

## EN AV OSS

**Möt Erik, 66  
en äkta  
nätbyggare**

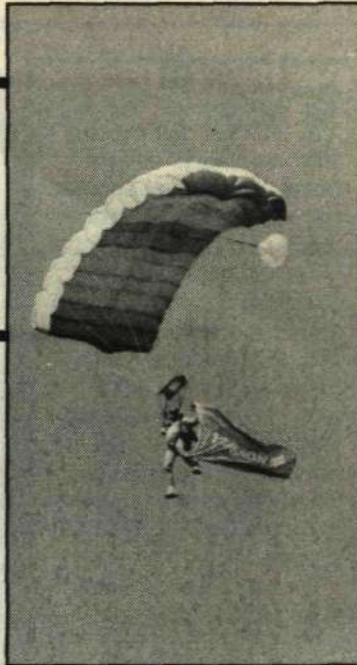
SISTA SIDAN



**Rapport från  
Executive  
Meeting** SIDAN 16-17

**Hyllning  
från  
ovan**

SIDAN 18



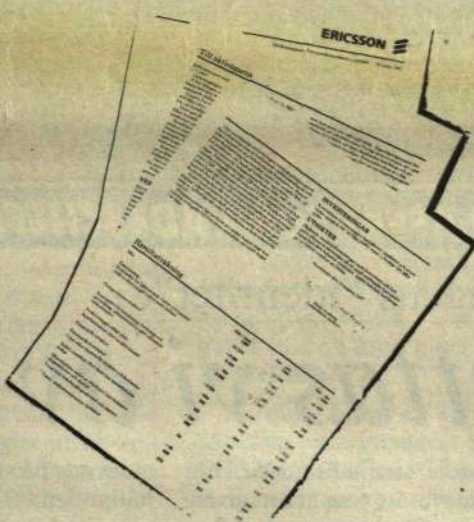
# Kontakten

ERICSSON

TIDNING FÖR ANSTÄLLDA INOM ERICSSON

NUMMER 6 september 1987 Årgång 48

**''Ett tufft mål —  
men vi klarar det!''**



Koncernchefen Björn Svedberg går rakt på sak i ledaren på sidan två: årets första sex månader har i vissa avseenden varit en besvikelse.

Samtidigt konstaterar han att det blir ett tufft mål att nå prognosen som talar om ett bättre resultat andra halvåret jämfört med det första:

— Det kräver en stor kraftanstängning av samtliga medarbetare inom koncernen. Men jag känner mig övertygad om att vi kommer att klara det.

Hans övertygelse grundar sig på flera tecken. Svedberg räknar bl a med att pågående projekt, precis som föregående år, ska ge full effekt under andra halvåret då vi har stora utleveranser. Dessutom konstaterar han att prioriteringen på "ökad affärsmässighet" är på väg att ge resultat.

SIDAN 2 • 4-7 • 8 • 13 • 14

## SAMARBETE ERICSSON—IBM INOM PUBLIK TELEKOMMUNIKATION

— Framtidens moderna telenät kommer att ha centrala punkter, så kallade "feature nodes", där telekommunikationstekniken och datatekniken möts. Ericsson och IBM kan tillsammans erbjuda marknaden mycket slagkraftiga lösningar inom detta område, säger Björn Svedberg i en kommentar till det samarbetsavtal som Ericsson och IBM nyligen presenterade.

Avtalet innebär att vi tillsammans med IBM ska utvärdera kombinationen av våra respektive specialområden för att därigenom få fram nya eller förbättrade tjänster till abonnenter i de publika telenäten. Genom centrala kombinerade lösningar kan kostnadsänkningar också uppnås.

Avtalet blev mycket uppmärksammat såväl i svensk som internationell press, eftersom det är det första i sitt slag. Dagens Industri gjorde jämförelsen med turbo-funktionen. John Meurling, ansvarig för affärsstrategi vid Ericsson Telecom och huvudförhandlare med IBM i detta ärende, framhöll i dagspressintervjuer att nyttan av avtalet måste ses på lång sikt.

Samma uppfattning framfördes av en finansanalytiker, som citerades i Wall Street Journal: "Det är positivt, men förmodligen ett långsiktigt projekt för båda parter".

En annan analytiker i London sa till samma tidning: "Avtalet kommer att stärka Ericsson genom att tvinga företaget att utveckla ett nytt område."

KONVERTIBLA FÖRLAGSBEVIS  
**Bli Deltagare**  
ERICSSON 1987

FYRA SIDOR OM  
VÅRA KONVERTIBLER

SIDAN 9-12

**Undersökning avslöjar svenskens syn på oss**

SIDAN 2

## HALVÅRSBOKSLUT 1987

## Siffrorna i sammandrag

**T**otalt sett har årets första sex månader i vissa avseenden varit en besvikelse. Många enheter har levt upp till sina planer men vi har också råkat ut för en del missräkningar. Det gäller främst kabelsidan i USA och de effekter som rörelsekapitalutvecklingen i Mexico med påföljande omräkningsdifferenser har förorsakat. Dessutom har vi haft problem med höga kostnader inom vissa projekt på försvarssidan.

Men trots att resultatet som helhet är svagt finns det ändå en hel del positivt att peka på. Publik telekommunikation har haft en relativt god ordergång i vissa länder. Informations-system har inom sin data-division och sin kommunikationssystemdivision kraftigt ökat sin ordergång. Åtgärdsprogrammen inom Informationssystem och Publik telekommunikation, som vi presenterade vid förra årets sexmånadersrapport, går enligt plan. Dessutom har vi med god marginal följt våra planer på AXE-sidan i USA. Dessa positiva inslag i sexmånadersrapporten bådår gott för framtiden.

**V**issa av de order som har tagits kan tas som ett tecken på att prioriteringen av ökad AFFÄRS-MÄSSIGHET är på väg att ge resultat. Jag räknar också med att de satsningar som gjorts på nya produkter inom Radiokommunikation ska resultera i goda order vid kommande produktlanseringar.

Det är andra året som vi har KAPITALHANTERING som ett prioriterat projekt. Vi förstärkte vår finansiella ställning kraftigt under slutet på föregående år. Jag är inte helt nöjd med utvecklingen under första halvåret i år, men jag räknar med att pågående projekt liksom föregående år ska ge full effekt under det andra halvåret då vi har stora utleveranser.

**V**i har lämnat en prognos för helåret som pekar på att vi ska nå ett bättre resultat andra halvåret än första halvåret. Detta bör kunna resultera i en förbättrad avkastning på sysselsatt kapital. Det är fortfarande ett tufft mål. Det kräver en stor kraftanstängning av samtliga medarbetare inom koncernen. Men jag känner mig övertygad om att vi kommer att klara av det. Det finns god potential till förbättringar inom samtliga affärsområden!

*Björn Svedberg*

Björn Svedberg  
Koncernchef

□ □ Faktureringen under perioden uppgick till 14 715 Mkr (15 186 Mkr motsvarade period 1986)

Orderingången uppgick till 15 218 Mkr (16 059).

Utvecklingen av ordergång och fakturering jämfört med första halvåret föregående år har påverkats negativt av sjunkande dollarkurs samt avyttring av vissa verksamheter.

Vinsten före bokslutsdispositioner och skatter uppgick till 409 Mkr (461), varav 275 Mkr (163) utgör realisationsvinster vid försäljning av aktier och anläggningstillgångar.

□ □ Vinst per aktie efter betalda skatter var 6,32 kr (7,63). Efter betalda och beräknade latent skatter på bokslutsdispositioner uppgick vinsten per aktie till 8,57 kr (6,62).

□ □ Resultatet efter avskrivningar minskade med 6 procent jämfört med föregående år. Orsaken var främst en kraftig försämring av telekabelmarknaden i USA, introduktionskostnader för nya produkter inom Radiokommunikation samt höga projektkostnader inom Försvarsprodukter. Informationssystem förbättrade resultatet något.

□ □ Koncernens finansnetto påverkades starkt av utvecklingen i det mexikanska dotterbolaget. Räntenettet förbättrades däremot kraftigt.

Den ekonomiska situationen i Brasilien har haft en negativ inverkan på koncernens resultatutveckling.

□ □ Avkastningen på syssel-

satt kapital förbättrades något genom effektivare kapitalhantering.

□ □ Pågående stukturförändringar inom koncernen och fort-

satta offensiva satsningar på ett antal marknader har under första halvåret belastat resultatet. Andra halvåret förväntas ge ett bättre resultat än första.

## Koncernens utveckling i sammandrag

	Jan—Juni 1987	Jan—Juni 1986	Juli—dec 1986
Fakturering, Mkr	14 715	15 186	16 458
Ordergång, Mkr	15 218	16 059	16 735
Orderbestånd vid periodens slut, Mkr	23 717	24 257	23 625
Vinst före bokslutsdispositioner och skatter, Mkr	409	461	450
Vinst efter skatteutgifter, 1) Mkr	241	291	278
Vinst efter skatteutgifter och beräknade latent skatter på bokslutsdispositioner, Mkr	327	253	401
Antal aktier, miljoner	38	38	38
Vinst per aktie efter skatteutgifter, kronor	6,32	7,63	7,33
Vinst per aktie efter skatteutgifter och beräknade latent skatter på bokslutsdispositioner, kronor	8,57	6,62	10,59

1) Periodens andel av för helåret beräknade skatteutgifter.

## Fakturering per affärsområde, MKR

	Jan—Juni 1987	Jan—Juni 1986	Juli—dec 1986
Publik Telekommunikation	5 582	5 255	6 251
Informationssystem	4 377	4 709	4 862
Kabel	1 674	2 123	1 710
Försvasprodukter	1 484	1 323	1 677
Radiokommunikation	1 217	1 305	1 447
Nätbyggen	1 031	1 033	1 302
Komponenter	849	791	718
Övrig verksamhet	297	336	316
Avgår intern fakturering	-1 796	-1 689	-1 825
	14 715	15 186	16 458

## KOMMENTARER FRÅN AFFÄRSOMRÅDESCHEFERNA SIDORNA 4—8 13—14

IMU undersöker företagets "identitet":

## Så uppfattas vi av svenskarna

**51% av svenska folket känner till Ericsson ganska eller mycket väl. Men hela 75% av svenska folket har en huvudsakligen positiv inställning till Ericsson. Det betyder alltså att Ericsson har en image/ett anseende som ligger betydligt över själva kunskapen om företaget.**

**Dessa fakta och många andra kan man få från en rapport som IMU — Institutet för marknadsundersökningar — publicerade under försommaren.**

Det Dagens Nyheter-ägda IMU gör sedan 1983 undersökningar av Corporate Image (företagsidentitet). Hittills har sex undersökningar genomförts. Den senaste presenterades i juni i år. Den här gången har man undersökt 31 olika företag bland vilka kan nämnas Volvo, Ericsson, Televerket och Bofors.

I första steget mäter man kunskapen om företaget, övergripande attityd till företaget och ett stort antal detaljattityder t ex inställning till företagets produkter, företagets information,

företagets samhällsansvar, hur man uppfattas som arbetsgivare och även i förekommande fall en kunskapsmätning av företags-symbol.

I andra steget mäter man vilken bransch man befinner sig i, vilka produkter eller tjänster man förknippas med, intresset för det verksamhetsområde man arbetar inom, liksom företagets allmänna struktur med

avseende på storlek och ägarförhållanden.

## Över och under

IMU har gjort 1010 intervjuer fördelat på hälften män och hälften kvinnor. Dessa 1010 har i sin tur plockats från en mängd delgrupper t ex åldersgrupper, utbildningsgrupper och intressegupper/inflytandegrupper.

På så sätt kan man alltså få fram vilka kategorier som känner till mest om företagen och vilka kategorier som präglar tyckandet om företaget.

Man betraktar det som logiskt att ett företag har en position i image som stämmer väl överens med den kännedom som finns om företaget. Så är det t ex med Scan, AGA, Atlas Copco och IBM. Men det finns flera företag som ligger både under och över kunskapspositionen. De bästa exemplen på sådana som ligger under är Bofors och Domänverket och även Televerket.

Här har Volvo en särklassig ställning. 76% känner till företaget ganska eller mycket väl och hela 87% är i huvudsak positiva till företaget.

## Ericsson nr. 2

Ericsson var det företag bland de undersökta som kom som nummer 2 i den här tabellen. 75% var i huvudsak positiva till företaget trots att "bara" 51% kände till oss väl. Även SKF bedömdes på ett liknande sätt.

Inom Ericsson kan vi alltså dra slutsatsen att svenska folket känner till oss ganska bra och har en mycket positiv attityd till oss.

**VOLVO**

**ERICSSON**

Volvo intar en särklassig ställning. 76% känner till företaget ganska eller mycket väl och hela 87% är positiva till företaget. Ericsson kommer som god tvåa. Visserligen är det "bara" 51% som känner till oss väl, men å andra sidan är i huvudsak 75% positiva till vårt företag.

# Tolv turbulenta månader

Ericssons omvärld har genomgått sina kanske mest turbulenta 12 månader någonsin. Sällan har så många sammanslagningar, samarbeten och omstruktureringar ägt rum under så kort tid.

Förändringstakten inom hela kommunikationsindustrin har ökat ytterligare under 1986, skrev Ericssons VD Björn Svedberg i den senaste årsredovisningen, publicerad i april.

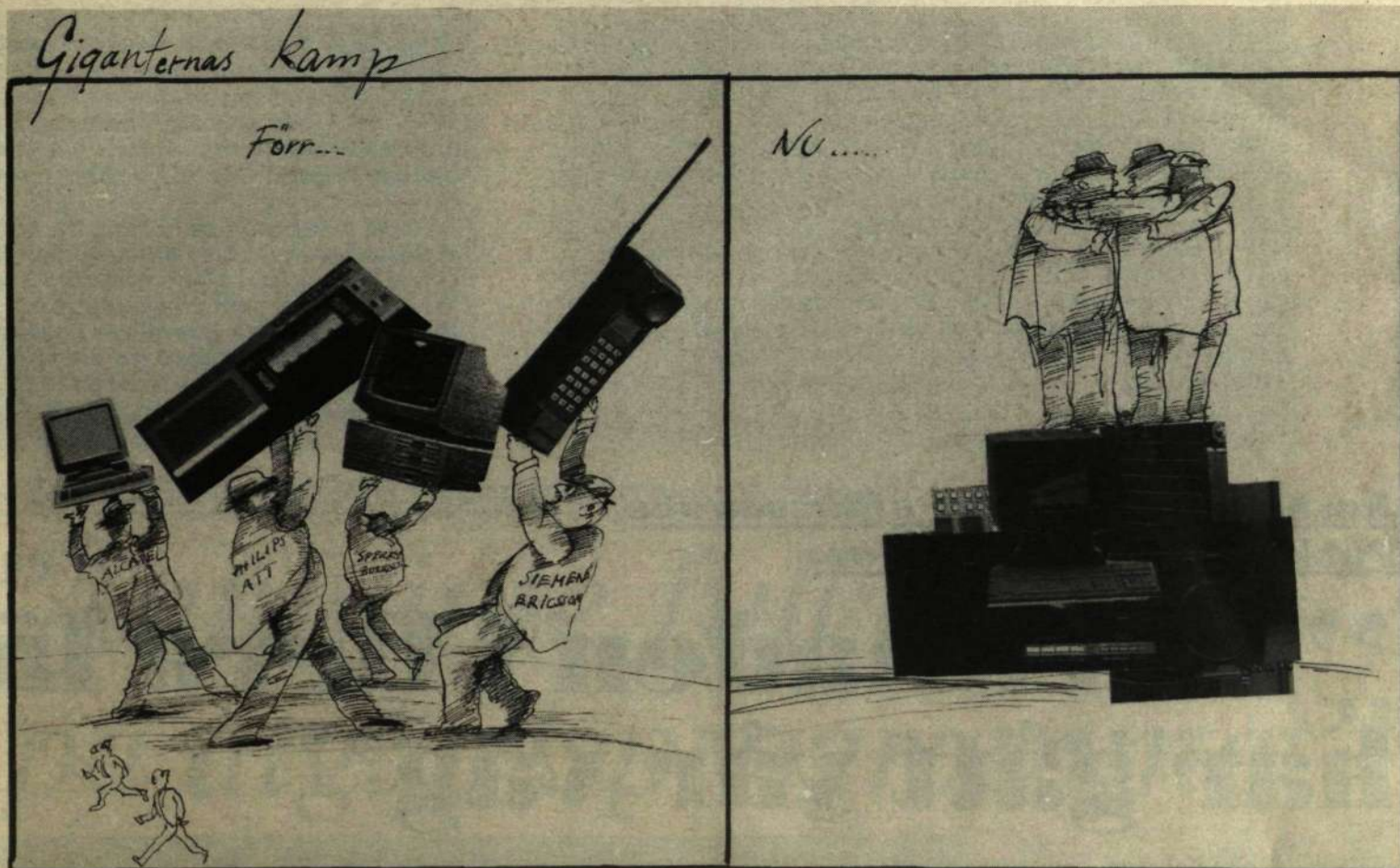
Det är så sant som det är sagt. Det har inte gått en månad utan att tidningarna har haft telekommunikationsföretag i rubrikerna över snart sagt hela världen.

Bakgrunden är den nu mångåriga trenden av avregleringar av telekommunikationsmarknaderna och den snabba utvecklingen mot en integration av teltjänster och datatjänster. I början av 1980-talet drog de stora telejättarna upp nya strategier och satsade på att bli sådana integrerade företag som kunde förse marknaderna med hela system för överföring av tal och data.

## Äntligen utrensning

Det innebar stora investeringar i ny teknik och en kraftigt ökad global konkurrens. Hand i hand med denna utveckling gick en avregleringsvåg över världen. USA slopade sitt telemonopol, detsamma gjorde England och flera andra stora industriländer tog steg i samma riktning.

Så här i efterhand är det lätt att säga att de flesta teleföretag och dataföretag misstog sig på utvecklingstakten. Framför allt på datasidan inträffade en djup



Så här ser illustratören André Prah på "Giganternas kamp". Tidigare slogs man hej vilt mot allt och alla. Nu pratar alla med alla, nya fusioner föds, attackerna blir mer samordnade.

Illustration: ANDRÉ PRAH

nedgång i efterfrågan 1984 och 1985, som ännu inte riktigt är över.

1985 blev därför ett svårt år inte bara för Ericsson. Branschens företag fick börja dra ned på sina satsningar och avskeda folk. Man talade om den globala datakrisen. Läxan telebranschen lärde sig av idag. Under det senaste året har äntligen den utrensning som man talat om i flera år satt fart. Alla har praktiskt taget talat med alla. Nya företag har bildats, flera har slagits ut ur konkurrensen, samarbetsavtalen skrivs på i snabb takt.

Ericsson har varit i allra högsta grad aktiv i denna utveckling. Koncernen har inlett samarbete, med ett av USAs största och mest framgångsrika dataföretag, Digital Equipment. Vi har vidare genom det uppmärksammade köpet av CGCT, fått en stor andel av den franska marknaden, mycket tack vare ett samarbete med flera franska företag, bl a Matra. Samarbetet gäller bl a en utveckling av mobiltelefonin.

Kombinationerna har ibland förvånat marknaden. Så t ex Ericssons avtal med Siemens om skapandet av ett "europeiskt

mobiltelefonisystem", där för övrigt Matra kommer in i bilden. Samtalen med spanska och italienska telebolag om eventuellt ägarsamarbete har också väckt uppmärksamhet.

## Turbulens

Den stora händelsen är emellertid att världens näst största telekommunikationstillverkare, Alcatel, har bildats genom en sammanslagning av franska CIT-Alcatel och ITTs telekommunikationsdelar. Därmed har en väldig konkurrent bildats för Ericsson och de andra i branschen.

Denna väldiga fusion har san-

nolikt påskyndat en hel del av de samtal som pågått en längre tid om samarbeten på andra håll. Bl a har de spanska och italienska telekommunikationsföretagen ökat takten i sina omstruktureringar. Men de är ännu inte klara. Turbulensen med fler nya företagskombinationer lär därför fortsätta.

En annan pådrivande faktor är att allt fler nationella marknader går mot avreglering av gamla monopol. Västtyskland och Frankrike liksom även Sverige arbetar i den riktningen. Det brukar främja konkurrensen och samsamarbetssträvandena.

## JULI, 1986

Västtyska Siemens och amerikanska GTE (både tillverkare av utrustning och teleadministration) presenterar sitt nya samarbete.

GTEs tillverkning av transmissionsutrustning i USA och Taiwan läggs i ett gemensamt bolag där Siemens får en andel på 80% och betalar GTE närmare 3 miljarder kronor.

## AUGUSTI, 1986

De brittiska konkurrensbevakande myndigheterna förklarar att den föreslagna fusionen mellan Plessey och General Electric strider mot det allmänna intresset. En ny stor brittisk teleggrupp, och konkurrent till Ericsson, blir därmed inte sjösatt. De båda skall där emot intensifiera samarbetet kring det brittiska växelsystemet, System X.

## SEPTEMBER, 1986

Nu närmar sig lanseringen för den nya datajätten Unisys. Den består av sammanslagna

Burroughs och Sperry, två av USAs största dataföretag, och illustrerar den hårda konkurrensen och den svåra situationen på världens datamarknader som Ericsson lidit av. Även de redan stora måste samarbeta.

## OKTOBER, 1986

Inom Telefonica, det statligt kontrollerade spanska teleföretaget, diskuterar man intensivt om framtiden. Man vill renodla sin struktur och lämna vissa samarbeten, bl a Intelsa, där Ericsson äger 51%. I ett nästa steg vill man liera sig med någon större internationell telekoncern, eventuellt Ericsson.

## NOVEMBER, 1986

Konkurrensbilderna i Japan, världens näst största telemarknad klarnar. Det gamla telemonopolet, Nippon Telegraph and Telephone, NTT, har gjorts om till aktieföretag och berövats monopolställningen. Fyra nya "teleadministrationer" formas för att ta upp konkurrensen. Man väntar en mycket hård marknad.

## DECEMBER, 1986

AT&T, USAs och världens största telekommunikationsföretag, meddelar att man skall rationalisera bort 27 400 jobb och skriva ned värdet på tillgångar i balansräkningen för 3,2 miljarder dollar. Det innebär att telejätten får en mycket mager vinst för 1986. Branschen får därmed åter bevis för hur kärvt konkurrensläget är.



## JANUARI, 1987

Det nya Alcatel, resultatet av sammanslagna franska CGEs och amerikanska ITTs televerksamhet, presenterar sig. Gruppen blir världens näst största telestillverkare med närmare 90 miljarder kronor i försäljning. Alcatel skall fortsätta producera två system, ITTs System 12 och Alcatels E 10.

## FEBRUARI, 1987

Det amerikanska justitiedepartementet rekommenderar ytterligare avregleringar av den amerikanska telemarknaden. De regionala teleadministrationerna, de sju s k Bell-bolagen, bör få konkurrens på långdistanstrafiken, dataserviceområdet och andra angränsande områden.

## MARS, 1987

Den föreslagna sammanslagningen av Italiens två telestillverkare, Italtel (statligt) och Telettra (Fiat), börjar ta form. De båda ägarna skall äga 48% vardera i ett nytt bolag, Telit. Detta är också intresserat av internationellt samarbete. Ericsson är en tänkbar partner.

## APRIL, 1987

Ericsson vinner den långa och oerhört segslitna striden om vilket företag som skall få köpa det statliga franska telebolaget CGCT.

APT, amerikanska ATTs och holländska Philips internationella samsamarbetsbolag, meddelar att förlusterna fortsätter. Bolaget som kämpade hårt för att få köpa in sig i franska CGCT, säger sig inte vilja dra sig tillbaka från de europeiska marknaderna, trots att Ericsson vann striden i Frankrike.

## MAJ, 1987

Fyra länder, Västtyskland, Frankrike, Storbritannien och Belgien, träffar en överenskommelse om att utarbeta underlaget för ett gemensamt europeiskt digitalt system för mobiltelefoni. Ericsson har förutsett utvecklingen och har under året slutit samsamarbetsöverenskommelser med västtyska Siemens och franska Matra.

## JUNI, 1987

Franska CGE, ägare av Alcatel, ett av världens största telekommunikationsföretag efter sammanslagningen av Cit-Alcatel och ITTs televerksamhet, skall till börsen. Värdet på företaget beräknas till 21 miljarder franc.

## HALVÅRSBOKSLUT 1987

” För Publik telekommunikation ökade orderingsgången med tre procent och faktureringen med sex procent. En viss återhämtning har skett såväl i industriländer som i andra delar av världen. Marknadsandelarna för AXE har ökat, framförallt i Europa.

Ökad prispress och fortsatt höga utvecklingskostnader har på kort sikt inte helt kunnat kompenseras genom den effektivisering som sker inom såväl produktion som administration, vilket givit minskade marginaler. Pågående åtgärdsprogram förväntas dock ge önskad positiv effekt på lönsamheten redan vid slutet av 1987.

**Jan Stenberg, chef för affärsområde  
Publik telekommunikation:**

## ”Marknaden i flera länder har gått vår väg”

Under första halvåret har vi tydligt känt att marknaden i flera länder gått vår väg. De flesta verkstäder fylls nu till kapacitetstaket. Ökningen i orderingsgång är ändå inte mer än tre procent jämfört med förra året, men det sammanhänger med att vi korrigerat ett fel i orderstocken. Det förutn skulle ökningen varit åtta.

De största positiva avvikelserna mot budget har vi från marknaderna Storbritannien, Algeriet, Sverige, Schweiz och Thailand. Särskilt I-länderna, USA såväl som de i Europa utvecklas väl.

Faktureringen översteg 1986 med sex procent. I några fall (Mexiko och Spanien) har kunden orsakat förseningar i leveranser som dock kommer att tas igen på helåret. Stora ökningar mot förra året har vi i Italien, Danmark, Holland och Spanien. EPA i Australien drabbades oturligt av en strejk i slutet på juni, som sänkte faktureringen betydligt.

Marginalen var lägre än 1986, men bör nu gradvis förbättras under resten av året. Avvikelsen mot 1986 beror främst på en sämre marginal hos Ericsson Telecom, som vi kände till redan när vi budgeterade. Det sammanhänge med vissa extraordinärt gynnsamma förhållanden 1986. Likafullt har ETX nu en marginal som ligger drygt en procent över budget. Generellt kan man dock konstatera att vårt kostnadsläge är på tok för högt. Kraftfulla åtgärder är av nöden och har satts in.

### Inte tillräckligt

Omkostnader håller vi nu bättre i schack än tidigare. Vi



— Marginalen bör gradvis förbättras under resten av året. Men samtidigt kan konstateras att vårt kostnadsläge är på tok för högt, säger Jan Stenberg — här tillsammans med Lars Ekmark (t h) vid installationsavdelningen i Örnberg i Stockholm. Foto: Bo Binette

ligger under budget och under 1986, men det är en nödvändighet och måste kontinuerligt bevakas. Vi har också den pågående omstruktureringen av organisationen som inleddes förra året och som nu drivs inom ramen för det sk nollbasprojektet. Som en summering kan man säga att vi har gjort ett resultat i nivå med förra året och det betyder att vi inte nådde riktigt fram till budgetmålen. Resultatet är inte tillräckligt, lika lite nu som förra året, men vår föresats är att vi på helår skall uppnå budgeten och bedömer det som realistiskt att det ska gå.

På marknaden är konkurrensen fortsatt mycket hård med en betydande prispress. Vår styrka markeras av att vi fortsätter och vinner fler anbudstävlingar än våra konkurrenter. Vår förmåga att hävda oss tekniskt och kommersiellt bevisades när vi tillsammans med Matra i april tog hem spelet om franska CGCT.

En bra produkt, en konkurrenskraftig offert, Ericssons goda renommé och mycket skickligt förhandlingsarbete avgjorde saken till vår fördel.

### Konsekvent strategi

Inbrytningen i Frankrike är helt i linje med vår strategi att förstärka våra positioner i stora I-länder.

Köpet av minoritetens andel i vårt spanska dotterbolag Intelsa är en affär som inte är lika spektakulär som den franska, men även den är ett exempel på en konsekvent strategi, ett medvetet sätt att utveckla vår närvaro på en intressant och lovande europeisk marknad.

Nederländerna, Italien och Schweiz är andra europeiska marknader där vi varit framgångsrika under förra året och fortsätter att vara det under innevarande år.

England och British Telecom

är nu vår största kund i Europa. Här arbetar vi med en mycket stor orderstock. Vår etablering i England markeras bl a av den utbyggnad av fabriken i Scunthorpe som invigdes i juli.

### Fullt arbete

USA-marknaden, som också har hög prioritet, har utvecklats planerligt de första sex månaderna. Bl a tog vi den största kommersiella ordern hittills genom kontraktet med US West. Kontraktet innebär bl a att 50 elektromekaniska stationer i Idaho ska bytas ut mot AXE-systemet.

Sammantaget har vi nu affärsrelationer med fyra av de sju regionala Bellbolagen. Den av-

slutande fasen av Bellcores utvärdering av AXE-systemet slutförs under hösten och öppnar formellt vägen för en etablering av Ericsson som leverantör till Bellbolagen. Bellcorestudien och leveransprogrammet framöver innebär ett tufft arbete i höst.

Totalt sett består intrycket från avstämningen av bokslutet för 1986; Vi är inget ”krisföretag”. Vi är på väg åt rätt håll, men har fortfarande många svårigheter att brottas med. Alltjämt gäller att vi själva kan och skall påverka utvecklingen genom att attackera problemen med kvalitet, leveransprecision, omkostnader, tillverkningskostnader och kapitalbindning.

BX	30/6 1986	30/6 1987
Fakturering (MSEK)	5255	5582
Antal anställda	28955	29617

## HALVÅRSBOKSLUT 1987

**” Inom Informationssystem ökade orderingen med sex procent. Faktureringen minskade med sju procent. Det är en direkt följd av att omfattningen av verksamheten inom affärsområdet minskat efterhand som ett övergripande åtgärdsprogram genomförts. Detta inleddes för två år sedan men har ännu inte nått full effekt.**

**Åtgärdsprogrammet har inneburit att produktionen i Sverige koncentrerats, att vissa enheter avvecklats, att färre marknader bearbetas och att produktsortimentet renodlats. Personalstyrkan är i dag knappt två tredjedelar av vad den var när åtgärdsprogrammet inleddes.** ”

**Stig Larsson, chef för affärsområde Informationssystem:**

— Speciellt glädjande är den ökade efterfrågan på våra personatorer, säger Stig Larsson.

Resultatförbättringen för affärsområde Informationssystem fortsätter. Det omfattande åtgärdsprogrammet har ännu inte nått full effekt. 1988 förväntas en lönsamhet som ligger i nivå med branschgenomsnittet.

Så sammanfattar Stig Larsson, chef för Affärsområde Informationssystem, läget efter det första halvåret 1987.

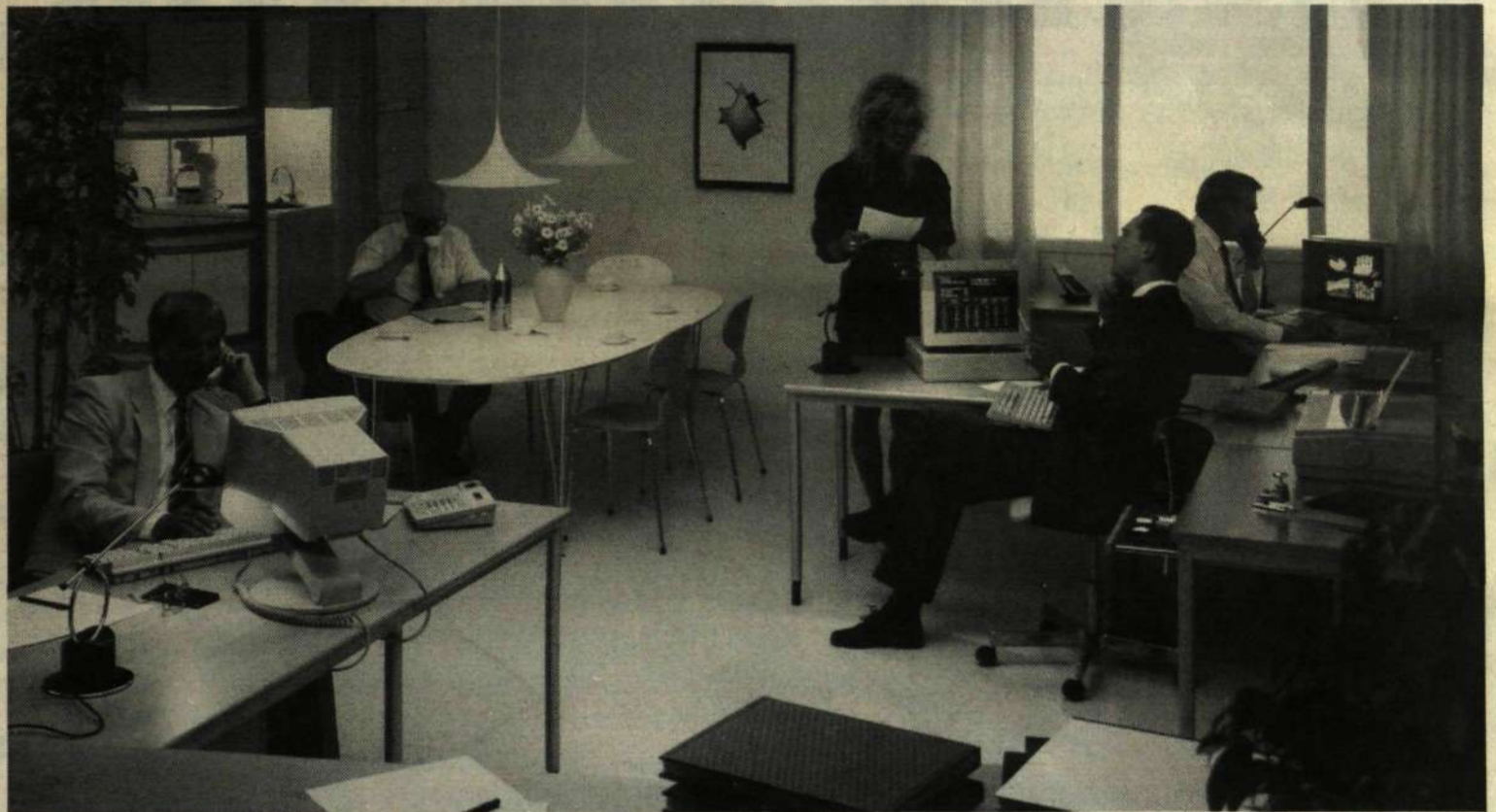
En rad viktiga affärer gjordes under det första halvåret. Det västtyska post- och televerket Bundespost tecknade order hos Ericsson Information Systems på sammanlagt 8 000 personatorer och bildskärmsterminaler värda kring 300 MSEK. Från de norska sparbankernas datacentral Fellesdata A/S erhöles en order värd ca 50 MSEK omfattande 4 000 betalningsterminaler. Norsk Data ingick leveransavtal om upgraderade personatorer som marknadsförs under eget varumärke.

— Speciellt glädjande är det att vi har en ökande efterfrågan på Ericssons personatorer, inte minst den kraftfulla WS 286. Vi kan också notera en ökning i efterfrågan på Ericssons banksystem, kommenterar Stig Larsson.

**Stort intresse**

Universitetsvärlden — inte minst USA — har under perioden visat ett fortsatt stort intresse för det integrerade kommunikationssystemet MD 110 för tal och data. Order har under det första erhållits från California State University (San Diego, California) och Oklahoma State University, Oklahoma. Delstatsmyndigheterna i Arkansas, USA, har tecknat order om ett kommunikationssystem MD

# ”Ännu inte full effekt på åtgärdsprogrammet”



Systemkonceptet SYSTEM EIS har mottagits positivt av betydande kundsegment.

110 omfattande 8 000 linjer för bl.a. administrationen i Arkansas. Med det spanska televerket Telefonica ingicks avtal gällande stora leveranser av digital telefonutrustning.

Stig Larsson understryker också att utvecklingen och marknadsföringen av systemkonceptet SYSTEM EIS — som innebär en ökad koppling mellan data- och kommunikationssystem — har mottagits positivt av betydande kundsegment.

**Gemensamt bolag**

Verksamheten inom affärsområde Informationssystem har anpassats till den ökade satsningen på system och den pågående avmonopoliseringen av marknaden för privata kommunikationsnät i en rad länder. Anpassningen har skett genom förändringar i säljledet samt utvecklings- och marknadsföringsavtal.

I Norge förberedes under det första halvåret bildandet i juli 1987 av ett för Ericsson och A/S Elektrisk Bureau gemensamt bolag för marknadsföring av privata informationssystem. I Sverige ingicks avtal om ökat samarbete kring teknisk utveckling och marknadsföring med Televerket.

— Avtalet med Televerket innebär att vi står väl rustade när den svenska marknaden för kontorsväxlar släpps fri. Man ska också notera att avtalet ger Ericsson Information Systems bättre möjligheter att tillhandahålla hela kommunikationssystem — inklusive kontorsväxlar — på den svenska marknaden, påpekar Stig Larsson.

**Enligt planerna**

Åtgärdsprogrammet för att rationalisera och effektivisera verksamheten inom Informationssystem har genomförts en-

ligt plan inklusive den planerade neddragningen av antalet anställda.

**Personalstyrkan 2/3**

Det totala antalet anställda inom affärsområdet var 14 900 den 30 juni 1987. Personalstyrkan är därmed knappt 2/3 av vad den var när åtgärdsprogrammet inleddes. Arbetet med att koncentrera produktionsresurserna till Blekingeområdet har pågått under årets första sex månader och fortgår enligt plan.

— Våra medarbetare har på ett berömvärd sätt begränsat de störningar i produktionen som

är naturliga i samband med en flyttning av produktionsresurserna, understryker Stig Larsson.

Ytterligare aktiviteter igångsattes för att öka marknadsorienteringen av verksamheten inom affärsområdets alla bolag bl a genom en omfattande utbildning av personalen.

— Vi har trimmat vår organisation och våra kostnader. Det märks i resultaträkningen. Men för att komma upp i hyggliga vinstnivåer måste nu våra försäljningsbolag anstränga sig ytterligare — samtidigt som vi håller kostnaderna under kontroll, avslutar Stig Larsson.

BI	30/6 1986	30/6 1987
Fakturering (MSEK)	4709	4377
Antal anställda	17720	14966

## HALVÅRSBOKSLUT 1987

” Affärsområdet Radiokommunikation består i dag av ett stort antal företag, som arbetar inom tre affärsenheter: mobiltelefoni (system och biltelefoner), landmobilradio och personsökning. Ca 65% av omsättningen ligger inom mobiltelefoniområdet. Därför är allt som händer där intimt förknippat med affärsområdets resultat. På systemsidan fortsätter den positiva utvecklingen och Ericsson har under perioden ytterligare befest sin världsledande position.

Trots detta understiger såväl fakturering som resultat fjolårets siffror. Det senare främst beroende på höga lanserings- och utvecklingskostnader för biltelefoner. Dessutom har det nya mobiltelefonsys-

temet 900 MHz, som skulle avlasta NMT 450-systemet, inte utvecklats som förväntat, vilket inneburit lägre försäljning av 900-apparater än budgeterat. Detta gäller samtliga nordiska marknader. Landmobilradio har hittills i år följt budget, men dålig orderingång äventyrar resultatet för helåret. Glädjande är att konstatera att personsökarsystem visar goda resultat och god orderingång.

Nu gäller det att under resterande del av 1987 hitta sådana resultatförbättringsmöjligheter att årets budget kan realiseras. Nya produkter är under utveckling och intressanta samarbetsavtal har knutits. Detta skall på längre sikt bädda för en vidare lönsam expansion för affärsområdet.

Åke Lundqvist, chef för affärsområde Radiokommunikation:

# ’’Hård satsning ger oss tillfällig svacka’

Efter två år med mycket bra resultat så visar siffrorna för årets första sex månader på ett något sämre resultat.

— Den främsta förklaringen till att vi inte kan visa lika fina siffror i år som förra året vid samma tidpunkt beror främst på att vi har gjort stora satsningar på mobiltelefonterminaler både vad gäller utveckling och marknadsföring. Det är en satsning som kostat pengar och ännu inte hunnit ge något tillbaka. Men vi ser ändå positivt på hösten och betraktar första halvårets nedgång som en tillfällig svacka, säger Åke Lundqvist, chef för affärsområdet Radiokommunikation.

Har faktureringen kommit upp till budget?

— Ja, det har den gjort men vi har haft högre kostnader än vi budgeterat och det beror på den stora satsningen på mobiltelefonterminaler. I Lund har vi inrättat en helt ny division för terminaler och det har naturligtvis kostat pengar. Under hösten kommer vi att presentera en ny, liten, bärbar telefon och utvecklingen av den har också kostat. Genom att satsa så hårt på terminalsidan har vi nu tagit igen det försprång som våra konkurrenter tidigare haft.

— Vi har också lagt ned mycket pengar på HotLine-kampanjen och introduktionen av en ny mobiltelefon för NMT 900. Kampanjen är ännu inte slut, men den efterfrågan på NMT 900 som vi och andra mobiltelefon tillverkare hoppas på har inte kommit än. Däremot har vår kampanj gett större ef-



— Vi har lagt ned mycket pengar på Hot Line-kampanjen, som ännu inte är avslutad. Efterfrågan på NMT 900, som vi hoppats på, har inte kommit ännu. Däremot har vår kampanj gett större efterfrågan på NMT 450-terminaler. Och speciellt roligt är det att vi nu är marknadsledande på mobiltelefoner, konstaterar Åke Lundqvist.

terfrågan på terminaler till NMT 450. Speciellt roligt är det att vi nu är marknadsledande i Sverige på mobiltelefoner. Det var vi inte i fjol.

— För mobiltelefonsystemen går det bra och den största utbyggnaden sker i USA och England. Nu i somras fick vi ytterligare flera order i bl a Kalifornien och Alaska. Ericsson har idag 40 procent av USA:s icke telefonbolagsägda mobiltelefonmarknad.

Hur ser det ut för affärsområdets övriga produkter?

— Dit hör landmobilradio (LMR) och paging, dvs personsökare för lokala nät. LMR klarar sin budget men har lite tunt med order när det gäller exportmarknaden. I Sverige och Norden går det bra.

— Någon brist på order är

det däremot inte för personsökare. Här gäller det för fabriken i Emmen i Holland att kunna leverera.

Vad är det mest positiva som skett under första halvåret?

— I slutet av januari slöt vi ett samarbetsavtal med västtyska Siemens, en mycket positiv och viktig händelse. Det gäller utvecklingen av ett digitalt mobiltelefonsystem som skall kunna antas som europeisk standard. I våras bestämde sig de europeiska telefonförvaltningarna för en standard som bygger på en teknik som är mycket lik vår, något som är mycket positivt för ERA och visar vår höga tekniska nivå.

— Även Ericssons köp av franska CGCT är viktigt för ERA. Utöver köpet omfattar överenskommelsen ett industripaket, där en viktig del är sam-

arbete mellan ERA och Matra inför det framtida europeiska digitala mobiltelefonsystemet. Genom detta samarbete kommer vi in på den franska marknaden.

— En annan viktig händelse, visserligen mindre, men mycket positiv inträffade tidigt i mörse då mobiltelefonsystemet i Auckland, Nya Zeeland invigdes. Från min bil i Stockholm var jag med och ringde världens mest avlägsna samtal mellan två mobiltelefoner och det med utmärkt kvalitet.

Kommer affärsområdet att klara årets budget?

— Vår målsättning är att försöka klara budgeten men det är tveksamt om det går.

Hur ser framtiden ut på längre sikt?

— Framtiden är positiv och den nuvarande nedgången tillfällig. Speciellt när det gäller mobiltelefoni ser vi ljus på framtiden. Vi ligger i täten när det gäller ett nytt digitalt mobiltelefonsystem som skall introduceras i Europa.

Gunilla Tamm



BR	30/6 1986	30/6 1987
Fakturering (MSEK)	1305	1217
Antal anställda	4355	4626

## HALVÅRSBOKSLUT 1987

**”För en tillfällig betraktare ter sig affärsområdets ställning som något motsägelsefull vid ”halvtid” -87: faktureringen överträffar med råge motsvarande siffror för -86 och ligger även över budgeten. Men trots fina omsättningssiffror finns det, åtminstone tillfälligt, faktorer som ger anledning till missnöje. Tyvärr så dras ERAs H-division (lednings- och datorsystem) med ett antal idag olönsamma projekt, vars avvecklingskostnader kraftigt belastar affärsområdets resultat, som därför är lägre än föregående år.**

**Å andra sidan visar flera av försvarsdivisionerna inom ERA och det italienska försvarsbolaget FIAR goda resultat, vilket dock inte helt kan kompensera H-divisionens förluster.**

**Affärsområdet har en betryggande orderstock att arbeta med de närmaste åren. Beläggningen i fabriken är god. Däremot kan nämnas att orderingen första halvåret varit svag. Detta kan dock i sin helhet hänföras till förseningar i upphandlingsärenden samt den höga orderingången i slutet av 1986.**

**1987 får resultatmässigt ses som ett mellanår men med förlustprojekten avvecklade och med nya avancerade produkter färdiga för marknadsföring finns anledning att tro på framtida förbättringar.**

### Ulf H Johansson, chef för affärsområde Försvarsprodukter:

*”Fin omsättning men olönsamma projekt belastar resultatet”*

Rörelseresultatet för första halvåret ligger väsentligt under budgeterat resultat. Detta har uppkommit trots att samtliga försvarsdivisioner, med undantag för divisionen för datorsystem (H-divisionen) har övertruffat både sina budgetar och löpande prognoser. Det senare är mycket glädjande. Men det har endast delvis kunnat kompensera H-divisionens stora förlust.

Orderingen på ERA:s försvarsverksamheter är inte så bra som vi hade hoppats på. Orsakerna till den svaga orderingången är två. En del av de order som var budgeterade i år kom redan före årsskiftet. Många order har fördröjts och kommer först under hösten eller t o m senare. Ett exempel på detta är t ex H-divisionens förväntade order från FMV på STRIL-systemet. I samtal med FMV har vi kommit fram till att den ekonomiskt tillgängliga ramen inte medger den lösning som vi föreslagit. Vi måste alltså under hösten omarbete förslaget i samarbete med FMV.

L-divisionens (divisionen för flygelektronik) eftersläpning beror på att vi själva ligger sent i

ett par projekt. Där väntar vi order under hösten.

G-divisionen (divisionen för försvarskommunikation), som hade sin stora orderingång förra året, ligger i intensiva förhandlingar om nya order som kommer i höst.

Divisionen för försvarselektronik (Y-divisionen) kommer starkt med många nya radarvarianter men har för närvarande trögt med orderavsluten.

S-divisionens (divisionen för mikrovågskommunikation) stora order från förra året, MINILINK FM 15, till amerikanska armén via GTE har utlöst option i år. Det är en glädjande uppföljning.

**Har det hänt något speciellt positivt under första halvåret?**

— Det har i en svår tid varit uppmuntrande att se hur alla ställt upp för att kompensera och begränsa resultatbortfallet. Problemen på H får vi leva med ett tag. De går inte att vända från en vecka till en annan. Nu gäller det för oss alla att fortsätta i samma goda anda och prestera bästa möjliga för att i möjligaste mån rädda årsresultatet, trots sorgebarnet H-divisionen.

— Under tiden åtgärdar vi kraftfullt det som hänt på H-divisionen. Detta sker genom organisatoriska förändringar, personella förstärkningar, koncentration av resurser till vissa nyckelaktiviteter, omförhand-



— Nu gäller det för oss alla att fortsätta i samma goda anda och prestera bästa möjliga för att i möjligaste mån rädda årsresultatet, trots sorgebarnet H-divisionen, säger Ulf H Johansson. Foto: Kent Eliasson

lingar med kunder etc.

**Försvarsverksamheten inom ERA i ett framtidsperspektiv?**

— Jag vill måla en framtidsbild av försiktig optimism. Det betyder en balanserad positiv utveckling med både möjligheter och hot.

**Hur har försvarsbeslutet påverkat oss?**

— Generellt sett är försvarsbeslutet positivt för oss. Våra områden prioriteras inom försvaret och det finns all anledning att tro att vi ska utvecklas positivt. Men det finns oros-

moln. Ekonomin inom försvaret är ett bekymmer. Pengarna räcker inte till både människor och materiel. Det betyder att upphandlingar senareläggs eller i värsta fall stryks helt enkelt hela projekt.

**Är ERAs produkter för dyra?**

— Vi har och vi tillverkar väldigt bra system och produkter och jämfört med våra konkurrenter är vi konkurrenskraftiga. Vår styrka ligger i att göra avancerade komplicerade, kundanpassade produkter. Det är då vår ingenjörskonst kommer bäst till

sin rätt. Vi arbetar också kontinuerligt med att försöka höja effektiviteten i produktframtagningsprocessen. Sen kan det hända att kunderna i en hård ekonomisk situation måste göra avkall på den prestanda vi varit vana vid.

— ÖB antydde i våras att det är möjligt att svenska försvaret inte kommer att ha råd att köpa det bästa som finns, hur bra och tekniskt avancerat det än är. Då får vi lära oss att även göra det näst bästa.

Maud Umeaus

BD	30/6 1986	30/6 1987
Fakturering (MSEK)	1323	1484
Antal anställda	6195	6866

## HALVÅRSBOKSLUT 1987

”

Affärsområdet utvecklas i år resultatmässigt inom budget, vilket innebär en väsentlig förbättring jämfört med föregående år.

Under första halvåret ökade faktureringen såväl i förhållande till föregående år som i förhållande till budget. De ökande utleveranserna har klarats med bibehållen eller förbättrad leveransprecision. Ökningen gäller samtliga affärsenheter.

En kraftigt ökad aktivitet på komponentmarknaden såväl inom som utom koncernen har gett en ordergång som ligger 30 % över nivån från föregående år. Vi noterar en ökad efterfrågan på såväl standardkomponenter som kundspecifika integrerade kretsar och kraft.

Resultatet efter finansiella kostnader första halv-

året 1987 är totalt sett bättre än första halvåret 1986, men något under budget. Släp i mikroelektronikens produktionsuppdragning liksom försening i C-divisionens rationaliseringsprogram samt Frankrikeverksamheten är huvudskälen.

Arbetande kapital har reducerats snabbare än budgeterat genom återhållna investeringar och aktiv kapitalstyrning. Kassaflödet är väsentligt bättre än föregående år.

Trots ökad aktivitet har personalstyrkan reducerats med ca 700 personer. Personalminskning har skett i Frankrike och Australien, samt på RIFAs C-division. Personal inom tillverkning av kraftutrustning i Söderhamn har reducerats. Därutöver har kraftverksamheten i Mexico förts över till annan enhet.

”

Ronny Lejdemalm, chef för affärsområde Komponenter:

# ”Vi förutser fortsatt stabil utveckling”

Affärsområde Komponenter verkar inom en marknad som kännetecknas av snabb teknisk utveckling, allt kortare livscyklar för produkterna, snabba förändringar i marknadsbilden och en konkurrens som inte känner av några gränser. Efter en period av omstrukturering och koncentration har RIFA, som är det dominerande bolaget inom affärsområdet, funnit en form där produkter och tjänster väl motsvarar marknadens behov.

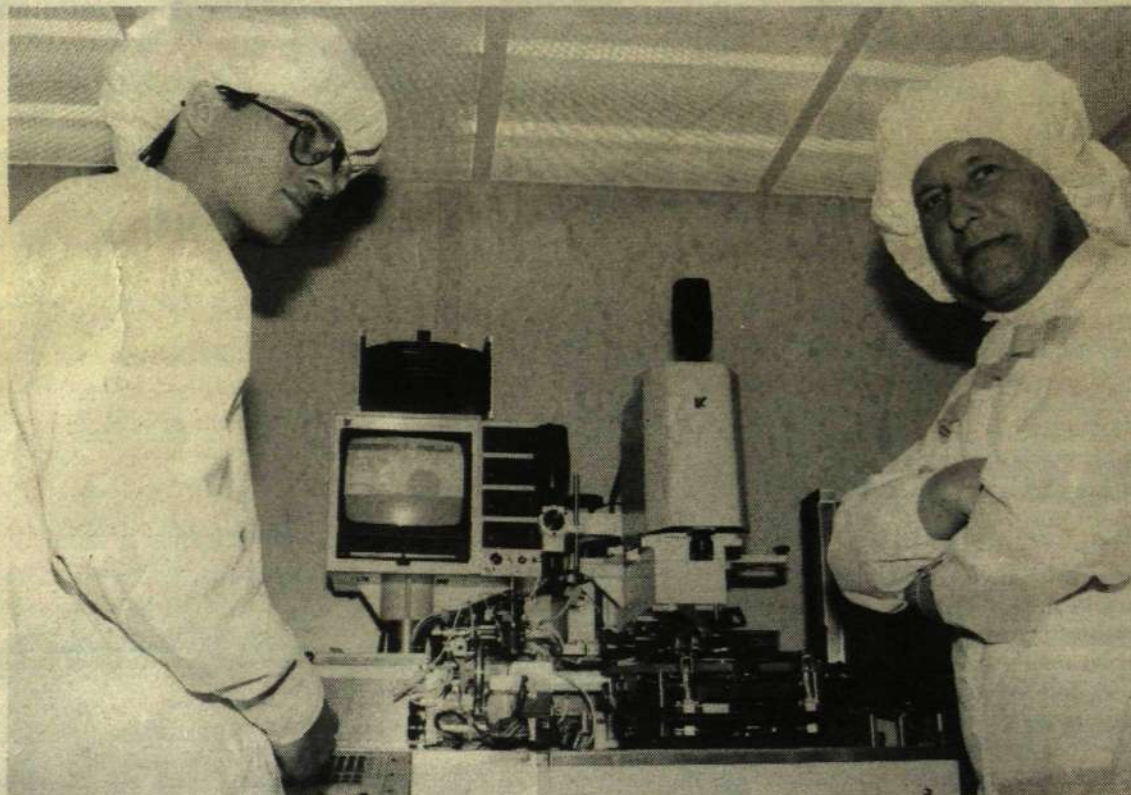
Vi förutser en fortsatt stabil utveckling. Snabba förändringar i behovet av enskilda produkter kräver dock att vi har en hög beredskap i att möta förändringar.

Affärsområdet betjänar en marknad både inom och utom koncernen. Drygt hälften av faktureringen går till koncernbolagen. Verksamheten är världsomspännande. Årligen faktureras för mer än 1 miljon kronor per land till mer än 30 länder.

Komponentområdet, speciellt mikroelektroniken, har alltid kännetecknats av en snabb teknisk utveckling, allt kortare livscyklar för produkterna, kraftig årlig expansion, och en hård konkurrens. Under senare år har till detta kommit genombrott för nollfelsfilosofin, "Zero-defect", och krav på hög leveransprecision "JIT — Just In Time".

## Kraftig expansion

För RIFA, med sin tradition inom kundspecifika och marknadsanpassade produkter och lösningar, har de nya kraven



RIFAs resurser för tillverkning av integrerade kretsar har utökats med en ny kapslingslina. RIFAs VD Ronny Lejdemalm (t h) tillsammans med Mats Söderström vid den helautomatiska bondningsmaskinen i renrummet för den nya kapslingslinan.

inneburit nya möjligheter som yttat sig i kraftig expansion, även under perioder då det allmänna konjunkturläget varit mindre gott.

Det har också lett till att vi koncentrerat oss mot tillämpningsområden där vi kan nå ökad konkurrenskraft. Koncernens behov har därvid stått i centrum. Vi har anpassat organisationerna för att effektivare kunna hantera det som tidigare varit ett problem, nämligen att med bibehållen lönsamhet kunna hantera snabba förändringar i efterfrågan.

RIFA har nu en organisation som å ena sidan effektivt kan hantera den kommersiella verksamheten inom sina produktområden, mikroelektronik, kraftsystem samt kondensatorer och standardprodukter. RIFA kan dessutom klara koncernens långsiktiga behov av grundlägg-

gande teknik inom vissa nyckelområden.

## Kostnadskrävande

Vi kan förvänta oss att affärsområdet totalt sett kommer att visa upp en stabil, lönsam och expanderande verksamhet. Men enskilda produktgrupper kommer att utsättas för starka behovsförändringar. Förutom att klara koncernens behov av vissa specifika komponenter, kommer en fortsatt satsning på den internationella marknaden att ske.

För Kraft har de senaste åren inneburit en mycket kostnadskrävande omställning. Krav på effektivare aggregat, distribuerad kraft och förbättrad anpassning har medfört att flera nya konstruktioner måste tas fram. För närvarande pågår produktionsuppdragning av dessa nykonstruktioner. Många intres-

santa kundprojekt inom och utom koncernen bearbetas just nu.

## Koncernsamordning

Standardproduktprogrammet inom produktområdet kondensatorer och agenturprodukter är en väsentlig del av affärsområdet. I Sverige, exempelvis, är RIFA den största komponentdistributören med många världsledande företag som leverantörer. En successiv förändring av produktprogrammet kommer efterhand att ske för att garantera en god lönsamhet.

Mikroelektroniken kommer att få krav på ökad kretsintegration (mer komplexa kretsar) och



Ronny Lejdemalm understryker vikten av att ha en hög beredskap.

en fortsatt snabb förändringstakt. Kostnaderna för konstruktionshjälpmedel och processutveckling kommer att öka. En koncernsamordning för konstruktionshjälpmedel, regler och processer är därför nödvändig.

## Central roll

RIFAs mikroelektronikverksamhet förväntas även i fortsättningen spela en central roll inom Ericsson. Kompetens inom mikroelektroniken är av intresse för en världsmarknad. Vi avser att fortsätta vara ledande inom vissa tillämpningsområden, även utanför koncernen och internationellt.

Ny teknik kräver allt större investeringar både i utveckling och i produktionsutrustning. För 90-talets halvledarteknik är investeringsnivån flera miljarder kronor. Samtidigt krävs teknik i frontlinjen för att Ericsson skall kunna generera konkurrenskraftiga slutprodukter.

## Nyckelområden

För att säkerställa koncernens tillgång till modern teknik, utan att behöva göra mycket stora investeringar och ändå behålla handlingsfriheten, har Ericsson och RIFA utvecklat en strategi med egen utveckling inom vissa nyckelområden, kombinerat med tekniksamarbete med utomstående halvledartillverkare.

Under året har Ericsson gått in i ett samarbete med Texas Instruments, som innebär att vi kan vidareutveckla vår kunskap och ligga kvar på en internationellt sett hög nivå. För att täcka alla aktuella teknikområden kommer det att bli nödvändigt med ytterligare avtal av liknande slag.

BK	30/6 1986	30/6 1987
Fakturering (MSEK)	791	849
Antal anställda	4311	3617

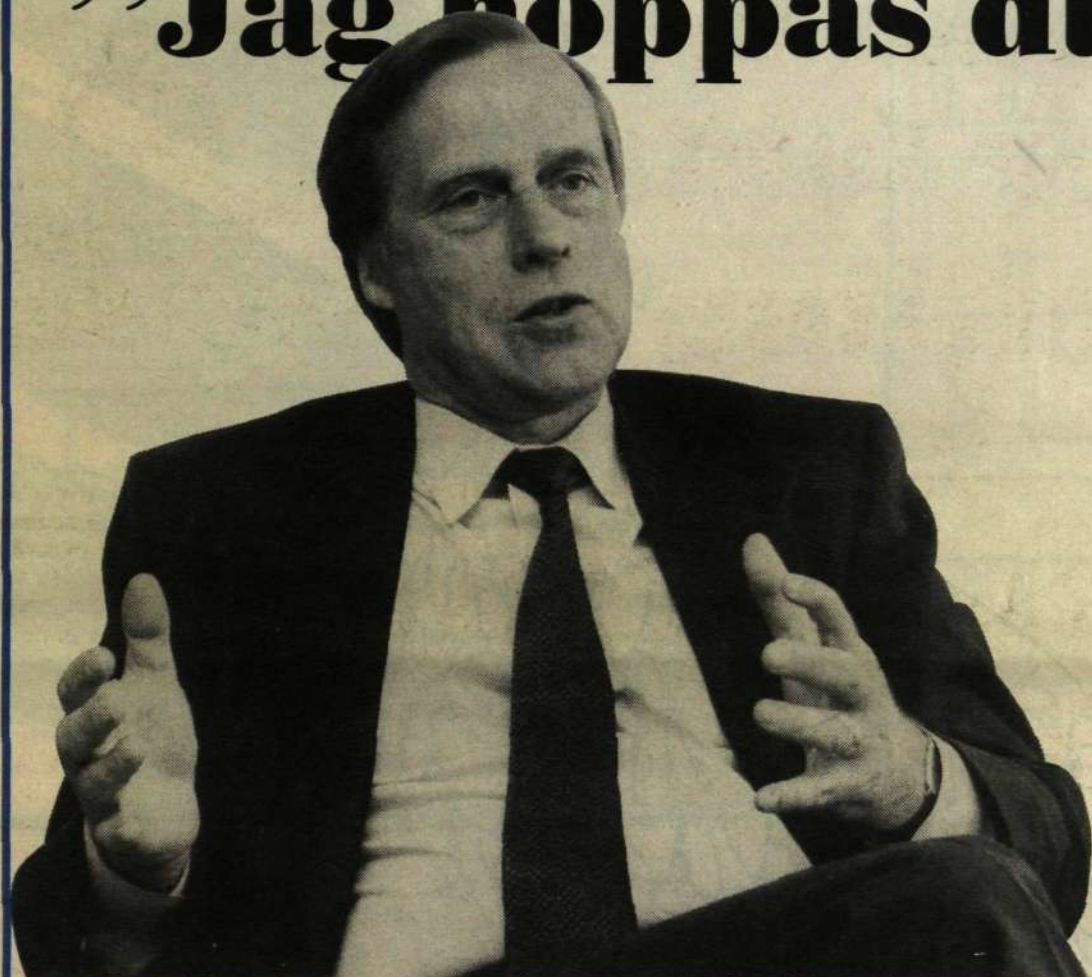




På bolagsstämman den 19 maj fattades beslutet att alla Ericssons anställda skulle erbjudas konvertibla förlagsbevis, så kallade konvertibler, i företaget. Erbjudandet gäller under tiden 28 september till 16 oktober 1987.

På de här sidorna kan du läsa mer om vad en konvertibel är, hur du gör för att köpa och vad det skulle innebära för din ekonomi.

# ”Jag hoppas du går med”



På vår bolagsstämma den 19 maj gav aktieägarna Dig som anställd inom Ericsson-koncernen möjlighet att teckna s k konvertibla förlagsbevis i moderbolaget.

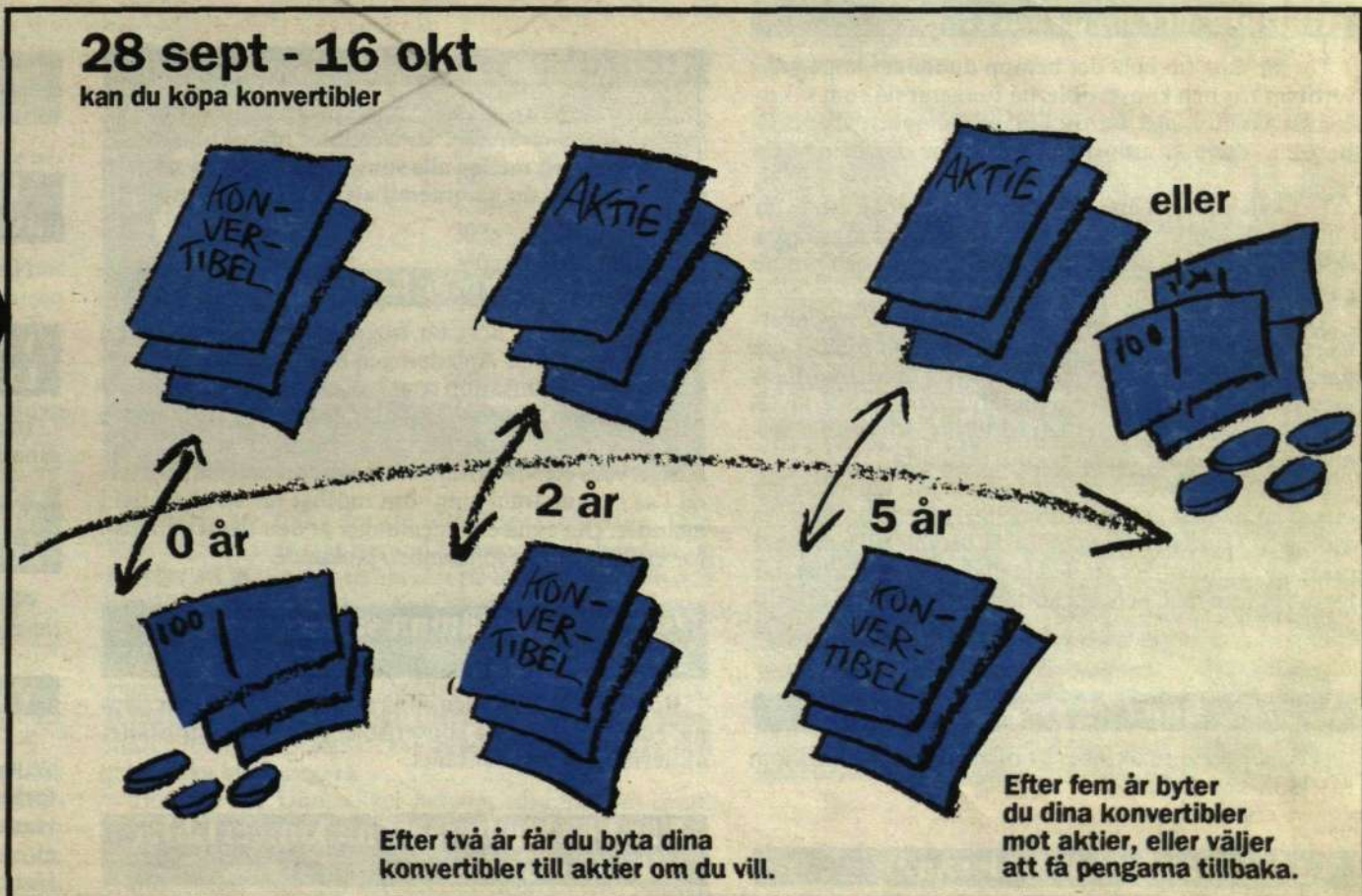
Varför ska man vara med nu då?

Ja, jag kan egentligen bara tala för mig själv. Jag tror starkt på den långsiktiga utvecklingen av vår koncern. Och konvertibla förlagsbevis är en form av placering som har många fördelar.

Risken att Du ska förlora något är mycket liten. Går kursen på våra aktier upp blir Du delaktig i kursuppgången. Minskar värdet på aktierna får Du tillbaka Dina pengar. Dessutom är det mycket stimulerande att vara engagerad direkt även på detta sätt.

Har Du några frågor pratar Du med kontaktpersonen på Din arbetsplats. Sedan tar Du Ditt eget beslut. Jag hoppas att Du går med.

**Det här händer de närmaste fem åren om du köper konvertibler**



# Fjorton viktiga frågor kring Ericssons konvertibler



## Vad är en konvertibel?

Konvertibel, eller som du kanske hört det benämnas "konvertibelt förlagsbevis", är en värdehandling som visar att du lånat ut en viss summa pengar till företaget.

Precis som när banken lånar ut, får du ränta på dina konvertibler. Hur mycket du får bestäms av hur mycket du lånat ut.

Den kallas för konvertibel, därför att du efter två år kan byta — eller konvertera — den till aktier i Ericsson. Väljer du att behålla konvertibeln hela lånetiden ut, d v s fem år måste du vid det femte årets slut välja om du ska byta till aktier, eller om du hellre vill ha tillbaka pengarna du lånade ut. Väljer du att byta dina konvertibler till aktier kan man säga att Ericsson betalar tillbaka sitt lån med aktier.

Idag kan man inte veta vad kursen (= priset på aktien) på Ericssons aktie kommer att vara när du får byta in din konvertibel. Säg att du köper en konvertibel för 100 kronor och fem år senare byter den mot en aktie som har en kurs på 200 kronor. Då är du alltså 100 kronor rikare. Pengarna får du den dag du väljer att sälja aktien.

## Vad är en aktie?

En aktie är en värdehandling som visar att du äger en del i företaget. För närvarande finns det över 38 miljoner aktier i Ericsson. Istället för ränta som du får på din konvertibel, ger aktier utdelning. Utdelningen sker varje år och hur stor utdelningen är bestäms av hur bra det har gått för företaget. Utdelningen är din del i vinsten.

## Hur blir det med lånet?

Du får låna till hela det belopp du tänker köpa konvertibler för och konvertiblerna fungerar då som säkerhet för lånet. Lånet får du i Handelsbanken eller S-E-Banken. Varje år amorterar du 6% av det belopp du lånat.

Det kan låta dyrt att låna, men kom då ihåg att du får ränta på de konvertibler du köpt. Du betalar alltså bara skillnaden mellan räntan på konvertiblerna och räntan på lånet, vilket kommer att bli ca 2%.

Tror du att det kan bli svårt att betala amorteringarna, finns ett lån du kan få av Ericsson som hjälper dig med betalningarna. Det lånet behöver inte amorteras men ska betalas tillbaka om du säljer konvertiblerna eller säljer dina aktier efter konvertering. En speciell anmälningsblankett får du hem i din brevlåda.

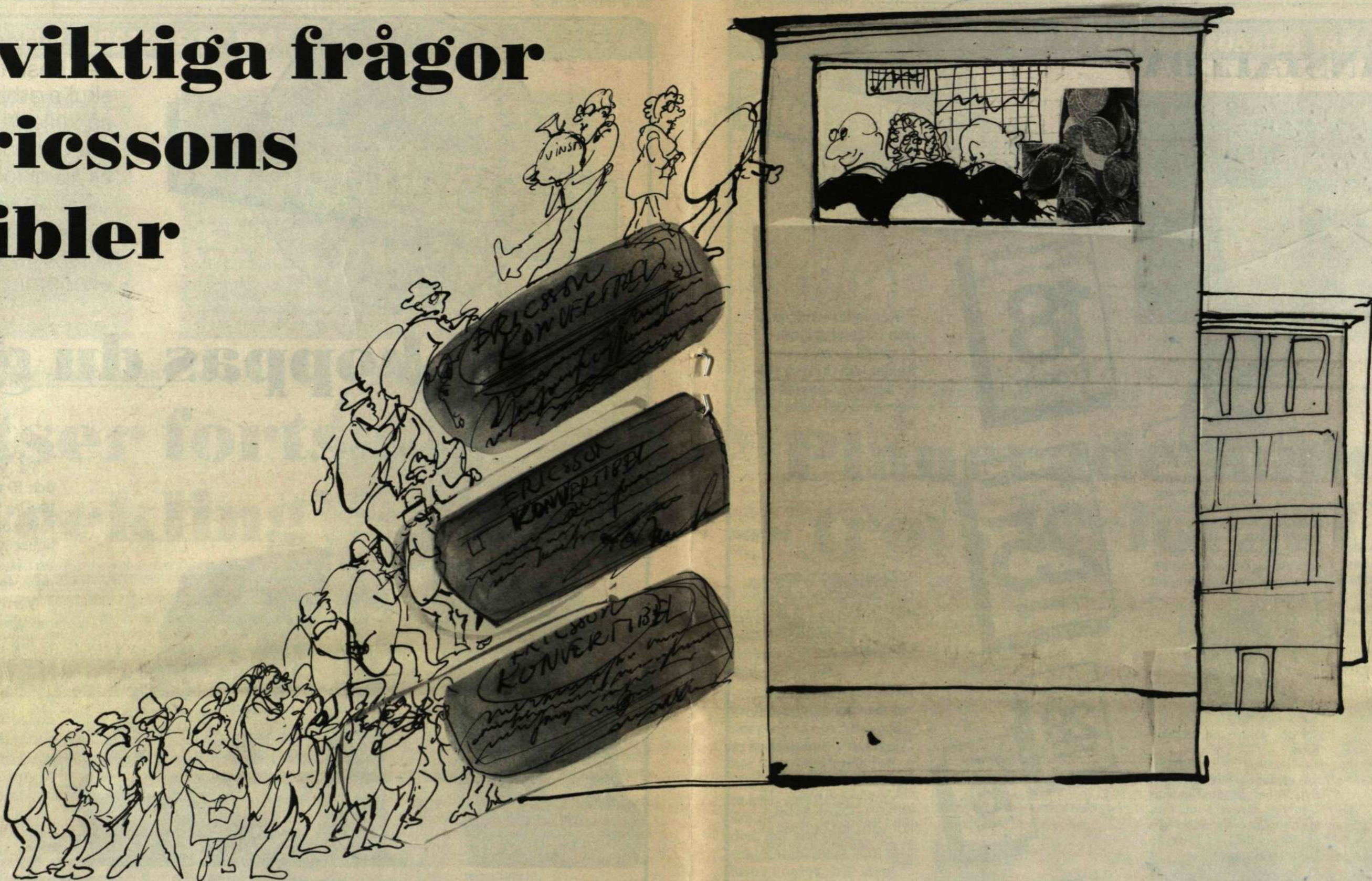
Som du vet påverkar räntorna din skatt. Du måste betala skatt på räntan från konvertiblerna och du får göra avdrag på skatten för den ränta du betalar till banken. I praktiken innebär det att den mellanskillnad du betalar för att få vara med och äga konvertibler minskas ytterligare.

## Vem får köpa konvertibler?

Alla som den 16 oktober är tillsvidareanställda inom Ericsson-koncernen.

## Vad kostar konvertiblerna?

Priset för konvertibeln bestäms av aktiekursen. Den 18 september bekräftar styrelsen priset och du kommer att få information hemskickad.



## Hur många får jag köpa?

Du får köpa max 1000 konvertibler. Skulle intresset vara så stort att antalet konvertibler inte skulle räcka, delas de rättvist mellan alla som anmält sig. Oavsett vad som händer är du garanterad att få köpa 50 konvertibler.

## Varför får chefer köpa mer?

Som du säkert hört får högre chefer teckna fler än 1000 konvertibler. Anledningen är att cheferna är personer i vår organisation som har ett stort ansvar för att verksamheten bedrivs effektivt, och som ofta under stor press måste fatta viktiga beslut. Därför borde det nästan vara ett krav från det övriga företaget att cheferna i så stor utsträckning som möjligt tar en aktiv del i ägandet. Det egna engagemanget är den bästa garantin för ett långsiktigt lönsamhetstänkande.

## Behöver jag lämna säkerhet för lånen?

Konvertiblerna är den enda säkerhet du behöver lämna. När du byter dina konvertibler till aktier, blir istället aktierna säkerhet för lånet.

## När bör jag byta mina konvertibler till aktier?

Du måste ha konvertiblerna i minst två år. Oftast lånar det sig att behålla konvertibeln så länge som möjligt, då räntan på konvertibeln är högre än utdelningen

på aktien. Om utdelningen på aktien skulle stiga över räntan på konvertibeln och aktien är mer värd än konvertibeln, bör du däremot byta.

## Måste jag byta till aktier om fem år även om kursen är låg?

Nej, du kan istället välja att få dina pengar tillbaka.

## Vad händer om jag slutar på Ericsson?

Ingenting. Du får behålla både dina konvertibler och dina lån.

## Måste jag betala skatt när jag byter konvertiblerna till aktier?

Nej, du skattar inte för någon vinst förrän du sålt aktierna.

## Vad riskerar jag att förlora?

— Om vi bortser från det osannolika att Ericsson skulle gå i konkurs, då hela det belopp som du satsat går förlorat, beror din risk helt på om du lånat eller inte. Har du inte lånat riskerar du inte att förlora någonting, eftersom Ericsson löser in konvertibeln till fullt värde. Har du lånat kan du förlora skillnaden mellan den ränta du betalat under tiden och den ränta som du under tiden har fått på konvertiblerna. Du riskerar alltså bara skillnaden mellan låneräntan och konvertibelräntan.

## Hur tjänar jag sedan pengar på min Ericssonaktie?

Om du väljer att byta din konvertibel mot en aktie behöver du ju inte sälja aktien direkt. Många gånger kan det vara fördelaktigt att vänta med försäljningen tills aktien har ett så högt värde som möjligt.

Du tjänar pengar genom att köpa en aktie billigt, när kursen är låg, och sälja när kursen är hög. Aktiekursen kan gå upp och ner varje dag. Aktierna köps och säljs på Stockholms Fondbörs. Det är också på börsen som aktiens värde bestäms. Om det är många som tror att det kommer att gå bra för Ericsson, är det också många som vill vara med och äga en del i företaget. Det blir då svårare att få tag i Ericsson-aktier och priset stiger. Är det få som tror att det kommer att gå bra för Ericsson så är det också få som vill vara med och äga del i företaget. Då blir det lättare att få tag på Ericsson-aktier och priset sjunker.

Du kan se i tidningen varje dag hur mycket som har betalats för aktien, d v s aktiens kurs, och utifrån det bestämma om du vill sälja eller inte.

Det svåra är naturligtvis att veta om aktiens kurs kommer att stiga eller om den kommer att sjunka. Ingen kan helt säkert förutse kursens utveckling i framtiden. Risken med aktier är att kursen börjar sjunka och du måste sälja till ett lägre pris än vad du köpt för. Även om kursen stiger är det svårt att veta om du skall vänta med att sälja och hoppas att kursen fortsätter stiga, eller om du skall sälja och ta hem vinsten direkt.

d:o Bfr	+4	270.-	276.-
Atlas Copco	-2	192.-	194.-
Electrolux A		430.-	
D:o B fr	-1	303.-	304.-
Ericsson A		340.-	360.-
D:o fr		340.-	390.-
D:o B fr		261.-	262.-
Pharmacia A	-5	214.-	217.-
	+1	226.-	228.-
		170.-	180.-

Som du ser finns det tre olika Ericssonaktier. Den första aktien som står nämnd är Ericsson A bundna. A betyder att aktien ger en hel röst på bolagsstämman och bundna att den bara kan ägas av svenska medborgare. Den andra aktien heter A fria och har också en hel röst, men kan ägas av både svenska och utländska medborgare, därav namnet fria. Den tredje aktien heter B fria. B betyder att aktien ger en tusendels röst bolagsstämman. Denna aktie kan också ägas av både svenska och utländska medborgare.

D:o står för Dito, vilket betyder samma som ovan. Din aktie benämns alltså D:o B fr.

Efter aktien står en siffra med ett plus eller minus framför som visar hur mycket aktien stigit eller sjunkit jämfört med dagen innan.

När du vill sälja din aktie kan du gå till en bank eller mäklare som hjälper dig hitta en köpare.

## C W Ros:

"Därför tänker jag gå med"



— När det handlar om konvertibler gäller det att se framåt, säger C W Ros.

” Visst ser det lite dystert ut om vi blickar bakåt och studerar Ericssons resultat under senare år. Men när det handlar om konvertibler gäller det att se framåt.

Personligen upplever jag att det på kort sikt återstår en hel del att göra för att lösa koncernens problem och få upp lönsamheten. Till syvende och sist är ju detta det bästa sättet att påverka börskurser och därmed tjäna en slant på våra konvertibler.

Konvertiblerna byts ju till aktier om två till fem år. Vid den tiden skulle det med tanke på allt vi redan gjort och vår inboende kraft vara märkligt om vi inte nått ända fram. Det vill säga att bli ett lönsamt och starkt Ericsson. Därför tänker jag gå med.

C W Ros

Vice VD och ansvarig för Ekonomi och Finans

## SÅ TYCKER DE ANSTÄLLDA

**Ann-Marie Gustavsson, Mölndal:**

— Jag tycker det är bra att vi anställda får första chansen att teckna konvertibler, det visar en omsorg från företagets sida. Jag tror också att det här med konvertibler ger en extra känsla för företaget, inte så att man äger det, men man kanske blir mer intresserad.



**Stian Kvastad, LME-anställdas aktieägarförening:**

— Rent personligt kan jag inte vara mer än nöjd just nu. Jag har kämpat i många år för att alla vi anställda ska få denna möjlighet och nu har det äntligen blivit en realitet. Det finns egentligen bara två anledningar till att inte köpa:

dels om man av princip inte vill äga aktier, dels om man har fått för lite information. Det viktiga nu är att budskapet verkligen når ut till alla. Just konvertibler är ju också ett relativt säkert sätt att få vara med och dela på en eventuell framtida vinst. Konvertibler är inte bara för proffs.



**Gösta Ed, Karlskrona:**

— Eftersom skattemyndigheterna redan har reagerat måste det ju vara ett förmånligt erbjudande, nej skämt åsido, visst är det ett erbjudande som man bör ta vara på. Jag tror också att det ger en naturlig koppling till företaget.



**Erik Andersson, Töckfors:**

— Av vad jag har sett hittills verkar det inte alls negativt. Vi har väl inte funderat så mycket över det ännu, men visst verkar det som ett vettigt erbjudande.



**Laila Björkman, Visby:**

— Konvertibler tycker jag är en väldigt bra idé. Det ger oss anställda möjlighet att få vara med i företaget på ett nytt sätt. Vår ombudsman har berättat och svarat på frågor, men jag tror inte själv att jag är intresserad. Inte just nu i alla fall.



**Metall  
Thor Nordmyr:**

— Det finns inga tveksamheter från vår sida vad gäller delägande i konvertibler. Vi ser det som ett mer riskfritt sätt att spara i aktier.

## VAD SÄGER FACKET?



**SIF**

**Paul Kvamme:**

— I princip är det bra att Ericssons anställda blir delaktiga i företaget mer än bara som anställda. Jag tror att konvertiblerna kommer att ge oss en bättre känsla för vår arbetsplats. Det fina är att även vanliga människor inom ramen för sin privatekonomi kan vara med och spara i aktier.

## VAD SÄGER PROFFSEN?

**Mats Hörding, placeringsrådgivare:**

— Att köpa konvertibler är i princip alltid en säker och bra affär. Man får hela tiden ränta på de pengar man satsar, så risken är minimal. Och just när det handlar om erbjudanden till de egna anställda brukar villkoren vara extra förmånliga. Det svåraste brukar vara att få tag i så många konvertibler som man vill ha.

— När det gäller Ericsson har aktien alla möjligheter

att stiga. Allt fler stora placerare som pensionsfonder och allemansfonder agerar på marknaden, vilket gör storföretagens aktier mer intressanta. Stora investerare väljer stora företag att investera i.

— Till alla som nu köper konvertibler i Ericsson vill jag säga att där finns ingen anledning att oroa sig över kursutvecklingen. Ericsson-aktier, och i ännu högre grad konvertibler, är nog en av de



*"Allt fler stora placerare agerar på marknaden, vilket gynnar storföretagen."*

mest stabila investeringar jag kan tänka mig.



Konvertiblernas pris och räntan på lånet fastställs av styrelsen. Säkert kan du läsa i olika tidningar om reaktionerna på det satta priset.

Broschyr om erbjudandet skickas hem till alla anställda. Då får du också en anmälningsblankett.

Teckningstid, den tid då du kan anmäla ditt intresse för att köpa konvertibler och lämna in anmälningsblanketten.

Tilldelningen av konvertibler bestäms och information om hur många konvertibler du får köpa sänds ut. Skulle intresset vara så stort att antalet konvertibler inte räcker, delas de rättvist mellan alla som anmält intresse.

Sista betalningsdag för konvertiblerna.

## HALVÅRSBOKSLUT 1987

Total Kommunikation  
Thomas Lindblad

11/9

” Affärsområde Kabels försäljning och resultat har påverkats negativt av den drastiska nedgången i optokabelmarknaden i USA, särskilt vid jämförelse med det mycket starka första halvåret 1986. Omstrukturering pågår för att anpassa USA-kostymen till den lägre efterfrågan. Den andra väsentliga förklaringen till den lägre faktureringen är att den brasilianska kabel fabriken fr o m 1986-07-01 inte längre ingår i affärsområdet. Affärsområdets övriga enheter i Sverige och Latinamerika har sammantaget utvecklats positivt. ”

Lars Berg, chef för affärsområde Kabel:

## ”Planerade målet bör nås — trots förlorat USA-år”

Att den brasilianska kabelverksamheten inte längre ingår i affärsområdets fakturering var naturligtvis förutsett i vår budget för 1987.

Däremot har effekterna av optokabelmarknadens nedgång i USA blivit större än planerat. Priskriget har varit förödande för lönsamheten och dessvärre även spridit sig till andra delar av kabelmarknaden, där alla tillverkare sökt kompensera sina förluster i optokabelvolym.

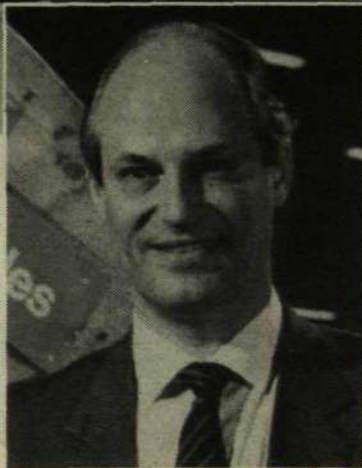
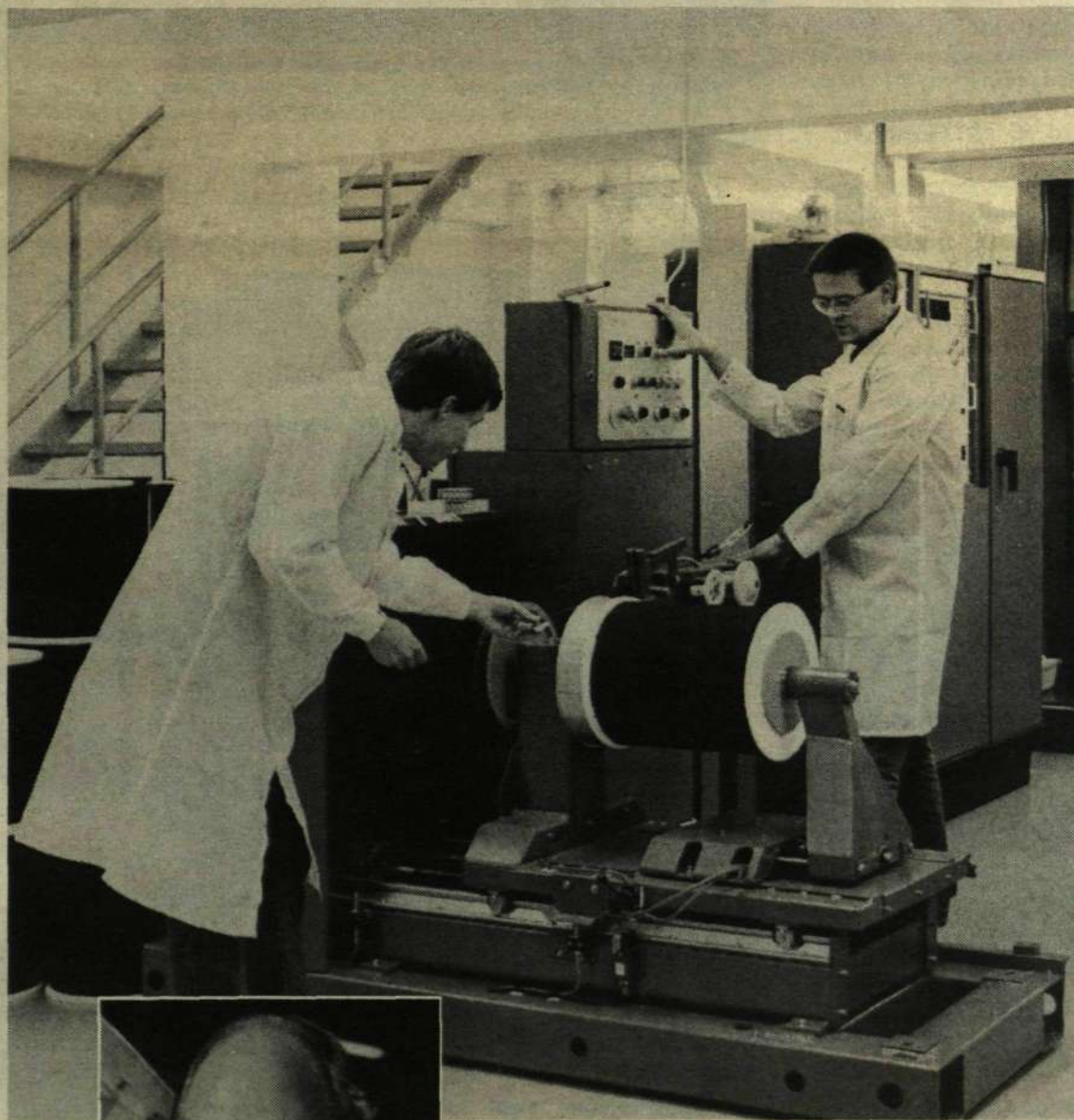
Vi har därför tvingats in i ett omfattande omstruktureringsarbete, som går ut på att anpassa Ericsson Inc:s försäljning, produktion och administration till storleken på den marknad som kan förväntas i USA de närmaste åren.

I Latinamerika kan vi notera en fortsatt positiv utveckling för våra kabelbolag i Columbia och Argentina. Som vanligt är förutsägelser svåra att göra på denna kontinent där plötsliga devalveringar av valutan kan kullkasta lönsamheten i svenska kronor. Risken för sådana överraskningar har dock reducerats genom vår minskade andel i kabelbolagen i Mexico och Brasilien under det senaste året.

### Splittrad bild

De svenska enheterna visar en något splittrad bild. ECA har haft ett mycket bra första halvår med hög beläggning, vilket innebär produktion under halva semestern i Hudiksvall t ex. Möjligheter till ytterligare förbättring i höst finns inom områdena materialanvändning och skrotnivåer.

Töcksfors Verkstads AB (TVAB) har under första halv-



— De svenska enheterna visar en något splittrad bild, konstaterar Lars Berg (lilla bilden). Men han ser ändå möjligheter till ytterligare förbättringar i höst — bl a inom områdena materialanvändning och skrotnivåer. Stora bilden visar fiberdragning på Opto i Hudiksvall.

BC	30/6 1986	30/6 1987
Försäljning (MSEK)	2123	1674
Antal anställda	6017	4797

året haft svårigheter till följd av förra höstens modellbyte och volymuppdragning från Volvos

sida. Kostnaderna för introduktion, utbildning och omskolning av personal har varit alltför sto-

ra och produktionen har blivit för låg. I höst gäller det att rejält få upp effektiviteten i produkti-

onen igen, så att vi kan fortsätta att vara konkurrenskraftiga på denna prispressade marknad.

### ”Baksmälla”

Efter att ha visat fina resultat sedan starten 1985 har Ericsson Fiber Optics (EFO) i vår drabbats av en viss ”baksmälla” då fibersvetsförsäljningen gått ned, och samtidigt resultatet av satsningen på nätverkskonceptet ”Ericsson Cabling Systems” dröjer. Vi är emellertid övertygade om att denna inriktning är den rätta och definitivt representerar EFO:s framtid. En ytterligare förstärkt samordning med våra distributörer och säljkanaler inom BN och BI måste därför äga rum under hösten.

Pite Partner är nu i slutfasen av sin avveckling. Den 1:a april överfördes all kablagerstillverkning liksom även ECA:s telefonsnöreproduktion till en nybildad Piteådivision inom TVAB. Målsättningen är här att som egen resultat enhet inom TVAB uppnå en god och varaktig lönsamhet med huvudinriktning på elektronik- och specialkablage. För att denna verksamhet inte skulle belastas med tunga fasta kostnader, har vår fabriksfastighet i Öjebyn sålts till Piteå kommun.

### ”Bör nå målen”

Selga å sin sida har på en fortsatt svag elgrossmarknad hållit sitt resultat väl uppe och ökat försäljningen med ca 8%. Signaler om ökat bostadsbyggande och ökande industriinvesteringar kan tyda på en förbättrad grossistmarknad i höst, inte minst då för kabeldelen i sortimentet.

Med de förutsättningar jag pekat på ovan bör BC-området utom USA kunna uppnå sina planerade mål för 1987. I USA är däremot 1987 ett förlorat år och insatserna måste syfta till att från 1988 och framåt uppnå en acceptabel lönsamhet.

## HALVÅRSBOKSLUT 1987

” Den andra delen av Affärsområde Nätbyggnad, Signalsystem, har kraftigt stärkt sin ställning på den nordiska trafiksignalmarknaden genom köpet av OY Fiskars trafiksignalverksamhet.

Härigenom har vi fått en tillräckligt stor bas för att möjliggöra framtida satsningar på export och teknikutveckling.

I Australien tog Ericsson Signal Systems Ltd under våren en order avseende leverans av ATC (Automatic Train Control) till Queensland Railways. Beställningen innebär ett systemval och öppnar möjligheter till fortsatta leveranser. Norska Statsbaner har gjort ett systemval för Erilock 850 (ställverk), vilket beräknas ge ENR order för ett antal år framöver.

### Björn Linton, chef för affärsområde Nätbyggnad:

## ”Förväntar oss klara budgeten”

Affärsområde Nätbyggnad redovisar en oförändrad fakturering och en ökning av orderingen med 14 procent. Genom en stor order i Thailand i början av året har Ericsson befast sin ställning på nätbyggnadsmarknaden i Sydostasien.

Köpet av finska OY Fiskars AB trafikverksamhet har medfört att Ericsson stärkt sina positioner ytterligare på den nordiska trafiksignalmarknaden.

Affärsområde Nätbyggnad har nått ett hyfsat resultat första halvåret, och vi förväntar oss klara årets budget. Samtliga bolag utom Ericsson Network, ENS, har utvecklats positivt under de första sex månaderna.

ENS' dåliga halvårsresultat beror främst på att flera stora order som vi räknat med att ta har skjutits framåt i tiden. Vi har alltså inte förlorat några betydelsefulla order, men de har försenats. Vi är förvissade om att under andra halvåret ta igen en del av det vi tappat under årets första hälft.

#### **Antal åtgärder**

På grund av det dåliga ekonomiska läget i ENS har vi vidtagit ett antal åtgärder för att reducera kostnaderna. Detta kommer vi att fortsätta med också under andra halvåret.

På övriga huvudmarknader, Sydostasien och Italien, har verksamheten utvecklats gynnsamt. I Sydostasien har vi befast vår ställning genom att i mycket hård konkurrens ta en stor nätbyggnadsorder i Thailand i början av året. Vi håller också på att etablera oss i Brunei, där vi har tagit en smärre order och ser



En av SIELTES servicebilar framför Syditaliens största telefonstation i Nola utanför Neapel. Här har SIELTE gjort stora installationer av långdistansnät.  
Foto: Thord Andersson

goda affärsmöjligheter framöver.

#### **Låg nivå**

I Malaysia har vi ytterligare dragit ner verksamheten på grund av det besvärliga ekonomiska läget i landet. Men vi har klara uttalanden från myndigheterna i landet om att nätbygg-

nadsprojektet skall fullföljas. Vår avsikt är att stanna i landet, och vi arbetar för att finna nya affärsmöjligheter i Malaysia.

I Italien har produktiviteten fortsatt att stiga som resultat av tidigare gjorda rationaliseringar. Det största problem vi har i Italien är att den redan tidigare låga prisnivån har pressats ytterligare. Trots detta har Sielte och affärsområdets övriga italienska bolag nått god lönsamhet. Vi har bildat ett bolag på Sicilien för tillverkning av kanalisation (plaströr) för nätbyggnadsverksamheten i Italien.



— Samtliga bolag utom Ericsson Network, ENS, har utvecklats positivt under de första sex månaderna, konstaterar Björn Linton.

Foto: Bo Binette.

BN	30/6 1986	30/6 1987
Fakturering (MSEK)	1323	1484
Antal anställda	6195	6866

# Gävle-trio under ett tak

En ny Ericsson-filial för tre olika Ericsson-företag, invigdes den 1 augusti i Gävle. Det skedde i samband med SM 87 i friidrott på Gavlestadion, som sponsrades av Ericsson lokalt. 600 särskilt inbjudna kunder kom till filialens nya lokaler på Kaserngatan 111 i stadsdelen Brynäs.

Här samsas nu Ericsson Information Systems Sverige AB (EIV), Ericsson Network Engineering AB (ENS) och Ericsson Radio Systems Sverige AB (ERS), vilka beslutat att bedriva sin verksamhet från en gemensam bas. De har sammanlagt ca 60 medarbetare i sin Gävle-organisation jämnt fördelade på de tre företagen.

— På det här sättet underlättar vi framför allt för kunderna att hitta rätt, säger Örjan Edlund, anläggningsledare vid ENS. Tidigare hade vi ett eget kontor, ERS ett eget kontor och EIV hade sin service uppdelad på två adresser. Dessutom får vi lägre kostnader för gemensamma tjänster som telefonväxel och reception. Det är lätt att slussa kunderna rätt.

## Landets största

— Den här byggnaden passar oss som handsken, säger Lars Hallström från ERS, som tillsammans med Örjan Edlund tog initiativet till att skapa den gemensamma Ericsson-plattformen i Gävle. Här har vi nu bl a landets största serviceverkstad för mobilradio och mobiltelefoner.

Vid Gävle-filialen har EIV Alfaskop- och bankservice samt



Nu behöver kunderna bara hålla reda på en enda adress i Gävle för att hitta till de tre Ericsson-företagen. På bilden syns Agneta Eriksson, K-Konsult i Gävle, och Åke Lindström, ENS försäljningschef i Norrland.

persondator- och kontorsmaskinservice.

ENS bygger tele- och datanät samt har ett komplett utbud av försäljning, projektering, service och anläggning av telesystemprodukter.

ERS har service och installation av mobiltelefoner och mobilradio samt "Tredje Parts Service". Inom en snar framtid får både EIV och ERS dessutom

säljare som blir knutna till Gävle-filialen.

## Årslång planering

När ERA-fabriken i Gävle behövde expandera blev ERS, som tidigare fanns där, tvungna att söka nya lokaler. Samtidigt behövde ENS nya och bättre lokaler och EIV ville sammanföra sin verksamhet. Efter drygt ett

års förberedelser och förhandlingar kom man så fram till den gemensamma lösningen.

Det nya kontoret ligger i en tidigare mellanstadieskola. När elevunderlaget blev för litet fick



Ericsson syntes väl i vimlet under SM-dagarna som lockade sammanlagt 14 000 besökare.

Ericsson möjlighet att hyra av kommunen.

## Kunder på Gavlestadion

Det var ingen tillfällighet att invigningen skedde i samband med SM i friidrott. De tre Ericsson-företagen sponsrade lokalt detta evenemang. Något som varje tittare på Sportnytt i TV inte kunde undgå. Ericsson dominerade TV-rutan med skyltar, dekaler, jackor m m.

Till invigningen fick de 600 kunderna först en guidning runt i lokalerna. Därefter bjöds på lätt förtäring. Receptionisterna Gudrun Grönberg (ERS) och Carina Sandmark (ENS) delade sedan ut fribiljetter till tävlingarna i friidrott. Det var ett uppskattat inslag av kunderna, som snabbt fyllde de speciellt för Ericsson reserverade läktarna på Gavlestadion.

Text och foto:  
Thord Andersson

## Vann i bowling-VM:

# Ulf tar kål på gubbmyt



Ulf Hämnäs, Ericsson-kille med dubbla VM-tecken.

Vem sa att bowling är en gubbssport?

Påståendet hade kanske fog för sig en gång i tiden, men absolut inte nu längre.

En Ericsson-ungling som definitivt tar kål på myten är Ulf Hämnäs, 20. Han kan nämligen titulera sig dubbel världsmästare, dels i tvåmanlag, dels i femmannalag.

Kontakten vill på detta sätt (bättre sent än aldrig...) framföra sina gratulationer till Uffe för hans dubbla VM-titlar i Helsingfors på försommaren.

Till vardags jobbar Ulf på TVAB:s (Töcksfors Verkstads AB) fabrik i Koppom, nordväst om Arvika.

Sin ringa ålder till trots har Ulf Hämnäs bowlat i tio år och satsat rejält åtminstone de sista fem av dessa. Uffes pappa var hängiven bowlare liksom han storasyster. Det var med andra ord ganska naturligt för honom att börja med bowling.

I tennis och vissa andra lukrativa sporter kan man bli miljonär utan allt för märkbara prestationer. I bowling blir man det inte ens som världsmästare. Tvärtom räknas bowling till de sista idealisternas grenar.

## Också en prestation

Ulf Hämnäs tillhör den framgångsrika Arvika-klubben BK Jösse, ny för året i bowlarnas elitserie. Dessutom tillhör han vårt seniorlandslag och har så gjort sen han uppnådde senioråldern för två år sen. Att bokstavligen slå sej in i det svenska bowlinglandslaget är med tanke på den enorma konkurrensen en kanske minst lika stor prestation som att lyckas väl i ett VM.

I sin bästa serie under Helsingfors-VM gjorde Ulf Hämnäs 297 poäng, alltså tre från full pott. Han inledde med 11 strikar och avslutade med en "förarglig" sjuar. Det var i tvåmannatävlingen. I den individuella tävlingen slutade han f ö på 14:e plats.

Hans nästa stora mål är VM i Singapore 1991.

Kåbe Lidén

# De fick bästa avkastningen



Björn Svedberg överlämnar priset till lagledaren Åke Persson. Till vänster om honom Anders Norin, Mats Halvorsen och Mario Orsucci.

Vinnande lag i Ericsson Management Tournament hemlighölls — även för vinnaren — fram till själva prisutdelningen.

Vid en ceremoni under Ericsson Executive Meeting i somras (se sid. 16—17) utropades lag 112, Deadline Inc. från ERA Sverige som segra-

re. Björn Svedberg delade ut förstapriset — en Orrefors glasskulptur — till laget. Varje lagmedlem fick en mindre kopia av skulpturen. Vinnande lag utgjordes av Åke Persson, Anders Norin, Mats Halvorsen och Mario Orsucci.

Lagets genomsnittliga avkastning på sysselsatt kapital var 45,1 procent. På andra

plats kom lag 85, Kings Bend Corporation från RIFA i Sverige med en genomsnittlig avkastning på 43,1 procent.

Lag 105, Manutech Inc. från Argentina, kom på tredje plats med 42,5 procent.

## Ingenting särskilt

— Det är faktiskt ingenting särskilt vi har gjort för att vinna detta prestigefyllda

pris, sade Åke Persson, lagledare för vinnande lag 112. Jag tror att vi gjorde det som vi alltid gör i vårt dagliga arbete. Jag tror vi har lärt oss mycket, men jag tror också man kan lära sig ännu mer på middle-management-nivån. Jag hoppas att denna turnering på något sätt kan användas i middle-management-utbildningen.

Omkring 340 personer deltog i två omgångar i Ericsson Executive Meeting, som anordnades för första gången den 29—30 juni och 1—2 juli i år. Över 160 personer i chefspositioner, däruv 65 personer från 32 länder utanför Sverige, deltog i olika programpunkter.

Dessutom återfanns administrativ, service- och stabspersonal bland deltagarna. Representanter för Ericsson från fem kontinenter — Europa, Nord- och Sydamerika, Asien och Australien — hade samlats. Med den svenska sommaren som inramning fick deltagarna nyheter från koncernhögkvarteret och utbyta informationer om företagshändelser runt om i världen.

Deltagarna på Ericssons första Executive Meeting informerades av företrädare för koncernstab och affärsområden, serverades grillrätter till middag och underhölls med svensk musik. Annan tid gick åt till planerade och improviserade möten bland deltagarna.



— Vi kallar evenemanget ett internationellt möte med svensk accent, säger utbildningschef Hans Holmqvist, som ansvarade för arrangemangen.

Enligt Hans Holmqvist är liknande möten av avgörande betydelse i den decentraliserade organisation som har utvecklats inom Ericsson, sedan koncernens struktur förändrades 1982. Det var då som Ericsson inledde förvandlingen från ett centralt styrt företag till ett decentraliserat.



— Trots att jag aldrig hade mött de flesta av deltagarna som kom till Executive Meeting, så kändes det som om jag träffade gamla vänner, säger Yvonne Silén.

Sedan januari i år har största delen av Yvonne's arbetstid ägnats åt att se till att deltagarna på Executive Meeting skulle få ut så mycket som möjligt av evenemanget. Hon valde dekorationer och menyer och samarbetade nära med resebyrå för att lägga upp sightseeing i Stockholm. Under själva mötet såg Yvonne och fyra medhjälpare till att deltagarna fick den service de behövde.

# ”Så ser vi ut i framtiden”

**Kostnadsminskningar inom alla enheter är ett absolut krav om Ericsson skall uppnå en tillfredsställande vinstnivå. Det var koncernchefens Björn Svedbergs budskap till deltagarna vid Executive Meeting.**

Koncernchefen definierade kostnader som ”alla kostnader som vi har genom hela kedjan fram till slutgiltig leverans hos kunden”. Han betonade också att en ”enhet kan vara en produkt tillverkad i fabrik likväl som en mjukvara utvecklad på ett kontor”.

Som en avslutning på sitt anförande, som berörde koncernens problem, framgångar och utmaningar, målade Björn Svedberg en livfull och skarp definierad bild av ”det Ericsson som vi vill se i framtiden”.

## Ett starkare Ericsson

— Jag ser framför mig ett starkare Ericsson — med bibehållen ledande ställning inom våra nyckelteknologier och integrerad organisation, sade Björn Svedberg.

— Jag ser också ett Ericsson som inser sina begränsningar och som har lärt sig att samarbeta produktivt med andra.

— Jag ser ett välskött, progressivt Ericsson som har ökat i storlek bland världens ledande företag.

— Jag ser en blandning av självsäker styrka och lärorik ödmjukhet.



Björn Svedberg målade upp en skarp bild av det ”Ericsson vi vill se i framtiden”.

— Jag ser en marknad med stora möjligheter till blandning av kunder inom både privat och offentlig sektor. Jag ser en stor potential för fast och rörlig kommunikation via olika system där mobil telefoni erbjuder avancerade rörliga terminaler.

— Som ett resultat av denna utveckling ser jag stora fördelar i samarbete mellan våra olika affärsområden, men också nya krav på dessa områden.

— Jag ser en marknad som rör sig snabbare och i allt ökad utsträckning är mer flyktig. Det innebär att också vi måste röra oss snabbare och bli mer effektiva.

— Jag ser en växande marknad, som vi till viss del måste få

del i genom företagsköp.

För att framgångsrikt kunna expandera på nya marknader måste Ericsson öka förtjänst i kombination med effektiv kapitalhantering, fortsatte Svedberg.

## Led i strategin

— Det innebär i korthet att vi skall koncentrera våra ansträngningar på telekommunikation och elektroniska försvarssystem, expandera på de europeiska och amerikanska marknaderna och vidmakthålla vår starka position i andra områden av världen.

Som ett led i denna strategi ”kommer vi att bibehålla och förädla våra starka sidor: vårt

systemkunnande, vår erfarenhet av att verka internationellt, våra kundrelationer och vår flexibilitet”, sade koncernchefen.

Ericsson måste koncentrera sig på marknader, kunder och teknologier ”där vi är tillräckligt stora och framgångsrika för att nå den vinst som är nödvändig för fortsatt tillväxt”, fortsatte Svedberg.

Denna nödvändiga koncentration och krav på tillväxt som garanterar fortsatt god vinst ställer krav på samarbete och allianser med andra företag.

— Vi behöver sådant samarbete för att få tillgång till ny teknologi och/eller nya marknader: var Björn Svedbergs budskap.

## CW Ros:

# ”Tre sätt att minska våra kostnader”

**Chefens ansvar för avdelningens resultat och kravet att snabbt sänka kostnaderna över hela linjen var de två teman som Carl Wilhelm Ros, vice VD, berörde i sitt anförande under Executive Meeting.**

Trots den uppmuntrande framgången som förra årets förstärkta balansräkning innebar, står Ericsson ännu inför problemet att nå tillfredsställande avkastning på eget kapital och minska politisk, kommersiell och valutamässig riskexponering.

— Förbättrad avkastning på eget kapital är nödvändig för att finansiera tillväxt och utveckling, som i sin tur ger en tillfredsställande avkastning per aktie, sade C W Ros.

## Tre sätt

C W Ros påpekade att kostnadsminskningar kan uppnås på tre sätt:

- 1) Ökad effektivitet i organisationen och ledningsutveckling,
- 2) Affärsmässighet
- 3) Kapitalstyrning

Den sista faktorn ansåg C W Ros skall ha den högsta prioriteten bland Ericssons chefer. Det är den viktigaste uppgiften för varje chef att vidta åtgärder att förbättra betalströmmarna på egen avdelning och öka avkastningen på eget kapital.

En viktig målsättning för Ericsson-koncernen är att hålla andelen arbetande kapital för 1987 på samma nivå som 1986, trots en förväntad ökning av försäljningsnettot under detta år.

## Två mål

C W Ros pekade på två långsiktiga mål för koncernen:

— Vi skall begränsa det konsoliderade arbetande kapitalet till 40 procent av försäljningsnettot. Det totala värdet av till-

gångarna måste vara mindre än det totala konsoliderade försäljningsnettot.

C W Ros presenterade också fyra strategier att förstärka de operativa enheterna:

— Det är viktigt att vidareutveckla finansiell planering och kontrollsystem. Dessa system måste vara vinstanpassade och kunna tillämpas i speciella situationer inom affärsområdena.

Kostnadseffektiv extern finansiering kan också tillämpas som ett alternativ till att använda koncernens egna finansieringsfonder, menade C W Ros.

## Risker kan minskas

Han påpekade också att valutarisken kan minskas genom att bli låna i lokala valutor. Han föreslog också att kunderna skulle kunna erbjudas olika finansieringsmöjligheter när kassaflödet är begränsat.

C W Ros pekade på tendensen i ett antal balansräkningar för



C W Ros underströk vikten av bl a affärsmässighet.

att illustrera Ericssons finansiella förbättring sedan 1984. Andelen eget kapital steg från 27,0 till 30,5 procent. Skuldsättningsgraden minskade från 1,5-1 till 1,1-1.

Arbetande kapitalnetto — i procent av försäljningsnetto — minskade från 58 till 46 procent, vilket dock fortfarande är för mycket i förhållande till målsättningen.

## Viktiga faktorer

C W Ros visade också på en märkbar ökning av Ericssons kapitalomsättning, från 0,79 till 0,92 förra året. De närvarande gästerna påmindes dock om att motsvarande siffra för Northern Telecom under 1986 också var 0,92.

Förbättrat finansiellt resultat, ökade marknadsandelar och bättre marginaler kan vara viktiga faktorer när det gäller att utveckla och vidmakthålla goda kundrelationer, sammanfattade C W Ros.

**Lars Ramqvist:****”Vi får aldrig glömma samspelet”**

Om teknologi betyder vinst så betyder dålig teknologi dålig vinst. Det var utgångspunkten i Lars Ramqvists anförande om spjutspetsteknologi (Cutting edge technologies) som kommer att leda Ericsson in i nästa årtionde.

Ramqvists resa i framtiden startade dock i historien.

— Vilket är det bästa informationssystem som någonsin skapats? Svaret är enkelt — det är kommunikation ansikte mot ansikte, förstärkt med den mänskliga hjärnan, förklarade Lars Ramqvist.

— Det måste vara vår ledstjärna när vi går vidare. Vi kan utveckla sofistikerade datasystem med den absolut bästa mjukvaran, men vi får aldrig glömma samspelet människa-maskin.

Ramqvist förutspådde att utvecklingen inom mikroelektroniken — som t ex 4-16-64 mega-

bit DRAM-tekniken — driver industrin framåt och gör att priserna på både terminaler och system sjunker. Fiberoptiken kommer att spela en avgörande roll inom Ericsson under 90-talet, och det kommer att göras framsteg inom områdena artificiell intelligens och trådlösa telefoner.

**Hela koncept**

Lars Ramqvist påminde lyssnarskaran om att det avgörande för framtidens kommunikationsnät (telenät) inte är enskilda komponenter utan hela koncept.

— Kunderna — privata som offentliga — kommer att betrakta ett system som en enhet, sade han. Ericssons strategi är att vi skall kunna erbjuda gränslösa system med många alternativa möjligheter.

— Gränslös affärskommunikation över hela världen är mer än en uppgift. Begreppet anger det vägval som koncernen gjort för framtiden, och som vi kommer att presentera på Telecom '87, sade Ramqvist.

**Executive Meeting**

— Vi kan utveckla sofistikerade datasystem, men vi får aldrig glömma samspelet människa-maskin, påpekade Lars Ramqvist.

Kvalitet går hand i hand med god teknologi. Därför delade Ramqvist ut boken "Quality — The Ericsson Approach" till alla närvarande, och påpekade att den var obligatorisk läsning.

**Färsk överenskommelse**

Kostnaderna för satsningen på spjutspetsteknologi är höga. Lars Ramqvist betonade i sitt anförande att Ericsson samarbetar externt för att hålla kostnaderna nere, och pekade som

ett exempel på detta på den färska överenskommelsen med Texas Instrument.

— Vi måste samarbeta mer inom koncernen för att skapa så god vinst som möjligt, sade Lars Ramqvist och påminde om Ericsson's Core Business Concept som en sammanfattning av sitt anförande.

— Jag återkommer till Ericssons "evangelium" om kostnadsminskningar över hela linjen. För att nå dit behöver vi inte bara förbättra ledningen utan också förbättra teknologin.

Nils Ingvar Lundin om informationens betydelse:

**”LYFT FRAM ETT ENAT ERICSSON”**

För att vi ska kunna sälja våra produkter och system idag, måste Ericsson vara känt för "nästan alla", sa Nils Ingvar Lundin, chef för koncernstab Information, vid Executive Meeting.

— Idag räcker det inte att vi är kända för våra tidigare kunder, för våra nya och potentiella kunder, för alla beslutsfattande politiker utan vi måste också vara kända för alla de som stöder politikerna.

— Medan Ericsson är vida känt och respekterat av tekniker runt om i världen, är förvaltningscheferna "som brukade vara våra enda viktiga kunder," nu mer och mer beroende av politikerna vid förvärvsbeslut, framhöll Lundin.

**Måste lyssna**

— Politikerna måste lyssna till folkopinionen om de ska uppfattas som kloka beslutsfattare, förklarade han vidare.

Han menade att franska statens beslut att sälja CGCT till det konsortium som leddes av Ericsson inte hade varit "politiskt" möjligt om inte franska pressen accepterat Ericsson som en kvalificerad konkurrent.

— Franska reportrar hade tidigare varit skeptiska till företagets förutsättningar, och det tog tid och möda att utveckla en riktig profil i Frankrike, sade han bl a.

Ericssons informationspolicy täcker fem specifika områden: anställda, press, investerare, marknad och samhälle.

Nils Ingvar Lundin berättade att policyn styrs av följande grundprinciper:

**1. Saklighet**

All information måste vara saklig, precis och inte missledande. Vi ska aldrig ljuga. Lögnen kan skada vår image.

**2. Öppenhet**

Vi ska alltid informera, om det inte finns speciella anledningar att inte gå ut med information. Reportrar förstår oftast att viss information inte kan ges ut av konkurrensskäl. Men de förstår inte undanhållandet av information om vi inte talar om varför den undanhålls.

**3. Snabbhet.**

Vi bör ta första initiativet till att direkt informera om våra egna aktiviteter. Det första reportaget sätter väldigt ofta tonen för fortsatta rapporter. Vi kan inte förändra sättet vilket journalister arbetar på, men vi kan lära oss hur de arbetar, och anpassa våra rutiner för att för-

säkra korrekt täckning av Ericsson.

**4. Förutseende.**

Vi måste förutse och räkna med informationsaspekterna av allt beslutsfattande. Hur kan man tänka sig att händelser som baseras på våra beslut behandlas i media?

**5. Etik**

Vi bör respektera alla etiska regler som en bas för att kräva respekt för våra policier, regler och överenskommelser.

**Decentraliserat**

Nils Ingvar Lundin underströk att informationsfunktionen inom Ericsson är decentraliserad. I varje affärsområde är en informationschef ansvarig att hålla personalen informerad och att arbeta med media i affärsområdesfrågor, i samarbete med Koncernstab Information. Affärsområdets informationschef är också ansvarig för innehållet i programmen för marknadskommunikation.

— All investerarinformation är samordnad på koncernnivå, underströk Lundin. Dessa aktiviteter är viktiga för att säkerställa en realistisk utvärdering av företaget och dess ställning i den internationella affärsvärlden. Kunder och potentiella



— All information måste vara saklig, precis och inte missledande, betonade Nils Ingvar Lundin.

kunder studerar också finansanalytikens rapporter om Ericsson.

**Mottaglig**

I överensstämmelse med Ericssons policy, har personalen rätt att bli informerad innan nyheterna gått ut externt, i den utsträckning detta kan göras utan att bryta mot börsregler eller andra regler.

Lundin konstaterade att många av deltagarna i Executive Meeting var utnämnda till landskoordinatörer.

— Ni är våra internationella talesmän för koncernen sade han, och försäkrade sina lyssnare om totalt stöd "vilken tid på dygnet som helst — dag eller natt".

**”Juristen är affärsvärldens egen ingenjör”**

— Det är trevligt att ha en hink full med pengar, men det är ännu trevligare när det inte är några hål i hinken, sade Ericssons chefsjurist Lennart Grabe till deltagarna på Executive Meeting:

— Ett sätt att täppa till — eller förhindra — hål är att använda sig av koncernens juridiska expertis.

Lennart Grabe visade att företag varje år förlorar pengar på att betala skadestånd som skulle kunna undvikas, ersättning för skador och dåligt genomarbetade överenskommelser och kontrakt.

Han menade att många av dessa förluster hade kunnat minimeras eller undvikas om juridisk expertis hade använts.

— Jurister är affärsvärldens ingenjörer, sade Grabe. De utformar och bygger broarna som är grundläggande för att träffa korrekta kommersiella överenskommelser. Men om man ger juristerna fel specifikationer så får man en felaktig bro konstruerad, varnade han.

**Kan undvikas**

Lennart Grabe nämnde fem prioriterade områden där "hål i hinken" kan undvikas genom korrekt användning av juridisk expertis:

- **Samarbetsavtal**, när det särskilt gäller kunskapsöverföring och definitioner av rättigheter på marknaden.
- **Förvärv och avyttringar**.

- **Kontrakt som inkluderar utvecklingsåtaganden.**

- **Skydd av mjukvara, särskilt copyright, dokumentation av utvecklingsarbete och patentfrågor.**

- **Affärer i USA och affärer med amerikanska företag.**

Företagsledare har betalt för att fatta affärsbeslut som grundar sig på professionell riskbedömning, sade Grabe.

— Att fatta ett beslut utan att bedöma risken på ett professionellt sätt är att spela högt. Det är OK om Du vinner, men om Du förlorar kan Du inte förvänta dig att bli ursäktad, avslutade Lennart Grabe.



## Björn Svedbergs 50-årskalas:

## Hyllad från ovan



Björn och Gunnel Svedberg spanar mot skyn. Jomenvisst är det fallskärms-hoppare med Ericssons flagga som närmar sig Moder Jord.



Vår VD Björn Svedberg passade på att fylla 50 år den 4 juli. Det var en i flera avseenden perfekt inprickad dag. 1. Det var lördag. 2. Det var första dagen av sommarledigheten för många. 3. Många gamla Ericssonvänner från hela världen fanns i Stockholm efter att ha varit med på Ericsson Executive Meeting som slutade dagen innan. 4. Det är USA:s nationaldag — passande med tanke på våra satsningar i USA.

Det blev minst av allt någon ledig dag för jubilarer. Aktiviteterna avlöste varandra från tidig morgon till den privata avslutningsmiddagen på Grand Hotel.

Under några eftermiddagstimmar hade Björn Svedberg mottagning ute på Telemuseum. Omkring 400 gratulanter köade för att hylla och presenta födelsedagsbarnet.

En synnerligen originell och originellt levererad present fick Björn ute på Gärdet strax innan mottagningen började inne på Telemuseum. Några fallskärms-hoppare ur Ericsson Flygklubb landade då strax intill Björn med följe. Presenten överlämnades i ett kuvert. Det var en nybörjarkurs i fallskärmshoppning.

Björn kunde inte direkt säga när (eller om) han skulle starta kursen.

## Förvånade och glada

På många avdelningar och enheter inom Ericsson gick det runt sedvanliga insamlingslistor inför Björn Svedbergs 50-årsdag. Men pengarna som samlades in användes inte på sedvanligt sätt. Istället blev det så att sex förvånade och glada Ericssonungdomar fick besked om att dom skulle få åka på en studieresa till den stora utställning-



Björn Svedberg på Telemuseum omgiven av de sex vinnande 25-åringarna. Fr v Anders Isaksson, Åtvidaberg, Stefan Lager, Norrköping, Bo Andersson, Helsingborg, Marianne Eriksson, Norrköping, Annelie Nikelski, Katrineholm och Niclas Reuterfelt, Stockholm.

Visst syns det att jubilarer är van att svänga med dirigentpinnen även till vardags...

Foto: Åke Sandin

en Telecom 87 i Geneve i oktober i år.

Björn Svedberg började på Ericsson 1962, när han var 25 år. Omkring 900 anställda inom Ericsson i Sverige är födda 1962, och är alltså nu 25 år. Dessa var

Grattis, Björn! Du ska börja hoppa fallskärm! Hans Werthén skratrar i kapp med Björn över den originella presenten.



sig själva ovetande med i utlottningen av sex deltagare till studieresan. De fick vara med på mottagningen på Telemuseum och ta emot den skriftliga bekräftelsen på resan från Björn Svedberg.

## Brittisk invigning



Den 9 juli invigde Thorn Ericsson den utbyggda fabriken i Scunthorpe i England. Med en investering på nära 150 MSEK har nu produktionsytorna fördubblats. På bilden fr v Sir George Jefferson, ordförande i British Telecom, produktionschefen A Jokubaitis, Denis Keedle, borgmästare i Scunthorpe och Jan Stenberg, chef för affärsområde Publik telekommunikation.

## Nytt om Namn



Michele Schmidt



Bo Zaine



Kjell Björk



Bengt Kellgren



Björn Jönsson



Kent Larsson



Ingvar Rhedig



Gunnar Wranne

Michele Schmidt har tillträtt den vakanta befattningen som ansvarig för chefsinformation på koncernstab Information, DI.

Kent Larsson har utsetts till försäljningschef vid Ericsson Cables division i Kungsbacka. Han kommer från Igelfors Bruk, där han hade motsvarande befattning.

Under augusti/september sker en hel del förändringar på chefsposterna inom Affärsområde BX utlandsorganisation:

Bo Zaine efterträder Kjell Björk som chef för Telefonos Ericsson C A (TEE) i Ecuador.

Kjell Björk efterträder Rolf Bäckström som chef för Ericsson de Colombia S A (EDC).

Bengt Kellgren (BX/UX) efterträder Björn Jönsson som chef för Ericsson Telecommunicatie

B V (ETM) i Nederländerna.

Björn Jönsson efterträder Sven Lönnström (avgår med pension den sista september) som chef för C ia Argentina de Telefonos S A (CAT).

Ingvar Rhedig (M/YC) har åtagit sig uppdraget som koordinator för det fortsatta bedrivandet av nollbasplaneringen på ETX-nivå. Han kommer bland annat att svara för samordningen mot divisioners och enheters processansvariga, vidareutveckling av manualer, blanketter och datorstöd, samt kopplingen till 1988 års budgetprocess och andra planeringssystem.

Gunnar Wranne (TT/SN) blir den 1 september chef för Ericsson Telecoms avdelning för abonnentnätprodukter (TT/SC) efter Gunnar Bjurel, som övergår till utlandstjänst.

## RUNDGÅNG

### Portugalpremiär för MD 110

Det portugisiska tele- och postverket (CTT) har slutit ett 10-årigt avtal med oss om formerna för upphandling av kommunikationssystemet MD 110 i privata nätverk.

Den första ordern inom avtalets ram omfattar ett system för telefon- och datakommunikation som sammanbinder sex bygna-

der i centrala Lissabon, bland annat för tele- och postadministrationens ledningsfunktioner.

Ordervärdet ligger runt 13,5 miljoner kronor. Affären gick till Ericsson Information Systems i konkurrens med alla övriga leverantörer av informationssystem.

### Staten med och utvecklar system

Ericsson Data Service (EDS) bibliotekssystem Erilib kommer att utvecklas med Statskontoret som partner. Systemet Erilib II ska följa UNIX-standard och är tänkt att användas i statsförvaltningens bibliotek.

Statskontoret finansierar delvis projektet. EDS ska betala tillbaka utvecklingspengarna i den takt som systemet säljs. Ett rekommenderat pris är cirka 85 000 kronor styck.

### Bjuder in till gevärsskytte

Ericsson Skytteklubb i Mölndal inbjuder till koncernmästerskap i gevärsskytte, 300 meter. Tid: lördagen den 26 september 1987 på Kvibergs skjutbana, Göteborg.

Skjutningen omfattar klasstävlan, individuellt mästerskap samt tävlan mellan förnamnda 5-mannalag.

Lagtävling och individuellt mästerskap är öppet för anställda vid Ericssonföretag i Sverige. I klasstävlan får även anhöriga delta.

Samtliga klasser, B1-B66, skjuter på 300 meters avstånd.

Anmälan, som kan göras skriftligt eller per telefon, skall vara tävlingssekreteraren tillhanda senast 14 september.

**MÖ/ERA/PM/FTM**  
**Rolf Bengtsson**  
Ericsson Radio Systems AB  
Box 1001  
431 26 Mölndal  
Tel. 031-67 22 75 direkt  
031-67 10 00 vx  
031-91 86 02 bost.

### Nytt Ericssonbolag i Sydostasien

Ericsson Network Engineering (ENS) har bildat ett dotterbolag i Brunei, som ligger på norra Borneå. Det är en självständig stat (1984) efter att tidigare

varit en brittisk koloni.

Det nya bolagets första beställning utgörs av ett uppdrag att planera utbyggnaden av telenätet i Brunei.

### EIS bildar nytt Norge-bolag

Ericsson Information Systems försäljningsbolag i Norge (EIO) bildade tillsammans med Elektrisk Bureau (EB) den 1 juli ett gemensamt bolag för marknadsföring av privata informationssystem i landet.

Företaget, EB-Ericsson Information Systems, kommer nästa år att ha en omsättning på drygt 700 miljoner svenska kronor. EIOs VD William Sved-

berg svarar även för chefskapet i det nya bolaget.

Genom sammanslagningen skapas möjlighet att inom ett företag marknadsföra alla ingående delar i ett integrerat informationssystem för tal och data i privata nätverk.

Tidigare har EIO marknadsfört terminaler och datorsystem och EB MD 110 bland annat som huvudleverantör till norska televerket.

### Ny VD i Ericsson Data Services AB (EDS)

Den 1 september tillträdde **Bernt Malmkvist** posten som verkställande direktör i Ericsson Data Services AB (EDS) efter Björn Boldt-Christmas, som går till SAS och dess ledningsgrupp.

Bernt Malmkvist är 46 år och uppvuxen i Eskilstuna. Han kommer närmast från Computer Resource Services AB (CRS), där han varit VD under ett flertal

år. CRS, majoritetsägt av Carnegiekoncernen, är ett av landets största dataservicebolag.



Bernt Malmkvist

### Över 200 sökte Lundvalls stipendium

Intresset för Björn Lundvalls stipendium för studie- och kontaktresor inom Ericssonkoncernen fortsätter att öka. Antalet sökande till 1987 års stipendium uppgick till 237, vilket är 50 fler än i fjol.

Följande sexton stipendiater, varav sex från enheter i Sverige, delar på cirka 200 000 kronor:

Gunilla Furehed (LME/K/P), Anita Castenfelt (LME/DRS), Agne Damgaard (ETX/Kristianstad), Olof Berglund (ETX/Visby) och Patricia Jungstedt (RIFA/Kista) reser till USA. Ben Wikman (EIS/Linköping) beger sig till Spanien.

Noeline Henrius (EPA/Australien), José Peters (EIC/Holland), Maria de F A Jollebeck (EDB/Brasilien), Herminda Torres (EDC/Colombia), Eduardo Gonzales Torres (TIM/Mexico), Cesar Garzia Hernandez (ITS/Spanien), Martin Carpio Gasoales (ENF/Spanien) och Sandra L Johnson (EUS/USA) reser till Sverige.

Australien är målet för Roger Smyth (HNZ/New Zealand) och Mexico för Eduardo Santos Musetti (CEU/Uruguay).

Meddelande om nästa års stipendier lämnas i januari 1988.

### Nya patent inom koncernen

Nya patent inom koncernen

Förteckningen anger uppfinnarens namn, tjänsteställe och uppfinningens titel.

**Hans Andersson** (RIF/KOLC), **Kjell Rundkvist** (ETX/TT/KGKC) och **Per-Edward Samsioe** (RIF/KTC).

Elektronisk säkring ingående i ett distributionsystem för likström.

**Ingemar Nilsson** (ETX/TT/KTK).

Skåp för exempelvis elektrisk utrustning.

**Torbjörn Olsson** (ETX/TT/GC) och **Hans Andersson** (ETX/TX/RJ).

Jordning av skåp.  
**Dan Redin** (ERA/H/TPB).

Anordning för att i ett datorstyrt presentationsystem generera bilder i raster på en bildskärm.

### Universitet i Kalifornien valde MD 110

Ericsson Information Systems (EIS) digitala kommunikationssystem för tal och data, MD 110, har beställts av California State University i San Diego. Ordervärde runt 50 miljoner kronor.

MD 110 ska ge ett effektivt informationsutbyte

mellan universitetets administration, medicinska enheter och studentbostäder, som finns utspridda över ett stort område.

I takt med att antalet studenter ökar kommer kommunikationssystemet att byggas ut till att omfatta över 11 000 linjer.

### USA-bank satsar på vårt banksystem

"1st Nationwide Bank", som är en av de större sparbankerna i USA, har tecknat en order med Ericsson Information Systems (EIS) om installation av datoriserade banksystem. Dessa omfattar såväl terminaler

för kassaarbetet som datorstöd till administrativa rutiner.

När installationerna genomförs i början av nästa år kommer 300 bankkontor i nio delstater att vara utrustade med EIS system.

### RIFA säljer elmätarverksamheten

Under augusti överläts RIFAs elmätarverksamhet med tillhörande kunskapsöverföring till Billman-Landis & Gyr AB.

Försäljningen gäller en ny och helt elektronisk elmätare, konstruerad hos RIFA, som håller reda på

årstider, dagar och tid på dygnet.

I fortsättningen kommer RIFA att leverera komponenter för elmätaren till Ericsson Telecom i Söderhamn. Mätaren kommer att produceras där på uppdrag av Landis & Gyr.

Tillbaka igen efter en sommar som i många avseenden inte förtjänade att kallas sommar. Tillbaka igen till en verklighet med gemenskapen på jobbet och stora krav på Ericsson och alla oss som jobbar här.

Vi har just passerat måndagen den 24 augusti då Ericssons sex-månadersrapport presenterades. Spänningen var stor på många håll inför den här dagen. Utanför Ericsson undrade man hur resultatet skulle bli. De inom Ericsson som satt inne med svaret undrade hur reaktionen på resultatet skulle bli utanför Ericsson.

Björn Svedberg hade vid halvårsskiftet offentligt sagt att resultatförbättringen gick långsammare än väntat.

Det blev alltså ett sämre resultat än motsvarande period förra året och reaktionen blev därefter. Trots förhandsbeskedet talade tidningsrubriker om besvikelse och förluster. Ericssonaktien sjönk på börsen.

Men inom Ericssons ledning så ser man

positivt på den långsiktiga resultatutvecklingen. Där har man uppenbarligen stöd från hela svenska folket! Den slutsatsen kan man i alla fall dra om man studerar den IMU-undersökning som vi presenterar i det här numret på sid 2.

Undersökningen visar helt klart att svenska folket har en mycket positiv inställning till de stora svenska exportföretagen typ Volvo, Ericsson och SKF.

Det är t o m så när det gäller Ericsson att svenska folket "bara" känner till oss "ganska bra". Kunskapen om vår storlek, våra huvudprodukter och marknader är inte speciellt imponerande. Men inställningen till oss är trots detta "mycket positiv". Den påverkas tydligen knappast alls av minskat resultat och att kursen går ner några kronor.

Det är skönt att känna att vi har ett rejält stöd på hemmaplan när vi ska försöka få bättre resultat i vår kamp på den världsomspännande telearenan.

*Underlämnat*



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:**  
Satsobild

#### 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.



Projektledaren Erik Löfstedt, ENS, och Televerkets kontrollant Jan Åke Amnell (t v) konfererar över sjökortet hur kabeln skall läggas. Vid det här stället är Ångermanälven nära två kilometer bred. I bakgrunden syns Televerkets kabellägningsfartyg M/S Wartena. **Foto: PETER STEEN**

## Erik Löfstedt, 66:

# Nätbyggaren som vägrar lägga av



**EN AV OSS**

Han är 66 år gammal och vital som en tonåring. Han älskar sitt jobb mer än allt annat efter 45 år inom Ericssonkoncernen.

Vi talar om Erik Löfstedt, legendarisk nätbyggare inom Ericsson Network Engineering AB (ENS), som för en tid sedan fick silverplakett för lång anställningstid inom Ericssonkoncernen.

— Egentligen gick jag i pension i juni i år, berättar Erik över en sprakande mobiltelefonering, när vi får tag i honom utanför Kramfors i Norrland. Men dom låter mig inte lämna Ericsson så lätt, säger han. Just nu jobbar jag som projektledare för Kramfors/Ullånger-projektet. Här lägger avdelningen Nätbyggnad-Projekt inom

ENS' Sverigedivision optokabel för Televerkets räkning på en sträcka av 30 kilometer.

— Den 20 augusti lade vi sjökabel över Ångermanälven där den har en bredd på 1600 meter. För att klara detta hade vi hjälp av Televerkets kabellägningsfartyg M/S Wartena, berättar Erik.

### Kabelskarvare

— Det är ett mycket intressant och spännande projekt, fortsätter han. Kabeln som vi lägger är speciellt gjord för sjöförläggning. Den kommer från Ericsson Cables i Hudiksvall och innehåller tolv singlemod fibrer med en kapacitet på 8000 samtal per fiberpar.

Erik Löfstedt började i koncernen redan 1937, i fabriken på Tulegatan i Stockholm.

— Där justerade jag samtalsmätare, berättar han. 1939 började jag som kabelskarvare vid

Nätavdelningen. Det rörde sig mest om jobb för Statens Järnvägar runt om i Sverige. Det höll jag på med fram till 1948. Då gick jag över till SJ.

Erik kom tillbaka till Ericsson 1951 och har därefter blivit kvar inom koncernen och hela tiden jobbat vid nätbyggnadssektorn.

### Varit överallt

— Efter några år som kabelskarvare fick jag 1953 chansen att komma ut i världen. Colombia blev det första landet. Där var jag arbetsledare för nätarbeten i staden Baranquilla. Sedan dess har jag mest jobbat i Sydamerika, en del av världen där jag trivs mycket bra. Jag har varit överallt utom i Paraguay, säger Erik.

Längsta uppdraget var som teknisk rådgivare vid telefonförvaltningen i Ecuador (IETEL). Där stannade Erik i åtta år.

I våras var Erik utsänd på en

resa till Guatemala, Costa Rica, Salvador och Equador.

— Där har vi på prov installerat enheter ur det nya ERINET-programmet — ett helt nytt system för nätmateriel. Våra möjligheter att sälja dessa produkter i Sydamerika bedömer jag som mycket goda, säger Erik.

### Pensionen får vänta

— Erik han gick i pension i juni. Då fick han tid över till favoritsysselsättningen — att spela golf.

— När jag sedan fick en förfrågan om att ta jobbet som projektledare för Kramfors/Ullånger-projektet, tvekade jag inte ett ögonblick. Det här uppdraget kommer att räcka till en bit in i oktober. Sedan får vi se vad det blir. Kanske någonting i Sydamerika igen, skrattar Erik, som gillar Curt Nicolins förslag om flexibel pensionsålder.

**Thord Andersson**