

50-årsdag
firas med
budkavle



SIDAN 8-9

Så här kan det se ut när Ericssons idrottsförening anordnar KCM i slalom. Föreningen firar jubileum i år.

Biltelefoner
konkurrents
bästa vapnen



SIDAN 6-7

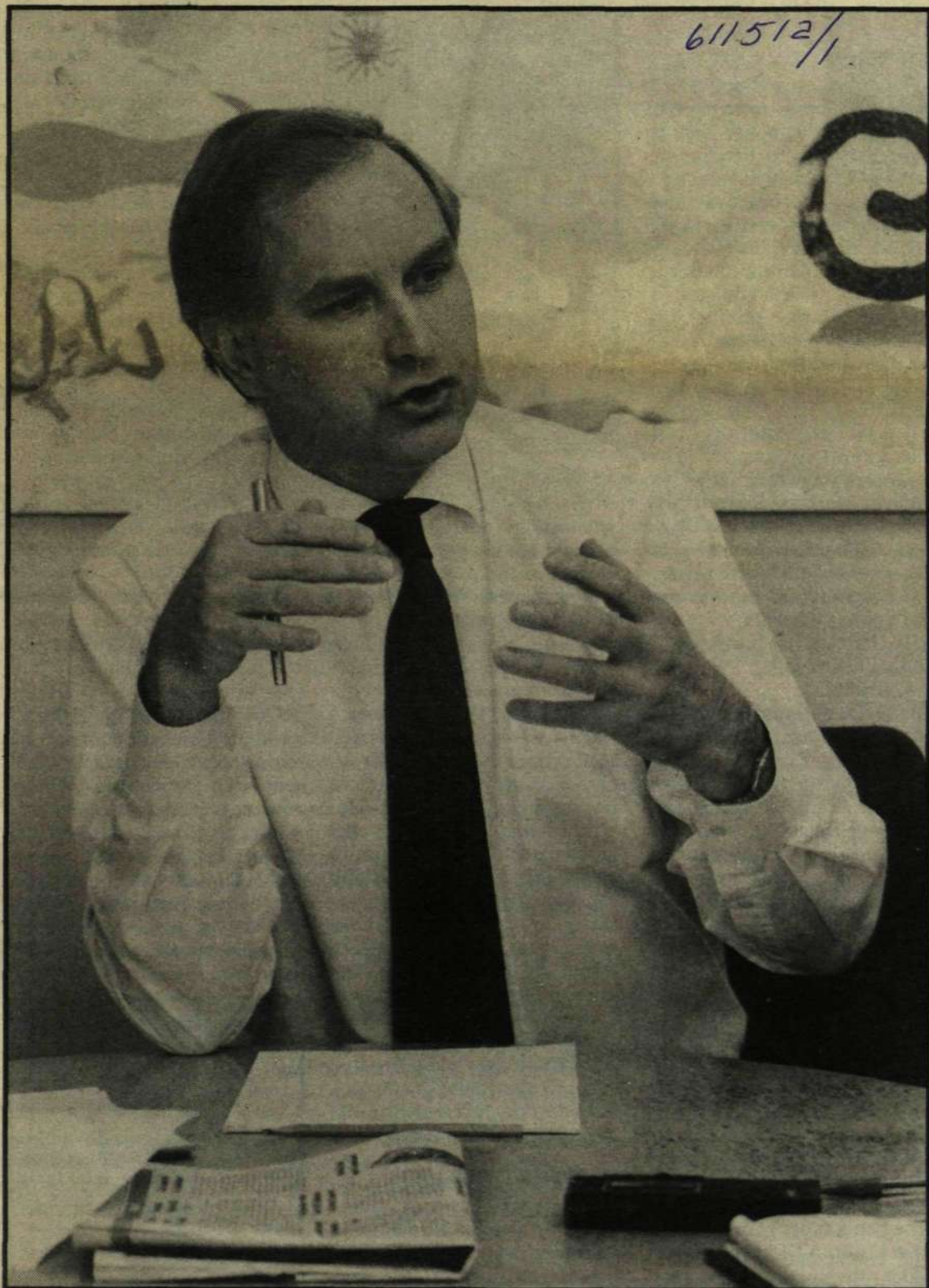
Kontakten

ERICSSON

TIDNING FÖR ANSTÄLLDA INOM ERICSSON

NUMMER 3 maj 1987 · Årgång 48

”Framtiden är här”



Lars Ramqvist är sedan årsskiftet vice verkställande direktör i Ericssonkoncernens ledning. Han ger här sin syn på framtiden för teknikutvecklingen och Ericsson.

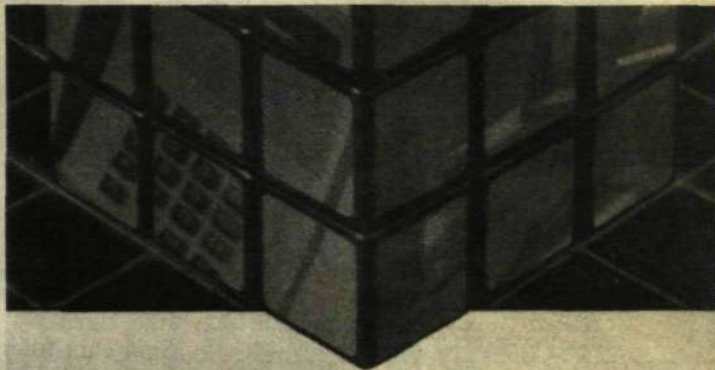
– Framtiden är ingen vision, den är redan här, säger Lars Ramqvist när han ska ge sin syn på framtiden för teknikutvecklingen och Ericsson. Lars Ramqvist är sedan årsskiftet ny vice verkställande direktör i Ericssonkoncernens ledning.

– Nyckeln till framgång för Ericsson är tekniken och då speciellt systemtekniken. Vi står och faller med bra grejer och därför måste vi satsa mer på tekniken, anser han.

Lars Ramqvist menar att satsningen på tekniken inte nödvändigtvis måste innebära nya jätteinvesteringar, utan först och främst gäller det att bli bättre.

SIDAN 2-3

”Prestigeseger” för Ericsson



CGCT

Det blev Ericsson som vann den långa och oerhört segslitna och prestigefyllda striden om vilket företag som skulle få köpa det statliga franska telebolaget CGCT.

Det var torsdagen den 23 april som den franske finansministern Edward Balladur lämnade beskedet som avgjorde en av de mest omskrivna och politiskt känsliga affärerna på många år.

De företag som i första hand var konkurrenter till Ericsson var amerikanska AT&T och västtyska Siemens.

SIDAN 3

Ericsson i Silicon Valley

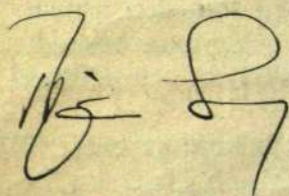
”Vi måste satsa mer på tekniken”

Att den franska regeringen valde Ericsson med samarbetspartners i den dramatiska anbuds kampen om CGCT har i många sammanhang registrerats som en stor framgång för oss. Men samtidigt har många ställt den naturliga frågan varför detta är bra för oss. Jag kan svara med den franske finansministerns kommuniké. Han angav där tre skäl: Det första var att vi hade en bra produkt som snabbt kunde införas i det franska telenätet. I detta ligger att vår produkt har bedömts på ett mycket positivt sätt i jämförelse med produkter från våra tunga konkurrenter Siemens och AT&T/Philips.

Det andra är att ERA för den franska marknaden kommer att utveckla det digitala mobiltelefonisystemet för 90-talet tillsammans med Matra. Detta är en breddning av den marknad på vilka våra mobiltelefonisystem kommer att arbeta. Det är också ytterligare ett bevis för den stora styrka som ERA har lyckats etablera inom området.

Det tredje är att fransmännen har konstaterat att man på detta sätt har fått en god ägarstruktur och en god lösning för finansieringen av CGCT. På det här sättet har vi nu kommit in på en av Europas största marknader. Vi har också breddat våra möjligheter att utveckla framtida system genom tillgången på franska ingenjörer. Dessutom är det viktigt att vi har fått in ännu en fot inom EG-området. Att vara etablerad inom EG-området kommer att visa sig vara viktigare och viktigare i takt med att standardisering av teletrustningar ökar. Handeln inom tele- och informationsområdet inom EG kommer nämligen att öka beroende på ökande standardisering av teletrustningar samt även de bestämmelser som finns när det gäller upphandlingar inom EG.

Den här framgången kommer att ge sitt resultatmässiga utslag under 90-talet. I den berättigade glädjen är det viktigt att nu komma ihåg att vi måste arbeta utomordentligt hårt på alla områden för att säkerställa den resultatutveckling som är absolut nödvändig för att vi ska framstå som ett allt starkare bolag inom vårt område.



Björn Svedberg
Koncernchef

– Vi behöver satsa ännu mer på vår teknik- och systemsida. I dagens läge är den faktiskt inte lika stark som marknads sidan!!!

– En massa små svenska ”Silicon Valley” är inte bra ur ett internationellt perspektiv. Det bästa vore att lägga hela mikroelektronikutvecklingen i Kista!!!

– Vi talar om framtids- perspektiv och visioner inom teknik och teknikutveckling. Men framtiden är nu. Den är ingen vision!!!

Lars Ramqvist är företagsledaren som verkar gå mot strömmen. Vid årsskiftet lämnade han befattningen som VD vid RIFA. Istället tog han plats i Ericssonkoncernens ledning som vice verkställande direktör.

”Gå mot strömmen”. Lars Ramqvist ler när han hör den sökande frågan. – Jag förstår att det kan verka så. Men vi inom Ericsson måste tänka internationellt. Det är t ex väl-



digt lätt att säga att Ericsson som företag är för teknikerdominerat. Men vi kan inte jämföra oss med de flesta andra svenska företag. Vårt teknikerberoende är så oändligt mycket större än deras. Vi kan inte skapa framgångar genom att i första hand vinna nya målgrupper eller genom företagsköp. Nyckeln till vår framgång är tekniken, och då speciellt systemtekniken. Det är där vi vinner. Vi står och faller med bra grejor. Därför måste vi satsa ännu mera på tekniken. Utvecklingen inom kommunikationssystem är nämligen direkt beroende av den mycket snabba utvecklingen inom mikroelektroniken. Här måste Eric-



son hänga med. Vi har inget val.

Bli bättre

Även om Lars Ramqvist säger att vi måste satsa mer på tekniksidan så menar han att det i första hand handlar om att bli ännu bättre. Inte nödvändigtvis att göra nya jätteinvesteringar. – Det är viktigt att det interna samarbetet på tekniksidan ökar inom koncernen. Det är också viktigt att vi ökar det externa samarbetet på tekniksidan med de bästa partnerna på världsmarknaden.

I flera sammanhang har koncernens ledning och styrelse pekat på hur viktigt det är att vinstnivån ökas. Lars Ramqvist vill framhålla fyra viktiga punkter för att öka vinstnivån.

1. Affärsmässighet, bl a att sälja mer och till bättre priser.
2. Internt samarbete speciellt på systemsidan.
3. Externt samarbete för ”teknikhemtagning”.
4. Kvalité.

Ökningen på internt samarbete ter sig naturlig. – Ja absolut instämmer Lars Ramqvist. Men vi måste trycka hårdare på detta eftersom affärsområdesuppdelningen ger uppenbara risker för både splittring och dubbelarbete. Här måste nu utvecklingen koordineras bättre för att det ska komma hela koncernen till godo. Men det får naturligtvis inte inverka negativt på affärsområdenas affärsmässighet.

Men hur är det då när det gäller externt samarbete. Har Ericsson där gjort avsteg från sin gamla linje om att vara självständiga? – Någon dramatisk förändring är det inte tycker Lars Ramqvist. Fortfarande tänker vi på lång sikt stå på egna ben när det gäller våra system såsom AXE. Men när det gäller tunga utvecklingsbitar inom basteknologierna så finns det inom många områden rimliga anledningar att söka samarbetspartners. Det är inte meningen att vi själva ska utveckla allt inom de teknologier vi är beroende av, men vi måste

hänga med i utvecklingen på allt. Inom det viktigaste basteknologiområdet, mikroelektronik samarbetar vi med världens ledande företag inom detta område. För vår del innebär det att flera affärsområden kan dra nytta av framstegen inom samma basteknologi.

Till en enda ort

Lars Ramqvist är en internationell auktoritet inom teknik och elektronik. Han disputerade redan 1969 på ämnet elektronstruktur i fasta material för nobelpristagaren i fysik 1981 professor Kai Siegbahn. Nyligen blev Lars Ramqvist invald i Ingenjörsvetenskapsakademien. Dialekten avslöjar en



uppväxt som var i Grängesberg i Bergslagen. Men några provinsiella tankegångar har han inte när det gäller alla dessa små svenska ”Silicon Valley” som växer upp eller vill växa upp lite varstans.

– Inom Ericsson kan vi absolut inte dela upp vår mikroelektronikutveckling. Vi har nu omkring 1500 personer i Kista. Vi måste helt enkelt koncentrera oss till en enda ort beroende på de mycket stora investeringar som vi gör. Har vi bra resurser så får vi också kompetent folk till det viktiga utvecklingsarbetet. Med duktiga människor kan vi köpa hem väldigt avancerad teknik. Utan dem förstår vi inte ens vilken teknik vi behöver. Om fler mikroelektronikföretag runt om i Sverige flyttade till Kista så skulle alla i längden tjäna på det. För att inte tala om vilken dynamik det skulle bli om några av de stora mikroelektronikföretagen i världen flyttade hit.

Snabb utveckling

Men Lars Ramqvist menar inte att hela elektronikindustrin måste samlas i Kista.

– Nej tvärtom, programmering och hela tillämpningssidan kan utan vidare spridas, men inte basteknologin. Det är helt klart att den moderna informationstekniken, inklusive kommunikationssystem, mer än någon annan teknik under-

lättar en decentralisering och demokratisering av hela samhället. Detta ser jag som mycket positivt och det känns därför synnerligen stimulerande att arbeta med dessa frågor inom Ericsson.

När andra talar om möjligheter, visioner och framtids- perspektiv som något som ligger mer eller mindre framför oss så protesterar Lars Ramqvist.

– Vi är helt beroende av den oerhört snabba utvecklingen inom mikroelektroniken som i första hand styrs från USA och Japan. Där är vi redan idag i den framtid som vi måste hänga med i för att visionerna ska stämma imorgon. Det är oerhört viktigt att vi snabbt ökar vårt interna tekniska samarbete så att våra framsteg inom basteknologin i ökad utsträckning kan komma fler affärsområden till godo.

Hitta allianser

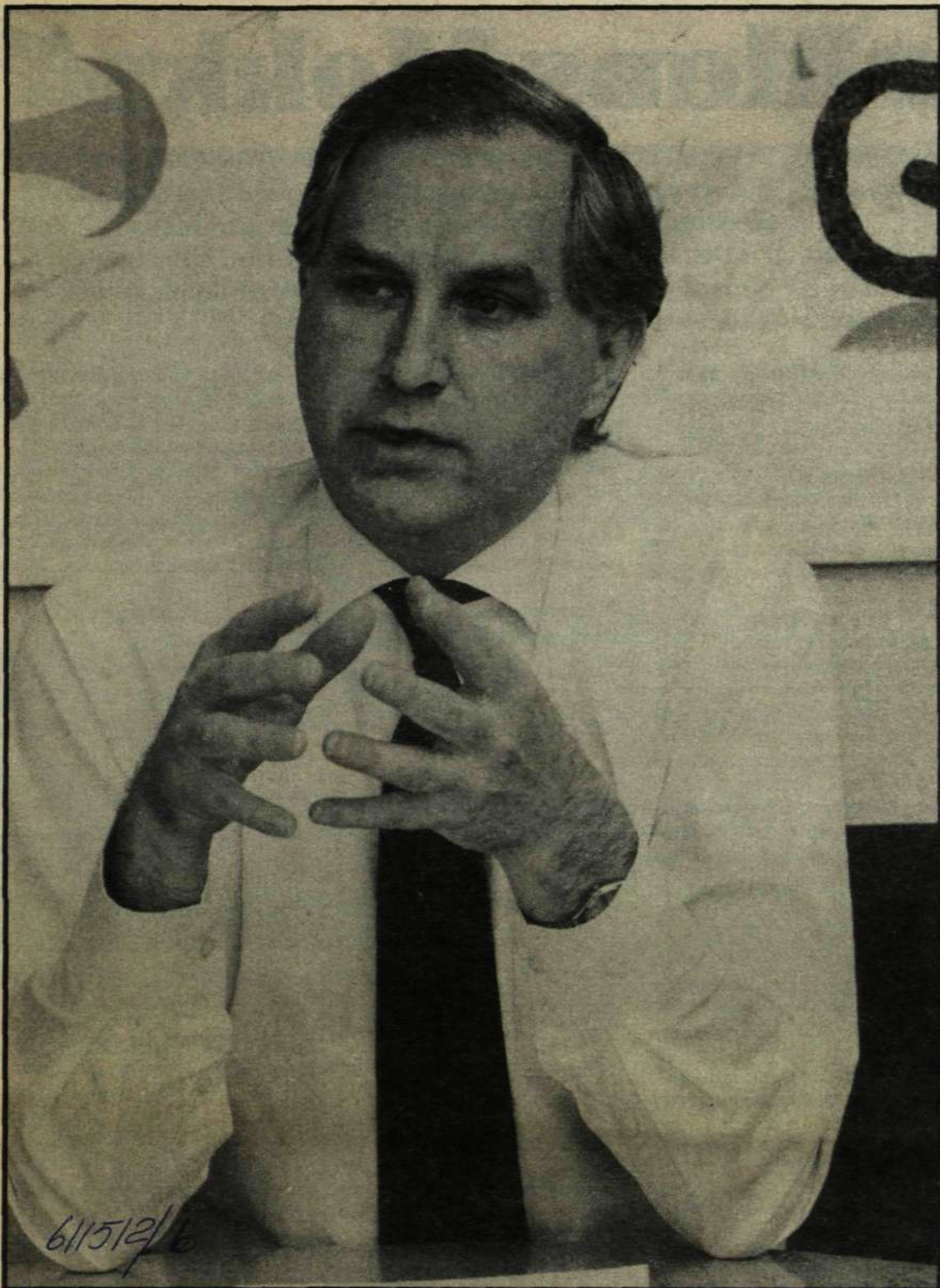
Lika bråttom är det med det externa samarbetet tycker Lars Ramqvist.

– Vår affärsområdesuppdelning har gjort att det på många sätt blivit naturligt att ingå samarbetsavtal även utanför den rena bas- och systemtekniken. Om vi bara hade varit kvar inom tele hade det inte varit lika naturligt. Nu väljer vi de bästa samarbetspartners vi kan få inom varje område och på våra villkor. Det är strategiskt viktigt för oss att hitta allianser runt om i världen på olika marknader.

Lars Ramqvist sammanfattar sin syn på vår framtid med att knyta an till Ericssons roll på världsmarknaden.

– Vi måste tänka på att det som är stort i Sverige är litet i världen. Ericsson kämpar på världsmarknaden mot kompetenta och väl rustade konkurrenter. Därför är det oerhört viktigt stt vi nu tar ett krafttag för att öka våra interna och externa samarbeten när det gäller teknikutveckling. Vi har inte råd att missa de möjligheter vi nu har att stärka vår konkurrenskraft.





Lars Ramqvist är teknologie doktor och lämnade vid årsskiftet befattningen som VD vid RIFA och är numera vice verkställande direktör i Ericssonkoncernens ledning. Foto: Bo Binette

Gemensam presskommuniké från Ericsson och Matra 23.4

– Det är glädjande att vi, tillsammans med vår franska partner Matra, har av franska regeringen fått ta över uppdraget att privatisera CGCT. Detta bekräftar återigen förtroendet för vår AXE-teknologi, och vi ser fram emot att i samarbete med CGCT och Matra bygga upp en stark fransk verksamhet, som kommer att omfatta många områden inom telekommunikation, säger Ericssons VD Björn Svedberg i en kommentar till beslutet.

I samband med anbudsgivningen på CGCT, som har 16 procent av den franska marknaden för publika telefonväxlar, har Ericsson och Matra tecknat ett brett industriellt samarbetsavtal som inkluderar samarbete inom området mobiltelefoni. Avtalet omfattar utveckling, marknadsföring och produktion av ett pan-europeiskt digitalt mobilt telefonsystem, som kommer att tillverkas även i Frankrike. Matra Communication och CGCT kommer att medverka i den internationella marknadsföringen av systemet.

Matras VD, Jean Luc Lagardere, kommenterar:

– Denna överenskommelse mellan Matra, Frankrikes näst största telekommunikationsföretag, och Ericsson, ett av världens

ledande telekommunikationsbolag, gör att vi tillsammans kan skapa en ny dynamisk europeisk grupp.

Det konsortium som nu tar över CGCT för en fastställd summa av 500 miljoner FFR består förutom av Matra och Ericsson av byggföretaget Bouygues och banken Indosuez.

Ericsson, som är ett av världens fyra största företag inom publik telekommunikation, har tidigare lång erfarenhet av verksamhet i Frankrike. Fram till 1984 hade drygt 900.000 analoga AXE-linjer installerats i Frankrike, under licens från Ericsson i Sverige. Ericsson har idag drygt 700 anställda i Frankrike, främst inom Ericsson Information Systems S.A. och RIFA S.A.

Ericsson är en internationell koncern med 72 000 anställda och verksamhet i 90 länder. Omsättningen under 1986 uppgick till 32 miljarder SEK.

Matra är en stor fransk teknologibaserad koncern, specialiserad på rymdteknik och försvarsprodukter och med betydande verksamhet inom telekommunikation, halvledare och databehandling. Matra har 25.000 anställda och en omsättning på FFR 15 miljarder.

Det här skiljer konvertibler från aktier

I förra numret av Kontakten svarade finanschefen Stephan Almqvist på frågor som rörde konvertibler. Här förklaras vad en konvertibel är och vad som skiljer den från en aktie.



Du har läst och hört en hel del om konvertibla förlagsbevis, s k konvertibler, den senaste tiden. I förra numret av Kontakten svarade Stephan Almqvist, vår finanschef, på frågor om vad som egentligen hänt. Här vill vi berätta lite om vad som kommer att hända framöver, och också förklara vad en konvertibel är, liksom hur den skiljer sig från aktier.

Förutsättningen för att vi nu skall få teckna konvertibler i Ericsson är att förslaget godkänns av bolagsstämman den 19 maj.

Godkännes förslaget kommer det att utses "försäljningschefer" runt om i Sverige och andra länder. Dessa kommer att ansvara för att Du får information lokalt om erbjudandet och om hur Du gör för att vara med. I september kommer Du att få en informationsbroschyr och anmälningsblanketter hem i brevlådan.

Konvertibler är ett bra sätt att spara på och samtidigt få en vinstchans. På sikt kan Du också bli aktieägare i Ericsson.

Vad innebär det då att investera i konvertibla förlagsbevis jämfört med aktier?

En aktie är en andel i ett företag. Aktien ger ägaren dels rösträtt på bolagsstämman, dels rätt till eventuell utdelning och rätt att delta i emissioner.

Om Du investerar i aktier och kursen sedan stiger, tjä-

nar Du pengar. Sjunger i stället kursen förlorar Du på affären.

Ett konvertibelt förlagsbevis är en revers där ett aktiebolag, i detta fall Ericsson, är låntagare. Som köpare av ett konvertibelt förlagsbevis blir Du således långivare. Eftersom Du lånar ut pengar till företaget, betalar företaget Dig ränta varje år under fem år. Räntan är betydligt högre än avkastningen, dvs utdelningen, på aktien.

Efter tidigast två år och senast fem kan Du antingen byta ut Dina konvertibler mot aktier, eller få tillbaka de pengar Du lånat ut till företaget. Den kurs Du byter ut konvertiblerna till är bestämd i förväg, redan när Du tecknar Dig. Vid teckningstillfället är den kursen högre än aktiekursen. För att det skall bli en bra affär krävs det alltså att aktien går upp.

Däremot ger konvertibler ingen rösträtt.

Finessen med konvertibler är just möjligheten att Du kan välja mellan att byta Dina förlagsbevis mot aktier eller att få tillbaka de pengar Du har lånat ut. Stiger kursen på Ericssons aktier väljer du aktier och det innebär att Du fått vara med och ta del av denna kursökning. Du har tjänat på affären. Om aktiekursen skulle gå ner så har Du möjlighet att ta tillbaka Dina pengar och Du har då under fem år fått en bra ränta.

Ordlista för svåra ord

- FÖRLAGSBEVIS** – värdehandling som visar att Du har lånat pengar till Ericsson och som Du får ränta på.
Det är som att sätta in pengar på bank.
- KONVERTIBLA** – innebär att Du kan byta ut dem mot aktier, tidigast efter två år och senast efter drygt fem.
- REVERS** – en handling som visar att Du lånat ut pengar och vilka villkor som gäller för lånet.
- UTDELNING** – den avkastning Du får på aktien, ungefär som en ränta.
- EMISSION** – när företaget ger ut nya aktier.

I "datavärldens Mekka"

Mitt i Silicon Valley, den berömda Kiseldalen, bland 2 000 högteknologiska företag, har Ericsson Information Systems ett litet utvecklingskontor.

– Syftet med vår verksamhet är att skapa kontakter åt Ericsson Information Systems, som kan leda till utvecklingsarbeten, nya produkter och nya kunder.

Han och de andra på kontoret i Silicon Valley är glada idag. Efter en period av osäkerhet om framtiden har Information Systems nu bestämt sig för att behålla kontoret och ge verksamheten bättre förutsättningar.

Snart kommer Ragnar Larsson, en av männen bakom Ericssons PC, att besätta chefsposten på kontoret och eventuellt kan det bli ytterligare förstärkning. Ericsson får därmed en stark teknikbevakning i detta datavärldens Mekka.

De flesta större företag med självaktning har idag representation i Silicon Valley, eller Santa Clara som postadressen lyder, en sex-sju mil söder om San Francisco i Kalifornien.

Välkända namn

När man rullar av motorvägen in i det trädgårdsliknande företagssamhället möter man alla de välkända världsnamnen: IBM, Digital Equipment, Burroughs, NCR, Wang, Motorola, Texas Instruments. Här finns 2 000 olika företag med ett gemensamt: informationsteknologi.

– Många japanska företag,

Matsushita, Fujitsu, Sony har etablerat sig med teknikbevakning. Ericsson-konkurrenten, västtyska Siemens har 100 personer för detta ändamål.

"Närvaron i Silicon Valley har blivit ett måste för företagen."

Närvaron i Silicon Valley har blivit ett måste för företagen. Genom lyckliga omständigheter, medveten satsning från lärosätena i regionen, och från myndigheterna på att skapa ett gott företagsklimat, har Santa Clara-dalen vuxit ut till att bli världens kanske främsta högteknologiska centrum. Åtminstone det mest kända. Namnet har blivit ett världsvitt begrepp. Kommun efter kommun i land efter land har flockats på studieresor till Silicon Valley och försökt kopiera dess framgång. Ericsson Information Systems hemort, Kista utanför Stockholm, är ett lyckat exempel.

– Det är en svårhärdad kombination av satsning på kunskap i de lokala universiteterna här omkring och en väldig företagarlusta stödd av de lo-

kala myndigheterna som ligger bakom succen, menar Jim Niforopulos.

"Roligare nu"

Han har själv sin barndom och utbildning i trakten och minns när dalen var ett enda blommande hav av fruktträd på våren.

– Det var kanske vackrare då. Men det är roligare nu!

Kontoret öppnades 1984. Det första stora projektet var det som nu är den storsäljande datorarbetsplatsen WS 286.

Kontoret sorterar under Information Systems utvecklingsavdelning och de anställda skall numera också vara specialister på att bedöma och utvärdera teknologi.

"När man rullar av motorvägen in i det trädgårdsliknande företags-samhället möter man alla de välkända världsnamnen."

– Huvudsyftet med vår verksamhet kanske man kan sammanfatta i målet att snabbt få tillgång till senaste teknologi

Vi skall också följa den teknologiska utvecklingen och informera hemmaorganisationen om allt som sker här. Dessutom fungerar vi som inköpare av produkter.

Den som berättar är James, kallas Jim, Niforopulos, amerikan med grekiskt påbrå, svenskutbildad, svensktalande och gift med en svenska.

för att förkorta utvecklingstider och att få ned kostnaderna på våra produkter.

Jim Niforopulos vill indela arbetet i tre huvudområden:

För det första att vara en snabb och pålitlig informationskälla till teknikerna och ledningen hemma i Kista.

Kontoret ger ut ett minst tiosidigt Newsletter en gång i veckan som skickas hem på onsdagar.

– Vi läser en oerhörd mängd tidningar, specialtidningar och nyhetsbrev om informationsteknologin och branschen. Dessutom träffar vi ständigt en massa folk och går på symposier och konferenser så mycket vi orkar och hinner.

Kontakt nät

All denna information sorteras och komprimeras i nyhetsbrevet. Det blir fråga om allt från produktnyheter till rena ekonomiska nyheter om företagen.

För det andra skall kontoret bygga ut och vidmakthålla Ericssons kontaktnät i Kiseldalen. Det är en mycket väsentlig del av jobbet. Kontaktnätet finns nu i databank.

– Vi har pratat med 100-tals

företag sen vi kom hit, fortsätter Jim Niforopulos. Det har resulterat i flera konkreta affärer och samarbetsprojekt.

Så t ex skrev Ericsson avtal för ett par månader sedan med ett litet software-företag. Detta har ett mycket avancerat realtidsoperativsystem som Ericsson är intresserat av att använda i framtida produkter.

"Det är en svårhärdad kombination av satsning på kunskap i de lokala universiteterna här omkring och en väldig företagarlusta stödd av de lokala myndigheterna som ligger bakom succen, menar Jim Niforopulos."

– Skulle vi ha tagit hand om den utvecklingen själva skulle det kosta oss tre gånger så mycket i tid och pengar.

Tillsammans med börskompeten Sun Microsystems har Ericsson bedrivit produktutveckling och tillsammans med 3Com har man nu påbörjat flera projekt inom det sk LAN-området (LAN står för Local Area Network, dvs slutna lokala telefonnät).

– Vår databas innehåller nu 121 företag som vi samtalat med sedan den 1 juni förra året, berättar Jim Niforopulos stolt.

Chipsförsäljning

För det tredje skall kontoret också vara ett inköpsställe. Det var alltså det ursprungliga syftet med verksamheten. Men den är idag något nedbetonat.

Vid sidan av Information Systems utnyttjas också lokalerna av RIFA, Ericssons bolag för bland annat chipstillverkning och avancerad utveckling inom halvledarteknologin. RIFA har sitt eget folk som säljer chips till bland annat industrin i Kiseldalen.

"Vi läser en oerhörd mängd tidningar, specialtidningar och nyhetsbrev om informationsteknologin och branschen. Dessutom träffar vi ständigt en massa folk"

Man kan undra hur i hela fridens dar det går till. Det är väl verkligen att bära vatten över ån!?

– Ja, det kan man ju tycka, svarar Lars Lundblad, som ansvarar för RIFAs chipsförsäljning i USA.

är elektroniken religion



En gång i tiden var denna dal ett blommande hav av fruktträd men nu är grönskan ersatt av byggnader där man hittar välkända företag från hela världen. – Det var kanske vackrare förr, men det är roligare nu, säger en av Ericssons representanter i dalen.

Text: Mats Hallvarsson Foto: Chad Ehlers

– Men det är faktiskt så att på en del segment är RIFA världsledande, t ex på sk slic-chips. (slic är en förkortning av Subscriber Line Interface Circuit, och är ett chips som sitter inne i telefonväxlarna.)

Få lyckas

Många har försökt tillverka slic-chips, men få har lyckats. Ericssons RIFA har lyckats därför att man har en hög teknologi och ett specialistkunnande, menar Lars Lundblad.

– Vi har fördubblat försäljningen på ett år och har god chans att fördubbla den igen. Vi har skapat en marknad genom nya lösningar och genom att helt enkelt finnas här. Dessutom bidrar vi till handelsbalansen. Vartenda chips är tillverkat i Sverige.

Men RIFA säljer inte bara slic. Cirka 15 olika typer av chips har funnit köpare i USA och fyra till fem kallar Lars Lundblad för storsäljare. Mycket eftertraktade bland hårdskivtillverkarna är RIFAs sk stegmotor drivare, "de bästa man kan få tag i", enligt Lars Lundblad.

Kunderna är ett 100-tal, mest mindre företag. Men in-

direkt är dataföretagens andra RIFA-specialiteter som okörnte kung, IBM, chipskund hos Ericsson!

Försäljningen omfattar även kraftaggregat och kondensatorer, en gammal RIFA-marknad i USA.



Lars Lundblad ansvarar för chipsförsäljningen i USA för RIFA som är Ericssons bolag för bland annat chipstillverkning. Förra året sålde han och en annan försäljare chips för närmare 70 miljoner kronor.

Ny optimism i Silicon Valley efter svåra år

Framtiden ser alltså ljus ut för Silicon Valley-kontoret. Det gläder inte minst Maud Eriksson, administratör, bokförelse, växeltelofonist, sekreterare, resebyrå och kontorets allt-i-allo.

– Jag har bott 23 år i området, säger hon och jobbat i många amerikanska företag. Men stämningen där är mycket opersonligare och går inte alls upp till kompisskapet vi har här.

Hon har förutom sitt omfattande dagliga ansvar på senare tid i allt större utsträckning fått hjälpa till att organisera resor och besök från Sverige till Silicon Valley.

Hjälpreda

– Det är inte bara Ericsson-folket som reser hit allt

oftare. Vi har blivit hjälpreda åt andra svenska delegationer och besökare som vill komma hit och titta.

Många har undrat under de senaste två årens djupa nedgång för datorbranschen, om inte Silicon Valley skulle bli industrihistoria. Ett tag såg det hotande ut med många företagskonkurser i dalen.

– Men nu märks det en ny optimism, en ny framåtanda igen. Det är densamma som vi märker inom Ericsson Information Systems, säger Maud Eriksson. Ericsson, och Sverige med för den delen, har säkert mycket affärer att hämta här. Silicon Valley fortsätter att vara världens datorindustris stora företagsuniversitet.



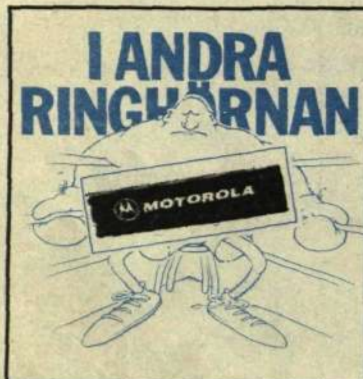
Från vänster Jim Niforopulos, Maude Eriksson och Ragnar Larsson på Ericsson Information Systems utvecklingskontor i den berömda Kiseldalen.

EN MÄKTIG AMERIKANARE

Bland Ericssons många konkurrenter är kanske Motorola den minst kända i Sverige. Detta Chicagobaserade företag är en elektronisk jätte som gör Ericsson rangen stridig om att vara världsetta på mobiltelefoni.

Säger man Motorola till en äldre amerikan tänker han genast på bilradion i sin ungdom.

Det var nämligen med den första bilradion som entreprenören Paul V Galvin riskerade sin framtid 1928. Det var en vacker liten sak med namnet Motorola i sirliga snirklar. Försäljningssuccén under 1930-talet grundlade ett av USAs stora elektronikföretag.



Idag är det fortfarande en Galvin i ledningen, den över 60-årige sonen Robert, Bob, med koncernens 94 000 anställda. Men företaget har radikalt förändrats.

Konsumentelektroniken såldes ut under 1970-talet till förmån för en koncentration på den mer avancerade elektroniken som transistorer och halv-

ledare. Därefter gjordes en satsning på informationsteknologin.

Global koncern

1986 var Motorola en av världens allra största producenter av chips och en teknisk ledare inom detta område. Företaget har vuxit till en global koncern med 38 miljarder kronor i försäljning och en vinst före skatt på cirka 1,72 miljarder kronor.

Verksamheten är uppdelad på en rad olika sektorer:

Kommunikationssektorn med en försäljning på 14,5 miljarder kronor. De stora produktområdena är mobilradio, tvåvägsradio, radiodatakommunikation och personsökar-system, där Motorola hävdar att man är världsledande.

Halvledarområdet säljer för

12,2 miljarder kronor och omfattar chips av praktiskt taget alla typer för alla användningar. Man är också mycket framstående inom mikroprocessorer och minnesteknik. Förra året slöt företaget en "allians" med japanska konkurrenten Toshiba som bland annat ger Motorola en fin ingång till den japanska marknaden via ett "joint venture" i Japan.

Gruppen för Informations-system säljer för ungefär tre miljarder kronor och är koncentrerad på avancerade produkter för olika telefoni- och datasystem som modem, processorer och transmissionsutrustning.

Rymdprogram

Gruppen för offentlig elektronik säljer utrustning till främst försvarsindustrin för

cirka 3,3 miljarder kronor. Motorola är också leverantör till USAs olika rymdprogram.

Industri- och bilelektronikgruppen är underleverantör till bilindustrin och annan industri med produkter för bland annat process- och kontrollutrustning.

Mobiltelefonin då?

Jo, den ingår i gruppen Allmänna System, som Motorola inte officiellt ger några siffror för. Men den torde sälja för cirka 4 miljarder kronor. I denna division finns också den hittills misslyckade datasatsningen med en försäljning kring 1,3 miljarder. Trots många år av omstrukturering och nysatsningar fortsätter datorerna att gå med förluster.

Men mobiltelefonin är en succé och vinsterna steg kraftigt förra året. Motorola satsa-

de tidigt på mobiltelefonimarknaden och skryter gärna med att man redan på 1970-talet hade den första bärbara mobiltelefonen utvecklad. Försäljningen idag omfattar hela mobiltelefonisystem med terminalprodukter.

De stora framgångarna har Motorola naturligtvis haft på sin hemmamarknad i USA. Denna är uppdelad på ett mycket speciellt sätt, enligt amerikansk lag.

Stora framgångar

Telemyndigheterna indelade hela USA i 305 serviceområden för mobiltelefonin med städer i centrum. De verkligen intressanta marknaderna finns bland de 30 största städerna. I varje serviceområde ska det finnas två licensinnehavare

som bedriver mobiltelefoni i konkurrens med varandra.

En licens inom serviceområdena veks redan från början för de stora teledriftsbolagen, de sk Baby Bells. Leverantör till dessa har nästan uteslutande blivit AT&T, en jättekoncern som är både driftsbolag och tillverkare av utrustning.

De andra licenserna blev det tävling om och så småningom lotteri. Det är på denna marknad, den sk non-wireline-marknaden som Motorola, och även Ericsson för den delen, har firat sina stora framgångar i USA.

Jämn strid

Sedan den kommersiella servicen tog fart 1983 har Motorola och Ericsson mötts i praktiskt taget varje anbudsstrid på den sk non-wireline-marknaden. Striden har verkligen böljat fram och tillbaka, men hela tiden varit mycket jämn.

Idag har Motorola sålt 13 system på denna marknad för de 30 största mobiltelefoniområdena i USA. Ericsson har sålt nio. På de tio största non-wireline-marknaderna har idag Motorola och Ericsson i genomsnitt lika många abonnenter och delar på 50 procent vardera av de totala installationerna.

Ericsson har försökt bygga upp större regionala marknader och satsat hårt på Texas, Kalifornien och de industrialiserade områdena med Chicago i centrum. Det har naturligtvis inte setts med blida ögon av Motorola-folket, som kallar sig för "motorolans", med Chicago som hemmastad.

Det måste ha svidit i skinnet när "ericssonerna" från Sverige lade beslag på den stora non-wireline-orden för Chicago. Det verkar därför nästan som om Motorola på pin kiv gav sig sjutton på att få Dallas, Ericssons hemstad i USA – och fick den.

Möter Ericsson

Men det är inte bara i USA som Ericsson och Motorola möts i konkurrens. "Motorolans" har slagit sig fram både i Europa och i Asien. I antalet länder mätt leder Ericsson klart med 19 köpare mot Motorolas elva. Men Chicago-företaget har fått ett imponerande fotfäste i England och på jättemarknaden Kina, där för övrigt även Ericsson finns.

De stora framgångarna inom mobiltelefonin kunde dock inte hjälpa Motorola från att dras med i den stora svackan för datorindustrin för två år sedan, lika litet som Ericsson.

Resultatet rasade kraftigt från rekordet 1984 på över tre miljarder före skatt till magra 300 miljoner 1985.

Robert Galvin är son till Paul V Galvin, som tillverkade den första bilradion 1928. Motorola-koncernen har idag 94 000 anställda och 1986 redovisade företaget en vinst på 1,72 miljarder före skatt.



Foto: TED ROZUMALSKI

Många tvivlade då på att den till ären komne Bob Galvin skulle kunna vända utvecklingen. Man påpekade att han ju faktiskt "ärvt" sin post från fadern, grundaren av företaget.

Men man hade då glömt bort att han faktiskt förtjänat sina lagrar genom den skickliga omvandlingen på 1970-talet från en hemelektronikkoncern till en av världens mest avancerade producenter av halvledare och kommunikationsutrustning.

Men det är inte bara personalen som tjänat på vinststämningen och kursuppgång. Bob Galvin själv är fortfarande storägare med sina sju procent.

Förnyelse

Bob Galvin startade projekt "förnyelse", en intensifiering av ett tidigare kvalitetsprogram och ryckte personalen med sig i en väldig kostnadsjakt och produktförnyelse.

Programmet har också inneburit produktion i andra länder med lägre kostnader. Perso-

nalinskränkningarna förblev ganska blygsamma.

Att man lyckades så snabbt jaga kostnader och vända vinstutvecklingen på mindre än ett år vill "motorolans" gärna förklara med att de allra flesta av de anställda är aktieägare i företaget och således känner ett extra ansvar för vinstutvecklingen.

Men det är inte bara personalen som tjänat på vinststämningen och kursuppgång. Bob Galvin själv är fortfarande storägare med sina sju procent.

Japanmästare

På senare tid har Bob Galvin gjort sig känd som en "Japan-ätare", dvs han har gått ut mycket hårt och anklagat Japan och andra sydasiatiska konkurrenter för att sälja med ojusta metoder i USA.

Han har till och med "sponsrat" en stor annonskampanj med detta budskap samt förordat tullmurar. Det är ett klart brott mot hans tidigare filosofi som hårt understrukit frihandeln och den fria konkurrensen.

Tack vare den hårda pressen från asiater på hemmamarknaden tvingas Motorola förläggare alltmer tillverkning och försäljning utomlands. Det är inte uteslutet att halva koncernens personal finns utomlands 1990, mot idag 35 procent.

I takt med att den stora uppbyggnadsperioden inom mobiltelefonin så småningom ebbar ut i USA kommer säkerligen Motorolas och Ericssons vägar att korsas allt oftare på allt fler platser i världen.

Mats Hallvarsson
Korrespondent i New York för tidningen "Affärsvärlden"

Motorola är en mäktig amerikanare inte minst på mobiltelefonmarknaden. Företaget är idag ett av USAs största på elektronikmarknaden och en väldig konkurrent till Ericsson. De två företagen har sedan 1983 mötts i praktiskt taget varje anbudsstrid och kamperna har hela tiden varit mycket jämna.

Foto: LASSE HEDBERG

Motionsidrott med Ericsson i 90 år

Att det redan i slutet av förra århundradet förekom viss organiserad (näja) motionsverksamhet inom Ericsson finns det faktiskt bildbevis på. Från 1896 finns en bevarad bild tagen vid Djurgårdsbrunnns värds hus, dit ett antal spänstiga LM:are brukade förlägga sina velocipedutflyter på söndagarna. Mera tveksamt är det dock huruvida dessa utflykter kan tas som bevis på ett spirande motions- eller idrottsintresse hos deltagarna. Kanske var det punschens lockande mest...

och ungefär samtidigt kunde man på Östermalms idrottsplats iakttä svettdrypande och vid kroppsrörelser tydligt ovana LM-tjänstemän utföra vad som åtminstone vid en första anblick företedde vissa likheter med gymnastiska rörelser.

Historisk händelse

Därtill om inte precis tvingade så i varje fall förledda av hurtiga personer i chefsställning. (Idrotten förbrödrar heter det ju, men det här utspelade sig alltså långt innan den järva tanken ens var tänkt att låta arbetare och tjänstemän idrotta eller motionera tillsammans.

En klart lysande stjärna återfanns så gott som alltid i LM-gänget på Östermalms IP. Han hette - och heter fortfarande - Uno Jehler och skulle några år senare återfinnas bland de pionjärer som bildade Ericsson-företagens idrottsförbund(EIF), eller LME-företagens sportförening som det ursprungliga namnet löd. Det var den 3 maj 1937 som denna historiska händelse ägde rum. Faktiskt på initiativ av Sällskapet LME, som vid sidan av de numera traditionella vär- och höstbalerna en gång i tiden också stod som arrangör av di-



KCM i terränglöpning 1979. På bilden ses starten i LM-loppet, arrangör EIS/BO.

Jubileum firas med budkarle

Ericssonföretagens Idrottsförbund firar 50-årsjubileum i år. Kulmen i firandet blir Ericsson-Budkarven under vecka 20 1987. Den kommer att genomkorsa stora delar av vårt land med start i Danmark, Finland och Sverige. Budkarven kommer att föras fram under mottoet MOTION - GEMENSKAP - FRAMGÅNG. Aktiviteter kommer att genomföras på samtliga fabriksenheter där budkarven passerar under arbetsdagar. Dessutom kommer på vissa ställen större motionsarrangemang att ordnas på allmänna platser. Dessa orter är i bifogade tidschema markerade med *).

Ericsson har idag 72 000 anställda varav 38 000 i Sverige spridda över 71 orter. Vi har inom motionsidrotten 48 idrottsklubbar spridda över hela landet från Luleå i norr till Malmö i söder, dessutom en klubb i Köpenhamn och en i Helsingfors. Budkarven är dels att rikta ett budskap till Ericssons ledning och dels att göra propaganda för motion, främst inom Ericsson. Det centrala inom vårt idrottsförbunds verksamhet är just att stötta och främja motionsidrotten och att stärka samhörighetskänslan inom och mellan de olika Ericssonföretagen.

verse idrottstävlingar för koncernens tjänstemän.

Facklig konflikt

I interimstyrelsens verksamhetsberättelse redovisas 686 betalande medlemmar från sju Ericsson-företag - LME, Alpha, Älvsjö kabel, Radiobolaget, Sieverts kabelverk, Electromekano och Electro-Skandia. Moderbolagets anslag var på 1 635 kronor, vilket i dagens penningvärde motsvarar närmare 24 000 kronor. Som jämförelse kan nämnas att motsvarande anslag 1986 var 875 000 kronor, men å andra sidan har ju också verksamheten växt betydligt. Inte bara i omfattning utan också rent geografiskt.

Men tillbaka till slutet av 30-talet. Den nyfödde betraktades på sina håll med stor misstänksamhet. Exempelvis inom verkstadsklubben på HF, där man på allvar hävdade att sportföreningen hade bildats för att ta bort intresset för fackliga frågor. En inställning som i korpidrottens barndom faktiskt inte var så ovanlig, men som dessbättre kommit att ersättas av både förståelse och positivt intresse.

Som nybliven ordförande ställdes Nils Hagman inför den länga ifrånan lätta uppgiften att försöka få HF:s verkstadsklubb på andra och bättre tankar. Så småningom klarades missförstånden upp. Det hela slutade med att Emil Karlsson, verkstadsklubbens ordförande, tog på sig uppgiften som ordförande i den idrottsklubb som 1940 bildades för alla (observera alla, tjänstemän som arbetare!) intresserade medarbetare på moderbolaget.

Sälja lotter

Fullt lika enkelt var det inte att komma åt den i grunden



91 år gammal är denna bild, från 1896 med andra ord. Den togs utanför Djurgårdsbrunnns Vårds hus som på den tiden var ett populärt utflyktsmål för velocipedmotionerande LM:are.

mycket negativa inställning till kombinationen arbete-idrott som återfanns hos många chefer, kanske framför allt bland arbetsledare och förmän men också på högre nivå. Den tog det betydligt längre tid att förändra. Ledighet för att delta i någon tävling eller en paus i arbetet för välbefinnande avslappningsgymnastik var inte att tänka på - inte ens något så oskyldigt som att störa arbetskamraterna genom att gå omkring och sälja lotter gick för sig.

Förändringens vindar

Men förändringens vindar skulle dessbättre komma att blåsa även här. Dagsläget är väl närmast att företagsledningen i allmänhet ser på en

satsning på företagsidrotten som en investering bland andra i personalvård och förebyggande hälsovård. Som en följd därav har de flesta större företag numera också särskilt anställda personer, vilka på hel- eller deltid sysslar med idrotts- och andra fritidsfrågor. Ericsson är ett av dem och har så varit ända sen 1946, då Kurt Wahlberg blev koncernens första idrottsledare, eller idrottskonsulent som de numera heter. Något av ett "idrottsligt genombrott" kom emellertid redan något år tidigare, då Bertil "BA" Andersson på reklamområden, ledamot av förbundsstyrelsen och en sann idrottsvän i största allmänhet, fick ledningens tillstånd att ägna en del av sin arbetstid åt idrottsfrågor.



Jubileumstexter: Käbe Lidén

Koncernmästerskapen är en av grundstenarna i förbundets verksamhet. Det första KCM:et anordnades 1938 re'n, i fotboll och friidrott för övrigt. Bara på några år växte mästerskapen i dessa grenar - och andra som tillkom - till något av folkfester. (Många roliga händelser skulle kunna berättas från svunna år, men just här och nu måste vi på grund av platsbrist dessvärre avstå. Den som känner för att låta sig underhållas av en verklig expert på ämnet rekommenderas i stället ta kontakt med Henry Forsberg, koncernens idrottsledare under 30 år från 1948 till 1978.)

KCM i 16 grenar
Numera anordnas KCM i sammanlagt 16 grenar under en tvåårsperiod. Folkfesterna, lekfullheten och glädjen över att få vara med, har bitvis ersatts av en hel del allvar, prestationskrav och resultat tänkande. Många anser naturligtvis en sådan utveckling vara av ondo, men behöver av det skälet ändå inte känna sig utanför. EIF har nämligen mycket att erbjuda också dem som helt sätter sig över detta med resultat och prestationer och mera är inriktade på att hålla igång för det egna välbefinnandets skull. Den andra grundstenen i verksamheten är nämligen just motionskampanjer och andra arrangemang så att säga på bredden. De är till skillnad från KCM för koncernens medarbetare och pensionärer även öppna för familjemedlemmar.

'Vi har en viktig funktion att fylla'

Samtidigt som Ericsson-företagens idrottsförbund firar sitt 50-årsjubileum kan, om han så vill, Yngve Oretun, fira 10-årsjubileum som förbundets ordförande. 1977 tog han över efter Lennart Nordström och på den vägen är det. I samband med årsmötet den 21 mars förra året gick han in på sin sjätte tvåårsperiod som EIF-bas och det lär säkert bli fler...

Det fanns flera skäl till att Yngve Oretun kände för och accepterade uppgiften att leda EIF:s verksamhet. Det enligt honom själv viktigaste var - och är fortfarande - att han anser den verksamhet som förbundet organiserar vara så viktig.

Inte bara för de medarbetare som i en eller annan form deltar, säger han, utan också för koncernen som sådan. Jag tror nämligen på sambandet mellan en organiserad motions- och idrottsverksamhet, som skapar samhörighet och kamratskap och dessutom gör att utövarna blir friskare och mår bättre, och gör bra arbetsprestationer. Ett rent personligt skäl var att jag fått ut så mycket av idrotten under mina aktiva år, att det kändes riktigt och rätt att försöka ge något tillbaka.

I sitt dagliga värv är Yngve Oretun kvalitetschef på Ericsson Radios division för datorsystem i Kista. Som information för alla dem som inte vet något om hans idrottsliga bakgrund bör här inflikas, att han i yngre år var en lovande bandedyspelare som med större träningsflit förmodligen hade gått betydligt längre än till division

Samtidigt som EIF jubilerar kan Yngve Oretun fira 10-årsjubileum som förbundets ordförande.



II. Fotboll och handboll är andra lagidrotter som han prövat på och som jämte hockeybockey också gjort honom till lycklig innehavare av ett flertal KCM-plaketter (KCM-koncernmästerskap).

Två vägar

Att den verksamhet som EIF organiserar har till syfte att främja motionsidrotten samt att stärka samhörighetskänslan inom och mellan Ericsson-företagen torde redan ha framgått. Det står också inskrivet som den första av två punkter under rubriken "Ändamål" i stadgarna. (Den andra som i detta sammanhang är av mindre betydelse, slår fast förbundets roll som förmedlare mellan ingående klubbar och företagsledningen när det gäller den ekonomiska sidan av verksamheten.) Ett stort problem har EIF gemensamt med idrottsrörelsen i övrigt och det är ledarbristen.

Det finns en hel del jag i andra lagidrotter som han prövat på och som jämte hockeybockey också gjort honom till lycklig innehavare av ett flertal KCM-plaketter (KCM-koncernmästerskap).

Men mest av allt önskar jag att alla som jobbar inom Ericsson, som känner för detta med idrott och motion och tror sig om att kunna göra en ledarinsats, ska göra slag i saken och ta kontakt med idrottsklubben på platsen. De kommer inte att rikeligen belönas med pengar eller liknande förmåner, men däremot vägar jag utlova ett rikare och intressantare liv. Eller som någon klok person har sagt: Det man osjälviskt gör för andra, det mår man också själv väldigt bra av.

Norra linjen	Ansvarig klubb	Lördag	870516	08.00 Uppsala 15.00 Kista*) 19.00 Grand hotell
Måndag 870511	Erisoft/Luleå	Måndag 870511	06.30 Kungälv 09.00 V:a Frölunda 10.00 Mölndal 15.00 Borås*)	
Tisdag 870512	Erisoft/Skellefteå ECA/Piteå	Tisdag 870512	08.00 Borås 10.00 Ulricehamn 13.00 Jönköping 15.00 Gränna	
Onsdag 870513	Söderhamn ENS/Sundsvall	Onsdag 870513	07.00 Gränna 11.00 Ödesjö 14.00 Mjölby 17.00 Linköping*)	
Torsdag 870514	Östersund		07.30 Töcksfors 10.15 Ärjärg 15.00 Grums 17.30 Karlstad	
		Torsdag 870514	07.00 Linköping 10.00 Motala 13.00 Askersund	

ENS/Stockholm ERA/Stockholm	15.30 Kumla 18.00 Örebro	ERA/Kumla	19.00 Vajle 21.00 Svängsta	EIS/Svängsta
Ansvarig klubb	07.00 Karlstad 11.00 Kristinehamn 13.00 Karlskoga 16.00 Örebro	Karlstad Programatic/Karlstad ERA/Örebro ERA/Kumla	Tisdag 870512	08.00 Svängsta 10.00 Trensrum 12.30 Ronneby 16.00 Karlskrona*) EIS/Svängsta EIS/Bräkne-Hoby EIS/Karlskrona
ECA/Kungälv ENS/V:a Frölunda ERA/Mölndal	Fredag 870515	07.30 Örebro 10.45 Arboga 15.00 Västerås	Onsdag 870513	07.00 Karlskrona 13.00 Kalmar 18.00 Oskarshamn EIS/Karlskrona RIFA/Kalmar
ERA/Borås	Lördag 870516	05.30 Västerås 08.30 Enköping 11.30 Kungälv 13.00 Jakobsberg 14.00 Sundbyberg 15.00 Kista*) 19.00 Grand hotell	Torsdag 870514	07.00 Oskarshamn 10.30 Västervik 14.00 Ätvidaberg 18.00 Norrköping*) Visby Facit/Ätvidaberg NG/Norrköping
Rifa/Gränna	*) större motionsarrangemang på allmän plats.		Fredag 870515	09.00 Norrköping 12.30 Katrineholm 16.00 Gnesta 18.00 Södertälje 19.00 Värsta IN/Norrköping Katrineholm EIS/Bollmora
TVAB/Töcksfors Karlstad Programatic/Karlstad	Södra linjen Söndag 870510	16.00 Köpenhamn*) 20.00 Malmö	Lördag 870516	09.00 Värsta 11.00 Kungens kurva 12.00 Liljeholmen 15.00 Kista*) 19.00 Grand hotell CL/Huddinge ENR/Västberga HF/Stockholm RIFA/Kista *) större motionsarrangemang på allmän plats.
EIS/Linköping	Måndag 870511	07.15 Malmö 09.00 Lund*) 13.00 Hörby 15.30 Kristianstad		

RUNDGÅNG

Grekisk minister på besök

Den grekiske kommunikationsministern Costas Badouvas tillsammans med bland annat generaldirektören för landets järnvägar Andreas Lambriopoulos har under april gästade det svenska kommunikationsdepartementet. Utöver detta gjordes studiebesök hos ASEA, SAS, SL och Ericsson.

Carl-Henrik Ström hos koncernstab Marknadskoordinering berättade om Ericssonkoncernen i ord och bild. Vid visningen av våra produkter och system intresserade speciellt mobiltelefonin. Ett samtal med Aten utväxlades, som ytterligare för-

stärkte gästernas positiva känsla för mediet.

Ett av Ericsson Signal Systems trumfkort är det automatiska tågkontrollsystemet ATC. Och det demonstrerades i högsta grad praktiskt; på ett enbart för den grekiska delegationen insatt tågsätt mellan Älvsjö och Stockholm kunde man handgripligt testa systemets förnämliga funktionsduglighet.

Bilden visar kommunikationsministern med en bärbar telefonapparat presenterad av Göran Nordlundh från Ericsson Radio Systems.



Hemming Johanssons Kamrathjälpfond

Hemming Johansson var VD i LM Ericsson under åren 1909-1925. På sin 65-årsdag skänkte han ett belopp att användas till en hjälpfond för tjänstemän inom bolaget. Detta var 1934.

Fonden lämnar tillfällig hjälp åt tjänstemän inom moderbolaget, dvs Telefonaktiebolaget LM Ericsson och Ericsson Telecom, som genom egen eller närmast anhörigs sjukdom eller på annat sätt blivit nödställda. I ömmande fall lämnas hjälp även till sådana tjänstemäns efterlevande.

Bidrag kan även delas ut till tjänstemän i dotterbolag, som bildats genom utbrytning från moderbolaget. En förutsättning är dock, att dessa bolag bidrar till fondens inkomster.

Ordförande i fonden är koncernens tidigare personaldirektör Nils Svensson.

Ansökan om bidrag ur fonden ställs till Gunilla Holtsberg under adress Hemming Johanssons Kamrathjälpfond, 126 25 STOCKHOLM eller internt HF/ETX/S/AC.



Hemming Johansson var VD i LM Ericsson under åren 1909-1925.

Radiosystem invigt i Peking

En order tecknades i oktober förra året värt cirka 14 miljoner kronor på ett landmobilt radiosystem i Peking, som nu har tagits i drift.

Den 6 april invigdes systemet i närvaro av den svenska industridelegation som vid den tidpunkten besökte Kina. Det är Pekings största turistföretag, Beijing Tourist Car Company, som är beställare.

Systemet består av en central radioväxel för 18

kanaler. Till växeln ansluts en trafikledarutrustning (bildskärmsterminaler) och en kontorsväxel för telefontrafik mellan fordon och telenätet.

Anslutna växeln är 20 fasta radiotelefoner utplacerade i Peking och 300 mobila radiostationer i turistföretagets bussar, i taxi och limousiner samt 100 bärbara radiostationer. Fullt utbyggt rymmer systemet omkring 1200 mobila radiostationer.

EIV levererar data till vägverket

Ericsson Information Systems Sverige AB (EIV) har i dagarna skrivit ett kontrakt värt 135 miljoner kronor med statskontoret.

Det avser datautrustning för omkring 1 500 av vägverkets arbetsplatser, som kommer att betjänas av regionala datorer från underleverantören Digital Equipment AB.

Satsningen syftar till en förbättrad trafikantinformation och en utveckling

och effektivisering av väg-hållningen i landet.

Samtidigt med datorsatsningen kommer Ericsson att etablera ett utvecklings- och utbildningscentrum i Borlänge med ett 30-tal anställda. Det ska utveckla vägverkets datasystem och stödja satsningen på en ökad samverkan kring program- och systemutvecklingen inom statsförvaltningen.

Signal- och säkerhetssystem till Australien

Dotterbolaget Ericsson Signal Systems ska installera det datoriserade automatiska tågkontrollsystemet ERICAB 700 på en 60 mil lång stambana i östra Australien. Orderbeloppet är på 60 miljoner kronor.

ERICAB 700 övervakar kontinuerligt tågets rörelser så att hastighets-

begränsningar inte överskrids. Informationen överförs från sändare, (baliser) i spåret till en mikrodator i loket.

Järnvägsförvaltningen i delstaten Queensland har i och med den här ordern gjort ett systemval, vilket ger oss möjligheter till fortsatta leveranser.

Nya patent i koncernen

Förteckningen anger uppfinnarens namn, tjänsteställe samt uppfinningens titel.

Djupsjöbacka Anders (KK/XT/YTB):

Elektrooptisk anslutningsanordning.

Andersson Leif (ÅB/FTS/YF):

Gejdanordning i en skrivare.

Andersson Leif (ÅB/FTS/YF) och Helmfrid Gösta (ÅB/FTS):

Pappersmatningsanordning för en skrivare.

Eriksson Gunnar (ÅL/EUA):

Multiplikatorkrets.

Malmqvist Hans (KI/EIS/ZX):

Databärare i form av ett företrädesvis rektangulärt kort med ett cirkulärt område för tät optisk registrering av data.

Wiklund Ola (BY/EIS/GD):

Låsanordning för kretskort.

Lofter Björn (MÖ/ERA/KROC):

Sätt och anordning för att fastläsa en styrd oscillators signal till en referensoscillators signal.

Andersson Per-Ola (KK/ETX/TT/YVX),

Persson Anders (KK/ETX/TT/YTVC) och

Thylén Lars (KK/ETX/TT/YTBC):

Fiberoptisk interferometer.

Bauer Anders (ÅL/EUA/TGGC):

Förfarande för inställning av ett digitalt utjämnarfilter vid samtidig adaptiv ekoeliminering och adaptiv eliminering av störningar som uppstår genom inter-symbolinterferens samt anordning för genomförande av förfarandet.

Pistolskyttar - se hit!



Årets Koncernmästerskap på pistol kommer att äga rum lördagen den 15 augusti på Grimsta skjutbanor i Stockholm. Träningsskjut och boka redan

nu i din almanacka ditt deltagande!

Arrangör är Ericssons Idrottsförening, Järfälla, pistolsektionen.

Nytt om Namn

Johan Erik Månsson (tidigare tekniska kontoret i Saudi-Arabien) är numera chef för region Mellersta Östern vid koncernstab Marknadskoordinering.

Olle Haag (tidigare Ericsson Communications Ltd i Hong Kong) blir den

1 maj chef för region Östra Asien vid samma stab. Han utnämndes nyligen till överingenjör.

Per Berg (tidigare tekniska kontoret i Oman) har tillträtt befattningen som chef för det tekniska kontoret i Saudi-Arabien.



Johan Erik Månsson



Olle Haag



Per Berg

Ingemar Mjöman (tidigare koncernstab Marknadskoordinering) blir den 1 maj chef för Ericsson Communications Ltd i Hong Kong.

Erik Hult är chef för

sektorn Information och stödsystem TI inom Ericsson Telecom.

Birger Ekstrand är chef för avdelningen Produktinformation TI/B.



Ingemar Mjöman



Erik Hult



Birger Ekstrand

Eva Salomonsson är chef för avdelningen Konstruktionsstödsystem-och programvara TI/D.

Nils Westerberg är chef för avdelningen Databe-

handling TI/N.

Gunnar Bjurel är chef för avdelningen Abonnementsprodukter TT/S. (Avdelningen TX/T har överförts till TT-sektorn.)



Eva Salomonsson



Nils Westerberg



Gunnar Bjurel

Tommy Svensson är chef för avdelningen Linjekretsar TT/Z. (Avdelningen TX/Z har överförts till TT-sektorn.)

Jan Erik Andersson är både projektledare för

Systemstudier TX/E och chef för avdelningen Grundsystemkonstruktion TX/K.

Lars Mattsson är chef för avdelningen Produkt-service TX/P.



Tommy Svensson



Jan Erik Andersson



Lars Mattsson

Bernt Bergström har tillträtt den vakanta befattningen som chef för avdelningen TX/J, dvs Systemkonstruktion-drift-

underhåll- och telefoni-system.

Mark Broms har utsetts som chef för den nybildade sektorstaben TT/T.



Bernt Bergström



Mark Broms

RUNDGÅNG

Dotterbolaget Intelsa nu helägt

Vårt dotterbolag Industrias de Telecomunicación (Intelsa) i Spanien har i dagarna blivit helägt genom köp av det spanska televerket Telefonica 51-procentiga aktieinnehav i bolaget.

Anledningen till försäljningen är att Telefonica sedan en tid tillbaka drar

ned sin industriverksamhet för att koncentrera sig på driftverksamhet inom telekommunikationsområdet.

Intelsa omsätter ungefär 800 miljoner svenska kronor. Vinsten förra året låg kring 70 miljoner. Antalet anställda är drygt 2 400.

VD-byte hos Ericsson Informations Sverigebolag

Den 1 maj tillträder Gert Schyborger posten som VD i Ericsson Information Systems Sverige AB (EIV) efter Stefan Lindholm, som blir VD i Ericsson Information Systems Ltd (EIG) i England. Han efterträder John Bunce, som lämnar Ericssonkoncernen.

Gert Schyborger, 46 år, kommer från Unisys, där han varit VD sedan bola-

get bildades förra året genom sammanslagning av Burroughs och Sperry.



AXE-satsningen i USA börjar bära frukt

Investeringarna i USA på mycket stora belopp för att anpassa AXE-systemet till amerikansk standard börjar bära frukt.

I konkurrens med samtliga stora teleföretag aktiva på den nordamerikanska marknaden, däribland hårt satsande tyska Siemens, AT&T och kanadensiska Northern Telecom, har vi tagit hem en order på drygt 100 miljoner kronor från US WEST, ett av de sju Bellbolagen.

Det är över femtio äldre elektromekaniska telefonväxlar i staten Idaho som under en fyraårsperiod ska bytas ut mot mo-

dern digital AXE-utrustning. Den första stationen ska vara i drift före årsskiftet.

Utrustningen ska användas av Mountain Bell, en av US WESTs tre telefonförvaltningar. Kontraktet är det tredje med US WEST-enheter avseende digitala telefonstationer.

Peter Thomas, VD i dotterbolaget Ericsson North America:

– Idaho-kontraktet, vårt största med US WEST, är en viktig milstolpe i vår strävan att leverera lokala telefonstationer till Bellbolagen, vilket vi målmedvetet arbetat för under en längre tid.

Aktieäggande anställda

Årets bolagsstämma äger rum i Berwaldhallen, Strandvägen 69, Stockholm, tisdagen den 19 maj kl 17.00.

Anställd som är aktieägare, och som önskar delta i bolagsstämman, skall vara införd i den av VPC förda aktieboken senast den 8 maj 1987. Aktieägare, som genom banks notariatavdelning eller enskild fondhandlare låtit förvaltarregistrera sina aktier, måste tillfälligt inregistrera aktierna i eget namn för att ha rätt att delta i stämman.

Omregistreringen måste vara verkställd senast den 8 maj 1987.

För rätt att delta i bolagsstämman fordras, förutom den ovan angivna registreringen i aktieboken, att anmälan om deltagande i stämman görs till bolagets huvudkontor senast kl 16.00 torsdagen den 14 maj 1987.

Anmälan kan göras på nedanstående talong, som skickas till HF/DJAS, eller per telefon 08-719 34 44 mellan kl 10.00 och 16.00.

Jag anmäler mig härmed till Bolagsstämman den 19 maj:

	A-aktier	B-aktier
Tjänsteställe		
Namn		
Bostadsadress		
Postadress		
Tel arb		
Tel bost		



KCM i slalom och storslalom i Järvsö med Söderhamnsfabriken som arrangör samlade 120 deltagare bland annat från i sådana här sammanhang ovanliga orter som Katrineholm, Kumla, Gränna och Visby. På pallen ses slalomtoppen med segraren Anders Holm från EDS flankerad av tvåan Tomas Jonsson, ETX/Stockholm och trean Allan Larsen, ETX/Östersund. Mästare i storslalom blev östersundaren David Søhländer.

EDS Mette Lindgren knep titeln i storslalom och Christina Thellberg från ETX/Stockholm i slalom. Hon kom tvåa i storslalom före Maria Johansson, ERA/Kumla. En annan kumlaflicka var ännu duktigare, Karin Wikström, som lade beslag på andraplatsen i slalom med Ragnhild Samuelsen från EDS närmast efter sig.

Säljsuccé för tonvalsapparat

Beställningar på telefoner för hemmabruk har flödat in till Ericsson i Karlstad, men tyvärr har EIS haft svårigheter med leveranserna. Förhoppningen är att vi ska kunna leverera nu beställda telefoner före semestern.

Beställningar och förfrågningar kommer från många enheter inom Sverige. I dagens läge kan Ericsson Telecom Shop (KS/ETX) i Karlstad endast hantera beställningar från medarbetare inom moderbolaget, dvs Ericsson Telecom, koncernstaber och serviceenheter.

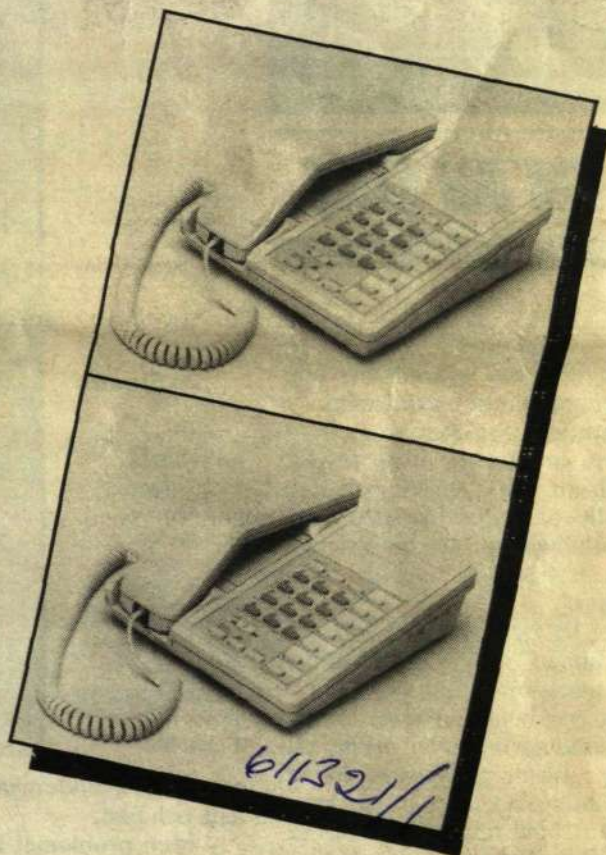
KS/ETX kan även hantera beställningar från andra Ericssonbolag, men när det gäller telefoner vore detta att gå över ån efter vatten, då telefonen är en EIS-produkt och bättre kan beställas direkt från EIS:

Telefonen är en tonvalsapparat ingående i Ericssons nya telefonfamilj med 10 minnesfunktioner. Varje minne kan programmeras med 16 tecken. Kolla med televerket på din ort, att växeln där tar emot tonval!

Apparaten kostar 325 kronor (inklusive moms) och finns i färgerna beige, vit och grafitgrå och är förberedd för väggmontage. Väggkonsol kostar 25 kronor.

Högst fem apparater får köpas per anställd. Betalning sker genom löneavdrag.

Beställning görs från Ericsson Telecom Shop, Östansvindsgränd 7, 652 21 KARLSTAD. Internt KS/ETX/B/IMB. Var beredd på att leveransen dröjer. Köpintresset är som sagt mycket stort!



Jag omger mig med några egenhändigt namngivna och beskrivna s k syndrom. Beskrivningen av dessa syndrom fungerar som små karikatyrer av en verklighet som många känner igen.

Ett av mina favoritsyndrom är "In-house-syndromet". Det kan beskrivas med ett par exempel:

1. **Personaladministratör Karlsson** har jobbat på det stora statliga verket i nära femton år. Självt tycker han att han är mogen för en befattning som personalchef på en av de stora enheterna. Men han faller bort i diskussionen. "Han har ju varit här i femton år. Vad vi behöver är en frisk kraft utifrån." Karlsson blir istället kontaktad lite senare av ett stort svenskt exportföretag. "Vi skulle behöva en frisk kraft utifrån som personalchef på ett av våra stora bolag. Du har ju femton års erfarenhet från det statliga verket. Det tycker vi verkar väldigt intressant."

2. **Redaktör Bengtsson** på det stora exportföretaget ska göra en intervju med en av de högre cheferna till en artikel i personaltidningen. Får

kontakt med chefens sekreterare som svarar. "Inom tio dagar. Det var kort varsel. Det finns ingen tid förrän tidigast om tre veckor". Nästa dag ringer en "riktig" journalist från Veckans Industri. Han vill boka tid för intervju. Två dagar senare sitter han på chefens rum och gör en intervju i en hel timma med honom.

3. **En större omorganisation** ska genomföras på ett företag. Ledningsgruppen är helt klar över hur denna ska göras. Man är också helt klar över vad som ska sägas till personalen för att förklara bakgrunden till omorganisationen. Men vem ska säga det? Personalen har ju i flera år hört samma chef säga i stort sett samma sak varje gång som några större förändringar ska göras. Man engagerar då en känd organisationskonsult. På en stor "kick-off" där hela personalen är samlad så säger han precis det som chefen själv skulle ha sagt. Nöjda anletsdrag överallt. Även hos chefen.

Alla kan säkert bidra med fler egna små exempel. Grannens gräs är ju alltid grönare!

Underlocknat

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:
Ingall Eriksson, 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 distributionsärenden sköts av respektive personalfunktion.

En "optisk världskändis"

– Lars Thylén är redan världsberömd, men det må vara förlåtet om ni inte hört namnet förut. I den än så länge lilla världen av forskning kring "optisk switching" nämns den 40-årige Ericsson-ingenjören med stor respekt.



EN AV OSS

"Optisk switching" är ett forskningsområde som bjuder på hisnande visioner för telekommunikationsindustrins framtid. Det räcker med att bara en del av dessa infrias, och att Lars Thylén och hans kollegor håller de uppnådda ställningarna, så kan Ericsson se framtiden an med gott hopp.

– Vi träffade Lars när han "tränade" inför ett anförande i Indianapolis i Indiana i USA. Där var hela den amerikanska teleindustrin samlad ett par dagar i mitten på februari för utställningar och symposier kring branschens teknik och framtid.

Som chef för en forsknings- och utvecklingsgrupp på fem personer – kallad Integrated Optics och Photonic Switching – inom Ericsson Telecom har han lyckats konstruera prototyper för optiska växlar med en kapacitet som lämnat både japaner och amerikaner bakom.

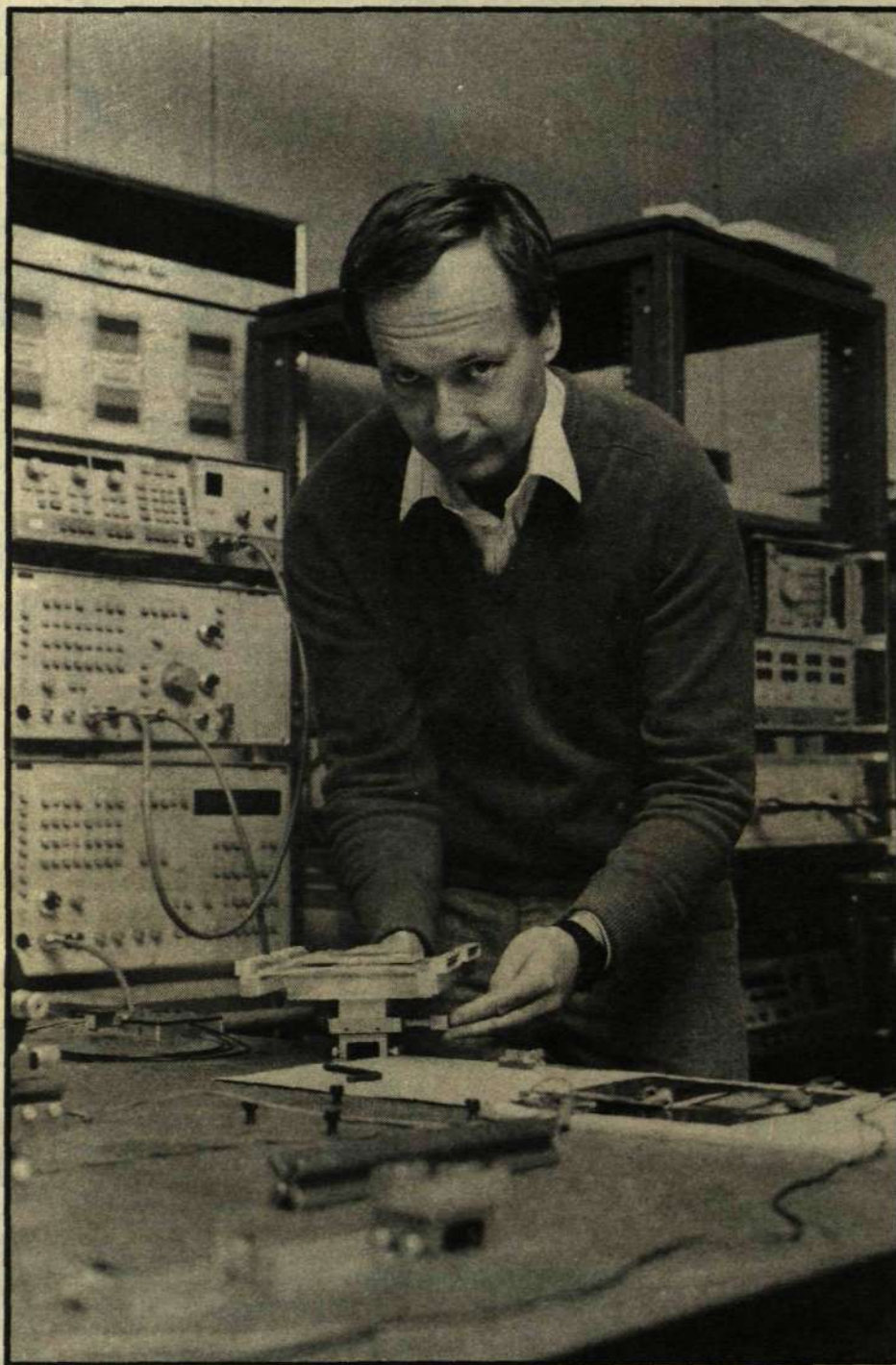
Optisk växel

En optisk växel är vad världens data- och teleindustri går och drömmer om. Dagens AXE-växel växlar elektroniska signaler som "bär" ljud, data och bild från person till person. I framtiden kommer kanske växeln att genomströmmas av många gånger snabbare ljussignaler som "bärare" av meddelanden.

– Detta görs ju redan i sk fiberkablar, berättar Lars Thylén. De optiska fiberkablar har inneburit en dramatisk utveckling av snabbare, säkrare

Foto:
Bo Binette

Lars Thylén är en världsberömd ingenjör på Ericsson. Han är chef för en forsknings- och utvecklingsgrupp som har lyckats konstruera en prototyp för optiska växlar med hög kapacitet.



och klarare sändningar av ljud, data och bild.

– Men problemet är att när dessa ljussignaler når en växel måste de omvandlas till elektroniska signaler därför att växlar är elektroniska. Vad vi drömmer om är ett helt optiskt system där även växeln är optisk och processar ljussignaler. Fiberkabelnäten lovar så oerhört mycket snabbare sändningar av stora datamängder att elektroniken i växlar hotar att bli falskhalsar.

Lars Thylén var i Indianapolis en av tre talare i ämnet. Han kunde då berätta att Ericsson lyckats skapa ett "chips", ett integrerat kretskort med åtta ingående och åtta utgående kanaler. Det ger 64 olika optiska växelalternativ på ett kort, stort som en tumnagel.

Världsrekord

Det är naturligtvis ingenting jämfört med dagens elektroniska kretskort. Men när den-

na nyhet släpptes förra året var Ericsson-konstruktionen världsrekord. Det mest avancerade amerikanska forskningscentret hade då bara kort med 4x4 växelalternativ.

Lars Thylén och hans kollegor inom Ericssons forskningsgrupp hamnade plötsligt i tidningar och nämndes med djup respekt av de andra specialister i världen runt i intervjuer och forskningspublikationer.

Men en sådan uppmärksamhet ligger knappast för den lågmälda doktorn i optisk signalbehandling.

I Indianapolis tittade vi på en bandupptagning av det tal han hade tränat inför anförandet. Den amerikanske "lära- ren" i anföringsteknik ville att Lars skulle vara mera "uppknäppt, ledig och amerikansk" i sitt framförande.

Själv bekymrar sig Lars oftast mest om innehållet i talet: kommer publiken att förstå det mycket tekniska budskapet?

– Det är enormt kompli-

cerade saker inblandade i optisk switching, berättar han. I teorin har vi nog löst de svåraste sakerna. Men att sedan omsätta detta i praktiken till fungerande växelement är mycket svårt.

– Inom optiken är ofta material ett stort problem och det är sådana begränsningar vi arbetar mycket med just nu. Men vi har ju avancerat hela tiden och kommer säkert att fortsätta så.

Gästföreläsare

Lars Thylén har just avslutat ett år som gästföreläsare vid Berkeley-universitet i Kalifornien, en stor ära i hans kretsar. Det gäller också de sex veckor han just nu tillbringar vid det berömda Optic Science Center i Tucson i Arizona.

Det är svårt att få Lars att utbrista i några av de himlastormande visioner som en del av hans amerikanska kollegor glatt sprider i amerikansk press.

Där har man kunnat läsa om hur optiken skulle kunna revolutionera hela informationssektorn. Forskare på det berömda Bell Laboratories i USA har t ex antytt att man skulle kunna ha prototyp till en optisk dator redan 1990. Den skulle kunna hantera enormt mycket större datamängder än idag och mycket snabbare. En del drömmer om datorer som är tusentals, ja miljontals, gånger snabbare med optisk teknik.

Försiktig utveckling

Lars tror på en mera försiktig utveckling.

– Jag ser snarare de närmaste stegen som en blandning mellan optik och elektronik. Någon stor kommersiell tillämpning är knappast sannolikt de närmaste tio åren. Men många har redan hört av sig till Ericsson. Man är intresserade av att eventuellt köpa optiska kretsar för experimentellt bruk.

– Det visar att vi ligger långt framme. Vi är nog så bra som någon annan. Amerikanerna sacker kanske en smula just nu medan japanerna satsar hårt.

Men hur är det möjligt att Ericsson kan tävla med de allra främsta och rikaste forskningsinstitutionerna i USA och Japan på detta högtintressanta och viktiga framtidsområde?

– Vi har naturligtvis inte bredden i deras forskning. Det räcker inte våra resurser till. Vi har istället koncentrerat oss och lyckats skaffa oss en ledande ställning på det vi tycker är viktigast. **Mats Hallvarsson**