner.

Venezuela kommer härigenom att få en av de mest avancerade telenäten i Latinamerika med cirka en miljon abonnenter anslutna till AXE-stationer.

Vårt mexikanska bolag TIM har fått en order på drygt en miljard kronor för leverans av bland an-

nat digitala och analoga telefonstationer.

De största beställningarna kommer från landets nationella teleförvaltning TELMEX. Förutom nya och utökning av installerade digitala AXE-stationer så sker även utökning av analoga ARF-stationer av koordinatväljartyp.

Teleförvaltningen i norra Mexiko, TELNOR, har lagt en order på en ny nationell och internationell AXE-station samt utökning av befintliga AXE-stationer.

Vår AXE-försäljning i Mexiko kommer därmed upp i 1,26 miljoner linjer, varav mer än 542 000 linjer är i drift.

AXE-installationerna "axellererade" kraftigt under fjolåret.

Över 3 miljoner AXE-linjer installerades över hela världen under fjolåret. Och det är en ökning med 36 procent jämfört med året innan.

Antalet nya AXE-stationer uppgick till 289, varav flertalet för lokal telefontrafik.

Om man räknar med antalet AXE-stationer, som under 1986 installerats i mobiltelefonnätet, stiger den totala siffran till 3,4 miljoner linjer.

Vid årsskiftet uppgick

antalet installerade AXE-stationer till 1 112. Antalet installerade linjer var vid samma tidpunkt 10,6 miljoner, fördelade på 55 länder.

Försäljningen nådde 16,8 miljoner linjer, sålda till 66 länder.

Mer utförlig statistik rörande AXE finns i "AXE World Survey", som kan rekvireras från Ericsson Telecom, Extern Information, 126 25 STOCKHOLM.

De föll bort i förra numret

I Kontakten nr 1/87 fanns en notis med en bild som visade den första kullen inköpskonomer. Tyvärr föll bildtexten bort. Här är nu namnen på de elva som hade ställt upp för fotografen:

Bo Kihlstedt, EIS; Mikael Hansson ETX; An-

ders Eriksson ERA; Björn Westerdahl, ETX; Leif Larsson, ERA.

På den nedre raden fanns fr v: Bengt Larsson, ERA; Bo Söderqvist, ETX; Royne Jonsson, Rifa; Gunnel Bergman ETX; Gonvor Holmquist, ETX; Steve Booson, EIS.

Anbud på franska statliga teleföretaget CGCT

De franska företagen Matra och Bouygues, banken Indosuez och Ericsson har tillsammans lämnat in ett förslag om privatisering av det franska statliga teleföretaget CGCT, som har 16 procent av den franska marknaden för publika telefonväxlar.

En fast övertygelse finns om att kunna göra

CGCT till ett lönsamt företag. Som grund ligger vårt tekniska kunnande inom publik telefoni kombinerat med CGCTs erfarenhet och kunskap.

Vi och Matra avser att utveckla ett intensivt industriellt och teknologiskt samarbete, där Bouygues kommer att delta inom telekommunikations-tjänstområdet.

ENS-samling inför framtiden

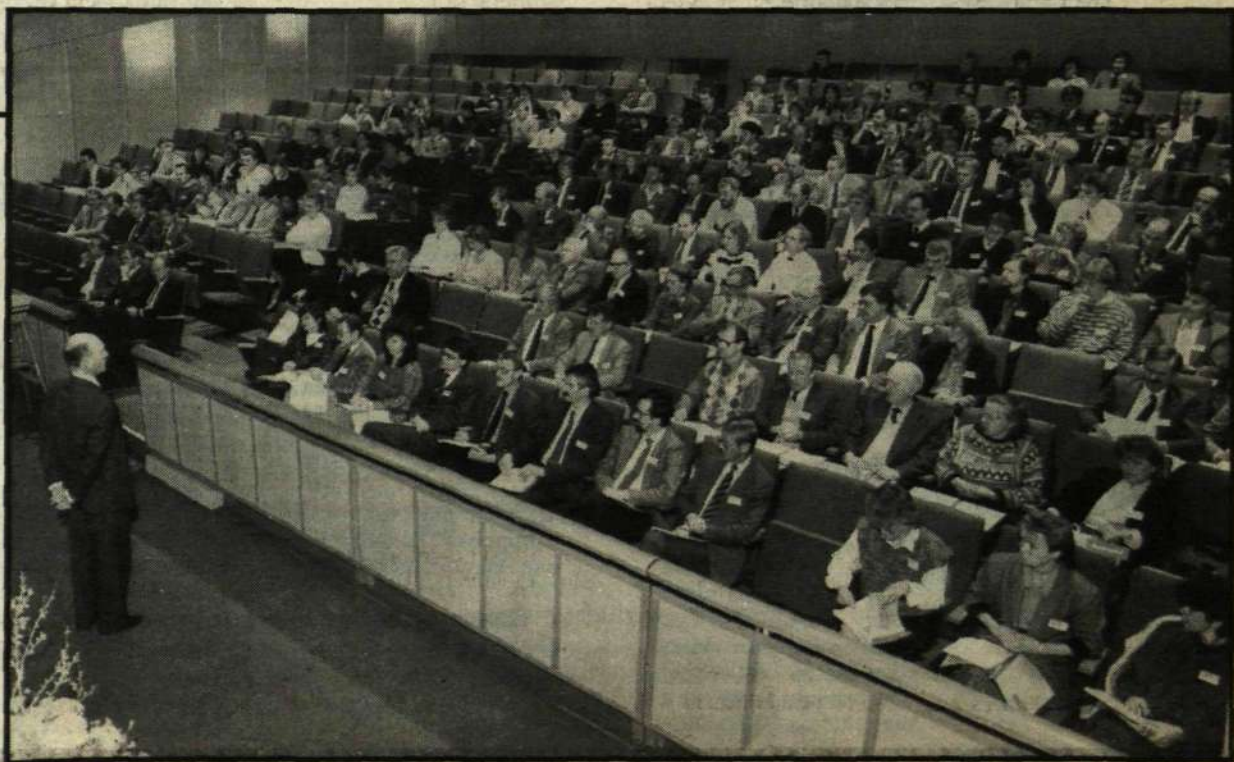
Dotterbolaget Ericsson Network Engineering (ENS) samlade i början av mars alla sina medarbetare i Kungens Kurvanläggningen till "Framtidens konferens" i Sankt Eriksmässans lokaler i Älvsjö.

Här är det bolagets VD Björn Linton som talar till sina nära 200 medarbetare om ENS möjligheter inför framtiden:

– Vi som tjänsteproducerande företag har andra möjligheter än de stora centralt styrda produktproducerande företagen.

Vår produkt – tjänsten – produceras ute hos kunden. Vi vill vara marknadsförande, vi skall ha en decentraliserad organisation, med bland annat regioner där nya företag byggs upp.

– Vi decentraliserar besluten. De bästa besluten tas i skeendet. Tag gärna egna initiativ och gå inte i gamla hjulspår. Men vi måste agera som ett företag. Alla måste känna till våra mål och strategier, och inom dessa ramar kan vi sedan fritt ta egna beslut.



RUNDGÅNG

Programator köper Ericsson Programatic

Programator övertar vår 60-procentiga andel i det gemensamt ägda Ericsson Programatic. Enheten i Karlstad ingår inte i köpet utan fortsätter att vara gemensamägt.

Samarbetet med Ericssons enheter i Europa angående kund/produktunderstöd för våra dataprodukter ska fortsätta.

Förvärvet ligger i linje med Programators politik att heläga konsultföretag i

Europa och med dessa som bas utveckla ett samarbete inom dataområdet med olika industriella partners.

Ericsson Programatics omsättning i fjol låg på 100 milj. kr. Förutom verksamheten i Sverige är företaget etablerat i Tyskland, Holland, Belgien, Österrike, Schweiz samt Spanien. Antalet anställda är cirka 240.

Avancerade radiosystem till Kina

Flera kinesiska myndigheter förses nu med avancerade radiokommunikationssystem från Ericsson Radio Systems (ERA).

Systemen är uppbyggda kring ERAs nya radioväxel TC 549 och omfattar basstationer samt mobila och bärbara utrustningar. I flera av systemen ingår mobila ledningscentraler

och krypteringsutrustningar.

Förutom detta har ett avtal tecknats med företaget Jing An i Beijing innebärande att de får det övergripande serviceansvaret för samtliga utrustningar levererade av ERA. Ett servicecenter byggs därför i Beijing.

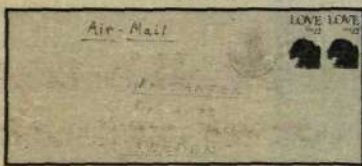
Lars Ramqvist in i akademien

Ingenjörsvetenskapsakademien har invalt 10 nya svenska ledamöter. Bland de invalda finns direktör Lars Ramqvist, vice verkställande direktör inom Ericssonkoncernen.

Lars Ramqvist avlade fil kand-examen 1962 vid Uppsala universitet. Han disputerade 1969 på ämnet elektronstruktur i metalliska karbider och blev samma år docent vid Uppsala universitet. Efter arbete vid Söderfors bruk och Lumalampan AB började

Lars Ramqvist vid Axel Johnson Institutet för Industriforskning i Ny-näshamn. Som chef för Institutet ledde han utvecklingen inom områdena metallurgi, mätteknik och apparatteknik. 1980 övergick Lars Ramqvist till Ericssonkoncernen där han 1982 blev vice VD inom Ericsson Information Systems. 1984 blev han VD för RIFA och sedan början av innevarande år är han vice VD inom Ericssonkoncernen.

Kontakt-annons i Rundgång...



Så här i vårtider, när saven stiger i träden och bäckarna porlar, känns livet lite lättare att leva. Men helst bör man ju vara två. Men hur hitta en vän att vandra med och lyssna på fågelsången i skog och mark?

Jo, genom en annons i den där tidningen "KONTAKTEN", som genom ett under hamnat hos en amerikan i Laudenbach i Västtyskland. I KONTAKTEN finns mängder av män med porträtt un-

der "På plats", som tydligen söker kontakt.

Alltså fattade Richard pennan och skrev:

"28 year old american dentist in West-Germany would like to meet swedish girl 22-29 years old for possible relationship. Can write in english and german".

Och Richard klämde till med dubbelt porto. Och frimärksmotivet var givet: "LOVE" med troget väntande hund!

Viktig order till Storbritannien

Beställningar med ett sammanlagt värde av drygt GBP 73 miljoner har av British Telecom placerats hos tre brittiska företag.

Beställningarna har gått till GEC Telecommunications, Plessey Major Systems och Thorn Ericsson Telecommunications.

Plessey och GEC kommer att gemensamt leverera 455.000 linjer för Sy-

stem X-utrustning, totalt värda drygt GBP 64 milj. Thorn Ericsson har fått beställningar på mera än 70.000 AXE 10-linjer, värda cirka GBP 8 milj.

Omkring 270.000 av de nya linjerna utgör en utbyggnad av befintliga System X-nät som redan levererats av GEC och Plessey. De återstående 255.000 linjerna är avsedda för nya växlar.

Ericsson får order värd 400 miljoner Sek från Algeriet

Ericsson har tecknat ett avtal med det algeriska teleministeriet om AXE-stationer för utbyggnad av del algeriska telekommunikationsnätet. Kontraktsumman uppgår inledningsvis till nära 400 miljoner Sek. Ordern har efter noggrann utvärdering gått till Ericsson i hård internationell konkurrens. Kontraktet innebär ett systemval för den framtida utbyggnaden av det al-

geriska nätet och ingår som ett led i ett långsiktigt och utvidgat samarbete inom teleområdet.

Ett avtal om industrisamarbete för lokal tillverkning av AXE har även undertecknats.

Under president Chadlis statsbesök i Sverige i april 1986 undertecknades ett samarbetsavtal på teleområdet mellan de svenska och algeriska regeringarna.

Kylbad gav 54 500 kronor i förslagspengar

Mikael Person hos dotterbolaget RIFA i Kalmar har blivit 54 500 kronor rikare genom ett förslag till förbättring av metoden vid doppförtenning av uttagstrådar på kondensatorer. Det är en av de högsta belöningar som någonsin delats ut inom Ericsson.

Genom att införa ett kylbad bestående av vatten i anslutning till förtenningsbadet i doppförtenningmaskinerna stelnar förtenningen på ett kontrollerat sätt.

Tidigare har man haft



stora problem med tenn-droppar på trådarna, vilket krävt noggrann avsyning. Många har under årens lopp arbetat med att lösa problemet. Mikael snilleblix innebär att ingen avsyning behöver göras.

Beställ din egen Connexion!



Connexion är marknads-tidskrift för Ericsson Telecom. Den ska skapa en dialog med marknaden, som förutom teledministrationer består av viktiga opinionsbildare som t ex industrin, banker, pressen, börsanalytiker och politiker.

Connexion innehåller nyheter om och från marknaden, om produkter, intervjuer och kom-

mentarer från intressanta personer i branschen, på marknaden och hos Ericsson. Den trycks 3 gånger om året i ca 30 000 exemplar.

17 500 går till anställda inom Ericsson Telecom som har begärt att få den.

Är Du också intresserad av att få ett exemplar? Fyll i så fall i denna kupong:

Namn:

Intern adress och beteckning:

Skickas till: HF/ETX/M/YX Agneta Bonde

De som hör av sig är de som är negativa, brukar man säga i vissa sammanhang. Men de som hörde av sig den här gången var positiva – positiva till Kontakten i nytt utförande. Det är glädjande för redaktionen att så många uppskattade den uppläggning och den typ av innehåll som vi jobbade fram till nr 1 1987. Konkurrentartiklarna är det t ex många som läst med intresse. En vanlig kommentar har varit "Inte visste jag det om dom. Nu förstår man mer vad vi har att kämpa mot innan vi tar hem en order".

En negativ röst har hört av sig. Han ville inte läsa om "ingenjörer som bytte jobb" utan om "mina gamla kompisar på verkstadsgolvet". Jag förklarade att rena arbetsplatsreportage i första hand hör hemma i de lokala fabriksbladen. I andra hand kommer dom att finnas i affärsområdestidningarna. Men om sammanhanget stämmer, t ex att ERA tar över ansvar och produktion i en EIS-fabrik kan det även bli arbetsplatsreportage i Kontakten. Men Kontakten ska i första hand skriva om sådant som har ett koncernövergripande intresse.

I policyn för Kontakten står att "Det övergripande målet är att stärka och utveckla koncern-

känslan hos våra medarbetare samt höja kunskapsnivån om koncernens verksamheter."

I några underpunkter sägs bl a att det ska ske genom att

- informera läsaren om företagets viktigaste verksamheter och funktioner
- göra ledande företrädares uppfattningar och intentioner tydliga.

Det låter bra och det känns rätt och naturligt. Men det är ganska slitsamt.

Jag kan ibland få textunderlag med kommentaren "Varje ord här är vägt på guldväg. Därför får inte texten ändras." Jag svarar då i bland: "Texten måste ändras eftersom varje ord är vägt på guldväg."

Guldvägstexten tar nämligen hänsyn till nästan allt och garderar sig mot det mesta. Då blir den också minimalt informativ och behöver tolkas för att bli bra information.

Det är ibland blod, svett och tårar att jobba fram bra information av sådant som vägs på guldväg.

Det skulle vara mycket enklare att göra rena arbetsplatsreportage.

Undertecknat

Bengt Plomgren



Kontakten

Box 32073
126 11 STOCKHOLM

I redaktionen:
Bengt Plomgren, redaktör och ansvarig utgivare, 08-719 98 68
Bert Ekstrand, 08-719 20 48

Layout:
Henrik Kolga, BNL Information

Sättning & montering:
Stockholms Fotosätter AB

Tryck:
Svenska Tryckcentralen, Sthlm

Redaktionen förbehåller sig rätten att redigera insänt material. Redaktionellt material får citeras mot angivande av källa.

Kontakten utkommer med 10 nr per år.

Adress- och distributionsändringar sköts av respektive personalfunktion.

Han varvar gammalt med nytt

Claus Bengtsson är konstsmed. Han smider enligt gammalt mönster, utan moderna hjälpmedel.

På vardagarna arbetar han i högteknologisk miljö som dopplödare vid Ericsson Radio Systems i Mölndal.



EN AV OSS

Det är besvärligt att hitta på de smala grusvägarna strax söder om Kungsbacka. Kommer så småningom fram till smedjan och Claus möter mig ute på gården. Det tunga läderskycket hänger på bröstet.

För länge sedan, när Claus var liten grabb fick han följa med pappan till bysmeden. Det fanns fortfarande sådana på den tiden. Miljön fascinerade honom. Oset från den glödande ässjan blandades med smällarna när stålhammaren träffade det uppvärmda järnet.

En exklusiv skara

Tiden gick, intresset för smide växte och det föll sig naturligt för Claus att söka in på hantverksskola. 1967 blev han antagen vid Steneby Industri- och Konstskola i Dals Långed. Under fyra långa år lärde han sig grunderna i konstsmideyrket.

– Man blir aldrig fullärd, det blir ingen konstnär.

När Claus fick sitt gesällbrev i maj 1971 var arbetsmarknaden för smeder mörk. Han hade emellertid tur och fick jobb på en verkstad i Varberg. Ett av företagets områden var just konstsmide.

– Mina klasskamrater valde att skola om sig till slöjdlärare, säger Claus.

Utnyttjar gamla metoder

Det var en lärorik period. Efter sex år i yrket fick han mästarbrevet, som ytterligare bevis för sina kunskaper inom smide. Han tillhör nu en exklusiv skara med rätt att utbilda gesäller.



Claus Bengtsson i en klassisk smedpose framför ässjan. Det tunga läderskycket är ett måste om man vill undvika skador från flygande metallbitar.



Dopplödarjobbet på ERA i Mölndal har vissa likheter med konstsmidens.



Foto: KENT ELIASSON

Efterfrågan är stor på vikingaskepp i massivt järn.

– Jag använder aldrig modern teknik när jag smider. Yr-

ket är gammalt och då skall man också utnyttja gamla metoder. Det ger konstverken en speciell prägel, säger Claus och berättar att han lyckades leta reda på bysmedens gamla fjäderhammare. Den står numera i ett hörn av smedjan och används inom mikroelek-

tronik. Saltbadslödning är en del av verksamheten. De färdiga vägledarna ingår i många produkter. Arbetsuppgifterna liknar smidens med några avgörande skillnader.

– Jag använder aldrig modern teknik när jag smider. Yr-

ket är gammalt och då skall man också utnyttja gamla metoder. Det ger konstverken en speciell prägel, säger Claus och berättar att han lyckades leta reda på bysmedens gamla fjäderhammare. Den står numera i ett hörn av smedjan och används inom mikroelek-

vänds flitigt.

En stor del av produktionen har drag från äldre dagar. Stumpastaken är ett exempel. Det var en vanlig ljusstake i de fattiga halländska stugorna. Man laddar staken med små ljusstumpar som kläms fast med en fjäderanordning. När ljusen nästan brunnit ut faller stumparna ner på en järnplatta och fortsätter att lysa ännu ett litet tag.

Tröttnar aldrig

– Stumpastaken gör jag i serier på tjugo stycken. De går åt direkt, berättar Claus.

Hans främsta inspirationskälla är naturen. Det speciella nordhalländska landskapet har gett Claus många idéer, som han sedan går hem och tecknar. Han gör alla ritningar själv.

– Det kanske är en yrkes-sjukdom... Jag ser allt i smide och vill konkretisera naturens former och skepnader, säger Claus.

Känner han sig då inte kluven i sina två yrkesroller som verktygsmakare med modern teknik och som smed med gammal teknik?

– Nej, de två rollerna kompletterar varandra bra. På ERA får jag laganda och gemenskap i ett inrutat jobb. Som smed får jag, helt ensam och med egen fantasi, skapa mina alster, säger Claus avslutningsvis.