



**Gé — spontan holländare som trivs i Sverige**

SISTA SIDAN

**Tuff konkurrent - men också en av "Våra nya vänner"**

MITTEN

**Personalen jublade när kungen blev "i hatten" i Texas**

SIDAN 2

# Kontakten

ERICSSON

TIDNING FÖR ANSTÄLLDA INOM ERICSSON

NUMMER 3 Maj 1988 Årgång 49

**”Vi ska hjälpa koncernen tjäna in 100 MSEK”**

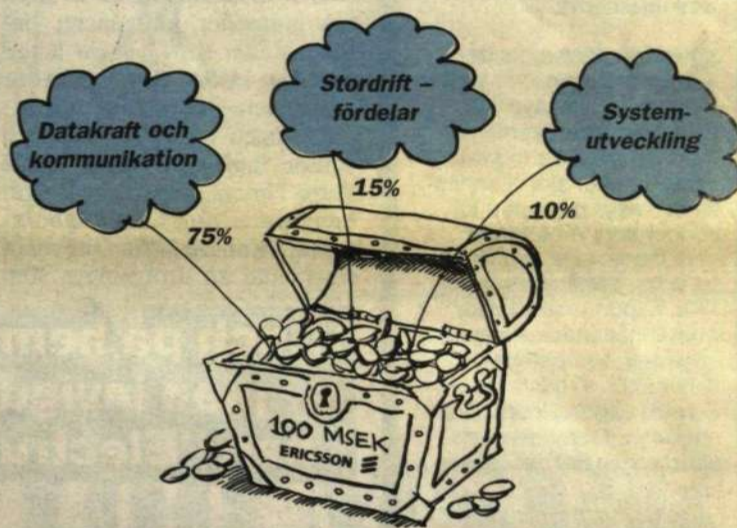
## ERICSSON RÄDOR UPP UR ANONYMITETEN



Ulf H Johansson, VD för Ericsson Radar Electronics, har ett gott öga till GIRAFFE 75 — spaningsradar och stridsledningscentral för luftvärn.

Ett nytt Ericssonbolag föddes vid årsskiftet. Det var Ericsson Radar Electronics. Namnet är nytt men verksamheten kan spåras till slutet av 50-talet. Med det nya namnet bryter det högteknologiska kunskapsföretaget en utåt sett relativt anonym tillvaro. Rollen som tillverkare av system och produkter till i första hand försvarsindustrin ingick tidigare i Ericsson Radio Systems.

SIDAN 4—5



Systematisk nedskärning av kostnaderna i kombination med ökad utnyttjandegrad av maskinerna.

Det är den viktigaste förklaringen till att Ericsson Data Services under de senaste åren kunnat sänka priset för levererad datakraft till sina kunder, som huvudsakligen återfinns i koncernen.

Under 1988 tänker man sänka kostnaderna så pass mycket att kunderna (läs:koncernen) ska tjäna sammanlagt 100 miljoner kronor.

SIDAN 3

## Förändringsprocess

**som ska stärka ledande position**



Jan Stenberg leder processen.

SIDAN 8—9

**De är koncernens bästa rockmusiker**

SIDAN 11

**E**ricsson Radar Electronics AB, är kärnbolaget i Affärsområde Försvarsprodukter.

Vår affärsidé utgår från den roll vi ska spela inom koncernen. Vi ska tillgodose försvarsmaktens behov av avancerade högteknologiska system och produkter. Vi har valt att koncentra vår verksamhet till områdena flyg- och robotelektronik, radar för tillämpningar inom luft- och kustförsvar, lednings- och informationshanteringssystem och mikrovågskommunikation för försvarsändamål. Den teknologi, den teknik och de kunskaper vi inhämtar på dessa områden ska vi också använda inom vår civila produktion, där vi arbetar inom områdena rymd, mikrovågskommunikation, fjärranalys och lednings- och informationssystem.

Vår affärsidé bygger på medarbetarnas djupa kunskap om vitala teknologier och tekniker. Vi är ett utpräglat kunskapsföretag. Affärsidén bygger vidare på ett marknadsanpassat agerande i vårt produktutvecklande. Utan marknadsanpassning och spjutspetsteknologi kommer vi snart att vara passerade av konkurrenterna.

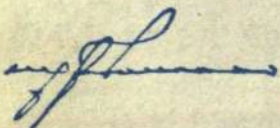
**S**venska försvarets behov är basen i vår verksamhet. Vi ska utveckla våra produkter i samarbete med det svenska försvaret. Först därefter ska vi anpassa och sälja på export till kunder som vi bedömer vara intressanta och till vilka vi har tillstånd att exportera. Exporten är vital för upprätthållande av konkurrenskraft, kompetens och kontinuitet. Vi tillhör de ledande i världen inom våra områden. Framtiden innebär dock en hel del osäkerheter.

De svenska försvarslagen räcker inte till alla tilltänkta projekt. Hur kommer de att prioriteras? Ska krigsmaterielbegreppet vidgas? Kommer vi att få exportera våra produkter? Vilka restriktioner (om några) kan vi räkna med?

**V**i kommer att få leva med dessa osäkerhetsmoment under något år. Det manar till återhållsamhet.

Vi har enormt mycket att göra just nu. En ny generation av fina produkter är på väg. Det är bra och lovande för framtiden. Rätt skött kommer den här verksamheten — trots en del nu akuta problem — att gå bra på sikt och på vad oss själva gemensamt ankommer.

Men över högre makter råar vi inte — alltid.



**Ulf H Johansson**  
VD Ericsson Radar  
Electronics AB och chef  
Affärsområde Försvars-  
produkter.

# Kungen blev "i hatten" hos Ericsson i Texas...

När kungaparet som en del av Sverigejubileet New Sweden '88 besökte Dallas i Texas gick det i mycket i Ericssons tecken.

Över 500 Ericssonanställda i Richardson, Texas jublade när kung Carl XVI Gustav satte på sig den cowboyhatt han just fått av Maude Zacharias från den lokala Vasaorden.

Drottning Silvia satte på sig sin Stetsonhatt när hon och kungen, nu iförd jeans, gick på rodeo i grannstaden Mesquite senare på kvällen.

Ordförande i New Swedens lokalkommitté var Peter Thomas, Ericssonchef i Richardson, en del av Stor-Dallas.

Och Ericsson var en av bara två industrier kungaparet besökte under sin 17 dagar långa rundresa i USA. (Den andra var Pharmacia Deltec i St Paul.)

"Kungen var intresserad och ställde ingående frågor" sade Peter Thomas sedan han guidat kungaparet runt i AXE-laboratoriet. "Kanske är han lite mera reserverad än drottningen som



En svensk kung iförd äkta cowboyhatt — då kan det inte bli annat än succé "over there".

verkar vara mycket öppen, och vacker".

I ett möte med den lokala pressen sade kung Carl Gustav också att "Ericsson är ett mycket viktigt företag som visar vad vi (Sverige) kan göra inom högteknologins område".

Idlaflickorna uppträdde och Värmdöbandet, 70 svenska ungdomar spelade Kungssången innan kungaparet ivrigt avfotografades i ett tält som skydd

mot solen, skakade hand med 150 Ericssonanställda.

Sverige är kanske inte det första land man tänker på i Texas, men många svenskar slog sig ned här och Texas är än i dag hemmastat för ett 20-tal svenska dotterbolag, bland dem Ericsson, Inc.

Höjdpunkten under Dallasbesöket, uppmärksammat med reportage och färgbilder på lokaltidningarnas förstasidor,

kom dock under kvällen, när kungaparet, entouraget på 80 personer, journalistkåren samt åtskilliga Ericssonanställda gick på rodeo.

En del rodeoövningar var ganska vådliga, och bilden av drottning Silvia kramandes makens arm för moraliskt stöd, samtidigt som kungen knöt nävarna av upphetsning fastnade på Dallas Morning News första sida.

Kungaparet hade en intensiv dag i Dallas, med besök på sjukhus, Scottish Rite Hospital for Crippled Children, ett besök som uppskattades av drottningen som är mycket aktiv för att förbättra villkoren för handikappade barn, medicin högskola, Texas Southwestern Medical Center, lunch i botaniska trädgården, där de fick staden Dallas nyckel av borgmästaren Annette Strauss, studiebesök på Ericsson, barbecue, rodeo, pressmöte, skålar i Texasvin och öl.

På Ericsson hade Jane Christensen jobbat med kungabesöket i nästan ett år. När det väl var över drog hon en suck av lättnad i vetskap om att det fungerat och att Ericsson fått obetald reklam i såväl tidningar som radio och lokal-TV.

**Björn Anders Olson**

## ...och på hemmaplan invigde han "Electrum"

Electrum i svart täcke, ljusspel och ljud från elektronisk musikmatta med för dagen specialkomponerad musik av Ralph Lundsten, trumpetare, teknologkör och trängsel.

Ett tusental människor var församlade vid invigningen av Electrum, svenska datateknikens och elektronikens högsäte. Folk från stat, kommun, indu-



Professor Peter Weissglass (t v), chef för Institutet för Mikroelektronik (IM) och Bengt Kredell (t h), ordförande i Stiftelsen Electrum, demonstrerar en ny metod i tillverkningen av glasfibrer, (kärnan i optisk fiberkabell) för Hans Majestät Konungen.

stri, universitet och högskolor. Alla var där.

Ordet Electrum står för legering av ädla metaller, berättade professor Ragnar Uppman, Electrums arkitekt, vilket man inte visste då namnet konstruerades.

— Alla goda viljor har för-

enats, var Hans Majestät Konungens ord i invigningsögonblicket.

Kungen trycker på en fibersvets som länkar samman två optiska fibrer (allt kunde följas på stor-TV-skärmar) och i samma stund rämman Electrum som

i jordbävning under den elektroniska musikmattans tryck. Det svarta täcket hissar upp och släpper loss ljuset i glasgatan.

Det officiella startskottet för samarbetet mellan svensk industri, forskning och utbildning har gått.

## Bättre spridning i Allemansfond

Vid emissionen av konvertibellånet förra året tilldelades som bekant Allemansfonden 2.600 poster medan Aktiesparfonden ej fick någon tilldelning. Detta var i enlighet med beslut i Ericssons styrelse och bolagsstämma.

Motivet till att undanta Aktiesparfonden var främst att denna fond successivt kan komma att avvecklas. Den tillförs inget nysparande och uttagen antas öka i takt med att andelarna frigörs. Vid ut-

gången av 1989 är samtliga andelar fria och mot den bakgrunden bedömdes det som olämpligt att binda fondens tillgångar i en långsiktig konvertibelplacering.

Den skilda sammansättningen av fondernas förmögenhet, som är resultatet av att Allemansfondens fondvärde numera till mer än hälften består av konvertibler, kan också avläsas i kursutvecklingen. Under den snabba kursstegring som Ericsson-aktier haft hittills

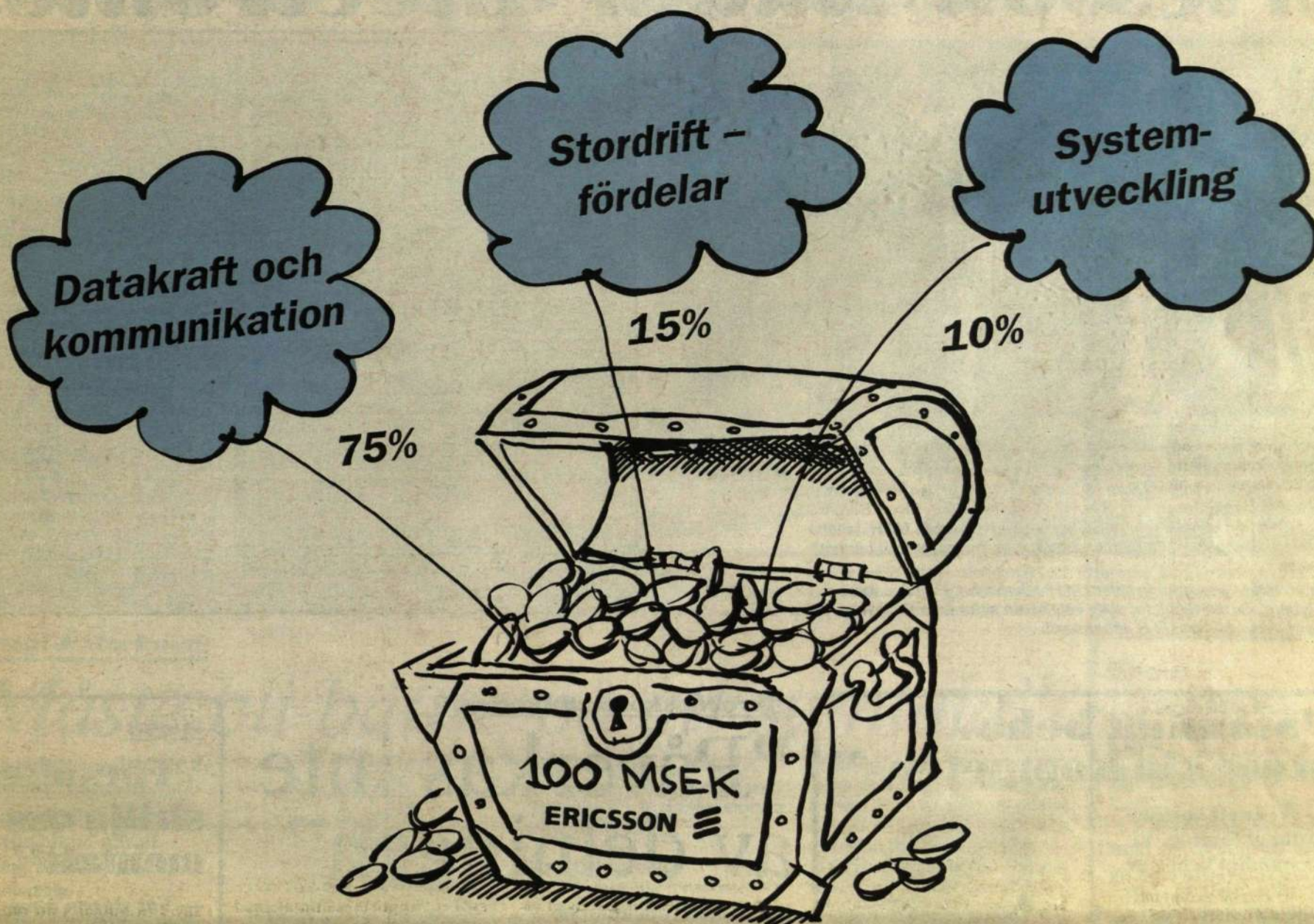
under 1988 har Aktiesparfondens andelsvärde ökat i nästan samma takt, dvs med ca 47 %, medan Allemansfondens värdestegring stannar på 31 %. Å andra si-

dan har Allemansfonden nu en bättre riskspridning för sin förmögenhet och får också en högre årlig avkastning än tidigare genom konvertibelns ränta.

Per sista mars hade fonderna följande värde:

	Aktiesparfonden	Allemansfonden
Fondvärde Mkr	42,7	36,5
Kurs kr/andel	217:24	92:51

Konvertibelns teoretiska marknadsvärde beräknades vid denna tidpunkt till 314 kr att jämföra med det nominella värdet på 265 kr.



Genom att hitta rationella sätt att ta till vara den personella kapacitet och den utrustning som finns inom Ericsson Data Services ska koncernen årligen tjäna 100 miljoner kr som går rakt in i kassakistan.

**Ericsson Data Services satsar:**

# MÅLET: TJÄNA 100 MSEK VIA SÄNKTA KOSTNADER

I den koncerngemensamma kampanjen som bedrivs under parollen "Unit Cost Reduction" har Ericsson Data Services som målsättning att under 1988 sänka kostnader så att kunderna, som ju huvudsakligen finns inom Ericssonkoncernen, sammanlagt tjänar 100 miljoner kronor.

För att kunna hålla ett konkurrenskraftigt pris på de varor som levereras från Ericssonkoncernen försöker man rationalisera rutiner och snabba upp informationsflöden genom att ta datorer till hjälp. Den andel av tillverkningskostnaden som går till databehandling ökar därmed, men man kan sänka det slutliga priset på varan.

Eftersom kostnaden för databehandling stiger i takt med den ökade förbrukningen av datakraft har det blivit allt viktigare

att hitta rationella sätt att ta till vara den personella kapacitet och den utrustning som finns.

Ericsson Data Services har under de senaste åren kunnat sänka priset för levererad datakraft och samtidigt förbättrat kvaliteten väsentligt.

Man började med att noga analysera kostnader i förhållande till utrustning och hur den användes. Därefter har kostnader systematiskt skurits ner och utnyttjandegraden av maskiner ökat, bland annat genom att 24-timmarsdrift införts alla dagar.

Ericsson Data Services har dessutom arbetat sig fram till en bra och stabil kvalitet och kunnat förbättra servicen både vad gäller levererad datakraft, kommunikation och systemutveckling.

De 100 miljoner som man satsar på som kostnadssänkning under 1988 är pengar som direkt klingar i Ericssons kassakista.

Lisbeth Crabo

	IMS	TSO	VM
1984	100	100	100
1985-01	87	87	76
1986-01	73	70	61
1987-01	65	58	43
1988-01	52	41	38

(olika operativsystem i IBMs stordatormiljö)



"Unit Cost Reduction"

## Stämman för dig som är med i en fond

Andelsägarna i L M Ericssons Aktiesparfond och Ericssons Allemansfond kallas härmed till andelsägarstämman måndagen den 16 maj 1988, kl 17.00 i Stora Filmsalen, D-huset i huvudanläggningen, Telefonplan, Stockholm.

För att äga rätt att delta i stämman skall andelsägare anmäla sig senast kl 15.00 måndagen den 9 maj 1988 per telefon 08-719 95 62 eller skriftligen under adress Aktiebolaget L M Ericsson Finans, HF/EFS, 126 25 Stockholm. Andelsägare skall där

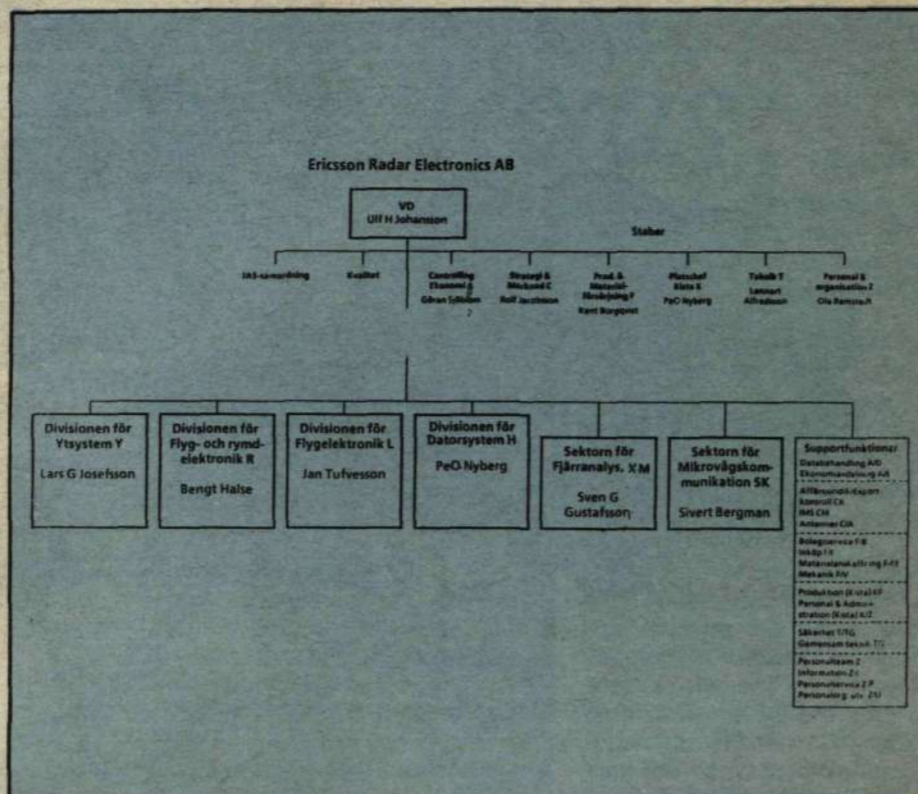
vid ange sitt personnummer. Efter stämman kommer Direktör C W Ros att berätta om Ericssonkoncernens ekonomiska läge, marknadspositioner m m. Stämmodeltagarna kommer att serveras en enkel förtäring.

# Ericsson Radar Electronics



På bilden syns från vänster i övre raden Pe O Nyberg, Jan Tufvesson, Bengt Halse, Lars G Josefsson, Sven G Gustafsson och Sivert Bergman. I nedre raden från vänster Göran Sjöholm, Ola Ramstedt, Ulf H Johansson och Rolf Jacobsson. På bilden saknas Kent Borgqvist och Lennart Alfredsson.

I EREs verkställande ledning sitter Ulf H Johansson, Rolf Jacobsson, Pe O Nyberg, Göran Sjöholm, sekr. I styrelsen sitter Lars Ramqvist, Björn Svedberg, Åke Staving, Ulf H Johansson.



## Mikrovågskommunikation:

### ”Påverkas inte av delningen”

Det handlar om kommunikation på den nybildade och 150 man starka Sektorn för Mikrovågskommunikation. Militär och civil mikrovågskommunikation. Sektor SK bildades ur den drygt halvärdiga gamla S-divisionen, sen rymdverksamheten flyttats över till nya R-divisionen. Kvar finns MINI-LINK, radiolänk för såväl civil som militär verksamhet, raconer, radiofyrar för navigation (ERICON) och TELE-X markstationer.

— Vi påverkas inte så mycket av ERAs delning i två bolag, berättar Sivert Bergman. Vi har skrivit ett rent affärsmässigt avtal med G-divisionen i Kista om att samutveckla och marknadsföra militära mikrovågslänkar. Så vi har faktiskt kvar en del av de gamla banden.

— Det nya är att vi fått produktionen till oss. Divisionaliseringen har inneburit att vi arbetar direkt med Boråsfabriken. Det är bättre på alla sätt. Nu blir linjerna direkta.

#### ”Nytt ben”

— TELE-X markstationer kommer att vara avklarade under det här året och därför försöker vi hitta ett ”nytt ben” att stå på. Ett alternativ är då militär kommunikation för det svenska försvaret. Vi arbetar nu tillsammans med R-divisionen på en kommunikationsutrustning för JAS-planet.

Maud Umaerus

## Kista:

### ”Försöker skilja oss mentalt”

— Vår största utmaning är att hitta en ny identitet, menar Pe O Nyberg, platschef i Kista. Vi har byggt upp nya funktioner, t ex ekonomi och personal. Vi ska också mentalt försöka skilja oss från radiobolaget och skapa samhörighet med radarbolaget.

— Nu är delningen ett faktum och den var nödvändig, fortsätter Pe O Nyberg. ERA hade vuxit enormt och utvecklat två helt olika företagsstrukturer.

— Ur managementsynpunkt är det lättare och effektivare med två bolag på vardera drygt 4 000 anställda än som tidigare ett stort på 8 000, säger han och tillägger:

— Nu håller vi på och löser problemen på H-divisionen. Vi arbetar kraftfullt med att få in korta affärer, sådana som syns i faktureringsredan under 1988 berättar Pe O Nyberg. Under tiden jobbar vi som vanligt med de långa projekten, de som syns i produktionen om cirka tre år.

Maud Umaerus

## En bra bas

— MINI-LINK-familjen är stor och betydande. Den finns både för civil och militär verksamhet. Vårt långa kontrakt med USA ligger som en bra bas och tryggar sysselsättning och utveckling. Det utgör halva faktureringen under 1988.

— På den sociala sidan arbetar vi nu med att utvidga med nya frekvenser och kapaciteter. Vi vill ha fram radiolänkar med ökade prestanda och effektivare lösningar som sänker tillverkningskostnaderna. Vi säljer dessa MINI-LINK till förvaltningar och till privata användare. I Europa går det mesta till telefonförvaltningar.

## Börjar vårda

— Det börjar även lossna på ERICON-sidan. Vi gick ju misste om ett stort kontrakt i slutet av 1986. Biverkningarna från det har vi dragits med nästan hela 1987, men nu börjar det vända och vi kommer att lansera en ny och kraftfull version under 1988.

— Jag är alltså inte alls oroad när det gäller framtiden, men vi måste sälja och där måste vi sätta in resurserna!

# ...visar upp sitt ansikte

**Y-divisionen.** Lokala mobila försvarssystem, dvs radar och elektrooptik för t ex luftvärnssystem, artillerissystem, luftövervakningssystem, kustövervakningssystem m m.

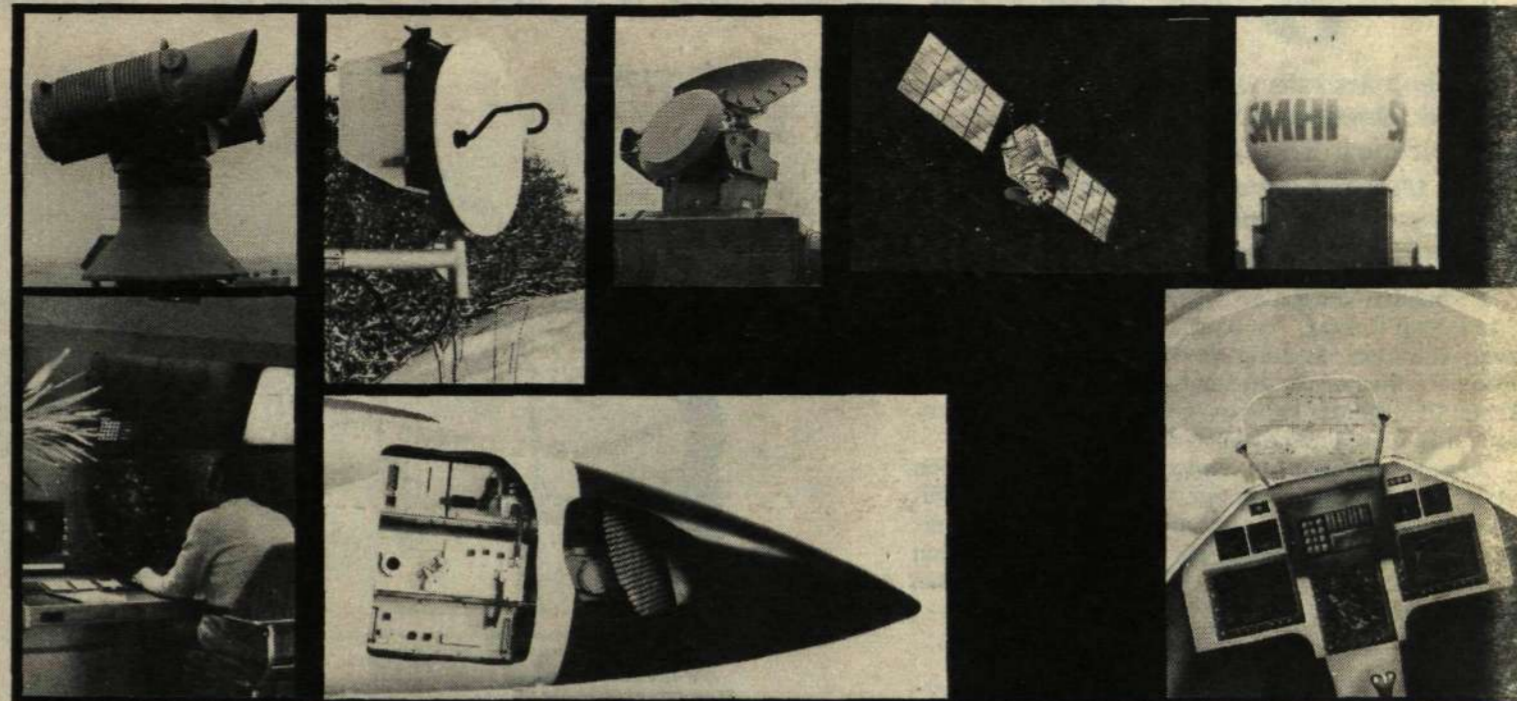
**R-divisionen.** Flyg- och robotelektronik, flygradar, spaningsradar.

**L-divisionen.** Presentationsutrustning för flyg, motmedel och spaningsystem (t ex kapslar till våra svenska flygplan).

**H-divisionen.** Ledningssystem i Kista. AOM, olika datorverksamheter, t ex D80, ledningssystem för televapen m m i Mölndal.

**XM-sektorn.** Väderradar-system.

**SK-sektorn.** Minilink, både för civil och militär verksamhet.



Överst från vänster: avståndsmätande laser för luftvärnssystem. Mikrovågslänk (MINI-LINK). Spanings- och följegradar för Contraves luftvärnssystem Skyguard. Tele-X-satelliten. Väderradar hos SMHI i Norrköping. Nedre raden fr v: flygtrafikledare vid Sturups nya datoriserade ledningscentral. Modellen som visar radarinstallationen i JAS 39 Gripen. Elektroniskt presentationssystem för JAS 39 Gripen.

## Strategi & Marknad:

### ”Måste bli bättre på att samtala”

I organisationsschemat för det nybildade bolaget Ericsson Radar Electronics står bland annat Strategi & Marknad C som en stab.

Chefen för denna stab, Rolf Jacobsson, förklarar här vad som döljer sig bakom begreppet.



Rolf Jacobsson

göra med. Inte myndigheter och företag som sådana.

#### Dra nytta av

— Min andra arbetsuppgift ligger i den så kallade exekutiva ledningen där jag ingår. Därifrån kommer vi att verka för att Ericsson Radar Electronics AB ska upplevas som ett företag och inte som drygt 4 000 individer. I det här företaget finns en stor kollektiv intelligens som vi gemensamt

måste lära oss dra nytta av. Vi måste prata med varandra över ”gränserna”. Vi måste utnyttja styrkan i företaget.

#### Rätt tidpunkt

— Arbetsuppgift nummer tre för mig är att ha speciell uppmärksamhet på antennverksamheten och IMS (Integrerade Mikrovågssystem).

Detta är viktiga verksamheter som inte ligger under någon division. Både antennverksamheten och IMS-verksamheten är av utomordentlig strategisk betydelse för Ericsson Radar. Det är viktigt att de fungerar för helhetens bästa, att rätt sak görs vid rätt tidpunkt t ex.

Under sina 22 år i det som nu blivit Ericsson Radar Electronics har Rolf Jacobsson sett många individuella prov på ex-

cellent insatser inom teknik, projektledning och marknadsföring. Han är därför väldigt stolt över att få bidra till ledningen av det nya företaget.

Men han tycker att det behövs bättre kommunikation för att ta tillvara på all kompetens och alla fina insatser:

#### ”Får inte isolera”

— Vi måste bli mycket bättre på att samtala med varandra — att diskutera och inte isolera oss var och en på sin kammare. Man ska inte till varje pris klara att utveckla allting själv när det kanske sitter någon annan någon annanstans inom företaget som funderar eller till och med har löst ett likadant problem. ”Varför uppfinna hjulet när det redan finns Rolls Royce?” så att säga.

Maud Umaerus

## Borås: ”Positiva till delning”

I Boråsfabriken kan man se tillbaka på en ganska arbetsam period i fabriken historia. Det började för drygt ett år sen, strax efter årsskiftet 1987. Då började den nya organisationen diskuteras. Den genomfördes 1 juli och tiden efter det har inneburit intrimning av det nya systemet.

— Detta har tagit tid, berättar Klas Åkerlund, som är chef i Borås. Vi gjorde en genomgripande omorganisation. Den berörde alla. Man kan nästan säga att alla tappade fotfästet en smula. Nu är vi i harmoni igen.

— Det betyder att delningen av ERA inte berörde oss särskilt mycket. Vi har haft vårt så att säga.

— Vår organisation innebär att vi har en renodlad Y-verkstad och en mer blandad SK/XM-verkstad. Dessutom har vi en platsgemensam del, t ex stab, företagshälsövärd m m.

— Tidigare utförde vi legotillverkning för Mölndal. Nu ska vi svara för hela produkten — från administration till färdig ytradar.

— Jag ser mycket positivt på framtiden i det nya bolaget. Möjligheterna är så goda. Vi jobbar med långsiktiga projekt som ger stabilitet i verksamheten. Det nya bolaget är mindre och har en mer homogen prägel. Och det är alltid roligt att arbeta för något nytt.

Maud Umaerus

## ”Ständigt behov utveckla kompetens”

— Vi är ett kompetenstungt företag. Vi har ständigt behov av att vidta åtgärder för att behålla och vidareutveckla vår totala kompetens utifrån de prioriterade behov som ”vår verklighet” ställer på oss.



— Det gäller att ha både rätta kunskaper, färdigheter och rätta attityder, menar Ola Ramstedt.

Så inleder administrativ chefen Ola Ramstedt sin beskrivning av Ericsson Radar Electronics.

Kompetensutvecklingen sker dels i arbetet dels genom intern rotation så att fler lär sig mer.

En ny personalhandbok kommer. Den blir ett ramverk för hur man ska jobba. Där kommer att finnas policy och övriga riktlinjer som speglar företagets värderingar.

— Min alldeles bestämda uppfattning är att det operativa personalarbetet ska skötas ut i linjen, framhåller Ola Ramstedt. Personalen blir ”konsult” som kan komma med råd, stöd och initiativ. En decentralisering inom givna ramar alltså. Detta ställer förstärkt stora krav på ramarna.

## Huvuduppgift

En prioritering i utbildningsprogrammet under nästa år sker på de kunskaper och färdigheter som behövs just nu för att klara alla åtaganden. En annan prioritering är försörjning och utbildningen av chefer och projektledare. Den ser Ola Ramstedt som en huvuduppgifterna.

Maud Umaerus

# Giganten som är vår partner... och konkurrent

Slå ihop det som var Asea (före samgåendet med schweiziska Brown Boveri) med Electrolux och Ericsson, och vi får en grov bild av västtyska giganten Siemens, Ericssons långvariga konkurrent — och nu också samarbetspartner inom mobiltelefoni.

Det handlar om ett av Västtysklands och Europas allra största företag, "en bank" som sysslar med elektronik vid sidan om, enligt en del sarkastiska västtyska bedömare. Siemens är ett stenrikt företag, med mellan 60 och 70 miljarder kr i kassan med 180 miljarder kronor i årlig försäljning och 360 000 anställda.

Länge betraktades företaget som ganska tråkigt och odynamiskt. Men Karl Heinz Kaske, VD sedan 1981, håller succesivt på att ändra gruppens image med ett mer aggressivt uppträdande på marknaden, som även Ericsson fått känna av, satsningar på spektakulära forskningsprojekt och en rad företagsköp.

## Inger stor respekt

Ericsson har i många år och på många marknader runt om i världen mött Siemens som konkurrent vid försäljningen av publika telefonsystem. Numera tampas Ericssons AXE-växel mot Siemens ESWD-växel, som inger stor respekt för sin högstående teknik.

Särskilt spännande är kampen i USA. Där står Ericsson och Siemens i första ledet tillsammans med japanska NEC för att komma in som leverantör efter de två etablerade nordamerikanska företagen AT&T och Northern Telecom.

Det är en fight med mycket höga insatser. Båda företagen satsar flera miljarder för att anpassa sina system till den amerikanska marknaden. Båda har fått flera testorder och båda hoppas att ta uppemot 10% av leveranserna av publika linjer.

Trots denna stenhårda konkurrens i USA och på andra marknader runt om i världen har Ericsson och Siemens kommit överens om att samarbeta. Bland annat tillsammans med franska Matra har de bildat ett konsortium för att utveckla och marknadsföra nästa generation mobiltelefonisystem till Europamarknaden.

## Långt kvar

Ericsson är redan världsledande utvecklare och tillverkare av mobiltelefonisystem, mycket tack vare den snabba utbyggnaden av det nordiska nätet, NMT. Den totala världsmarknadsdelen uppskattas till omkring 40%.

I Västtyskland har myndigheterna och tillverkarna varit mera senfärdiga, varför utbyggnaden kraftigt släp-  
ar efter. Siemens har därför långt kvar till Ericssons försäljningsvolym.

Ingen har emellertid kunnat undgå att se den väldiga utvecklingspotentialen för mobiltelefonin. Det är därför en händelse som ser ut som en tanke att de ledande länderna i EG, Den Europeiska Gemenskapen, 1991 kommer att starta ett paneuropeiskt digitalt mobiltelefoninät. Det kan komma att ta fart ordentligt 1992 och 1993 de år då EGs stora projekt om en enda gemensam marknad för varor och tjänster skall vara fullbordat.

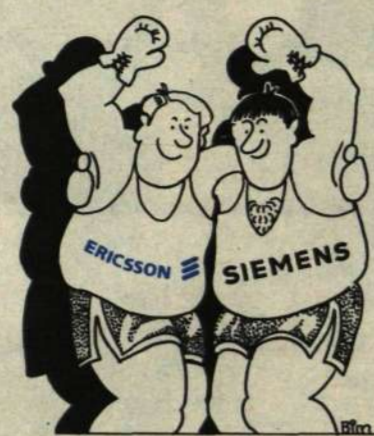
## Mycket goda chanser

Flera olika konsortier kommer att tävla om denna marknad varav Siemens och Ericsson ingår i ett av de främsta. Ericsson har redan varit aktiv med teknisk rådgivning, som sannolikt avgjorde att det paneuropeiska mobiltelefoninätet blir ett smalbands — istället för ett bredbandsnät. Med sina gemensamma enorma utvecklingsresurser bör Ericsson och Siemens ha mycket goda chanser att få leverera till det paneuropeiska mobiltelefoninätet om några år.

Hur ser då denna gigant till samarbetspartner och konkurrent ut, egentligen?

Både Ericsson och Siemens hör till den generation av företag som är födda med den industriella revolutionen i sina hemländer.

Medan Ericsson utvecklade sig till en telekommunikationsspecialist har Siemens expanderat på en rad ganska olika affärsområden så att koncernen idag närmast kan liknas vid ett sammanslaget Ericsson, Asea (numera fusionerad med schweiziska Brown Boveri) och Electrolux. De tre svenska jättarna sammanlagda försäljning kommer ändå inte i nivå med Siemens 180 miljarder kronor.



## VÅRA NYA VÄNNER

I den Münchenbaserade koncernen finns bl a ett stort affärsområde med medicinsk teknik och en hel del bil-elektronik.

## Samägt

Siemens har åtta olika affärsområden, varav åtminstone två motsvarar strategiska huvudverksamheter hos Ericsson: kommunikations- och datateknik med ca 19% av totala försäljningen och telekommunikationer med ca 18%. Den största sektorn är energi- och automatiseringsteknik, vilket med sina 24% av försäljningen närmast kan jämföras med Aseas verksamhetsområden. Hushållsprodukterna, som konkurrerar med Electrolux, ligger i ett företag samägt med Bosch.

Siemens kommunikations- och datateknik utvecklar, tillverkar och försäljer en ganska fullständig flora av datorer, utom de allra största, samt kommunikationssystem för privata marknader. Det påminner därför om det som var Ericsson Informations System innan försäljningen av datordivisionen till finländska Nokia nyligen.

## Stora summor på forskning

Detta är ett av de snabbaste växande affärsområdena inom Siemens med en fördubbling av faktureringen under 1980-talet till idag ca 35 miljarder kronor. Särskilt stolta är Siemensfolket över sitt Hicom-system, motsvarigheten till Ericssons MD 110. Enligt reklamen var det ett av de första i världen med ISDN (Integrated Service Digital Network), dvs de nya integrerade digitala användningsmöjligheterna för tal och data. Siemens lägger ned stora summor på forskning och utveckling av datatekniken och deltar i en rad spektakulära projekt som framtagningen av nya superchips i konkurrens med de skickliga japanerna. Denna utveckling, det sk Mega-projektet, ligger till stor del i Komponentgruppen, ett affärsområde som påminner om Ericssons med samma namn. Här tillverkar Siemens integrerade kretsar både för eget bruk och för försäljning utanför gruppen.

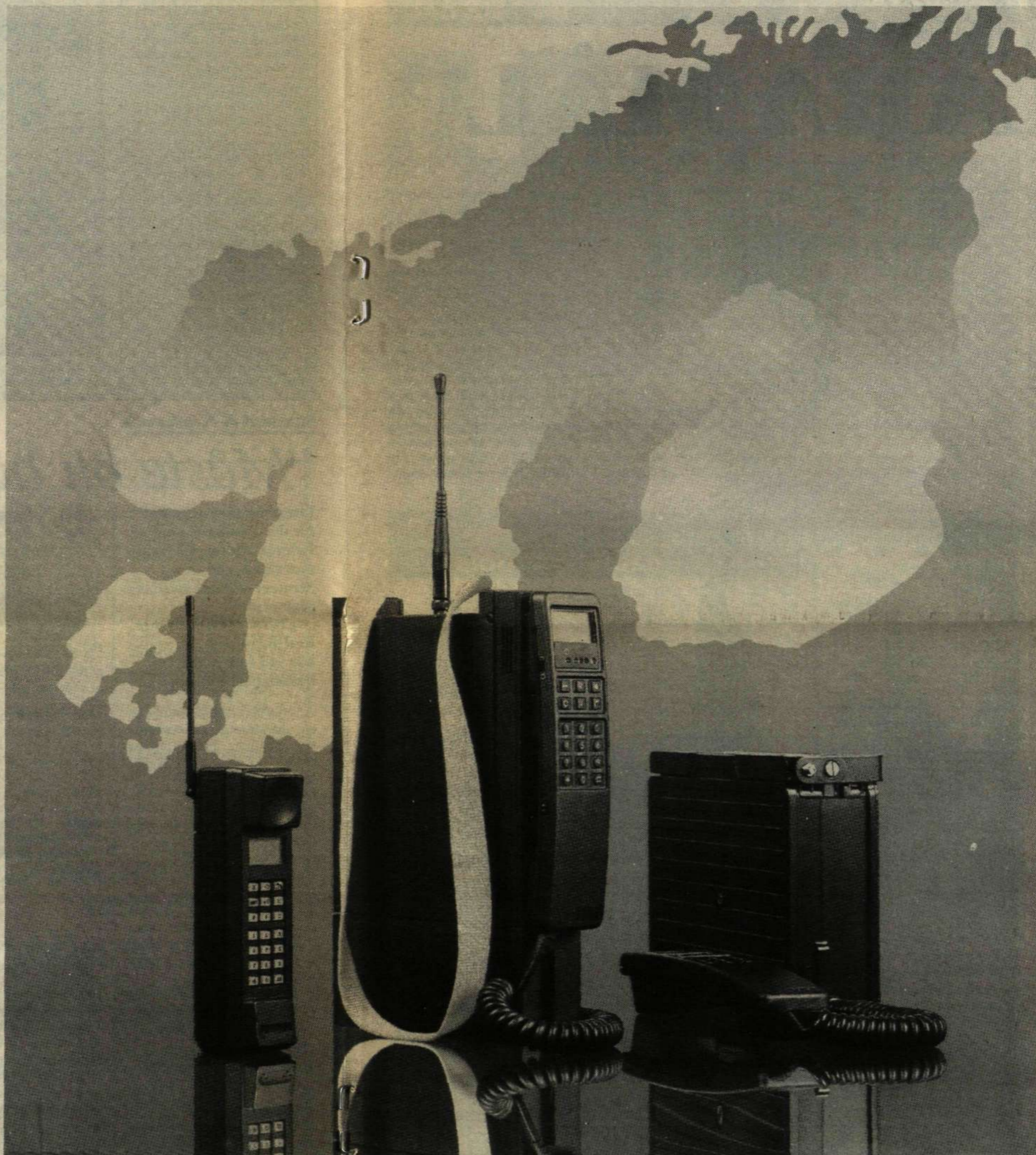
## Bredare internationell bas

Affärsområdet telekommunikationer säljer för ungefär lika mycket som kommunikations- och datateknik, dvs 35 miljarder kronor. Det skulle knappast ha visat någon tillväxt under affärsåret 1986/87 (Siemens har brutet räkneskapsår) om man inte kunnat tillgodoräkna sig köpet av amerikanska GTEs verksamheter i Belgien, Italien och Taiwan.

Året innan köpte nämligen Siemens 20% av GTEs utländska bolag för 430 miljoner dollar och fick därmed en extra försäljning på uppskattningsvis en halv miljard dollar per år. Köpet är ett led i Siemens strategi att bygga en allt bredare internationell bas för sin försäljning av publika växlar.

## Stenhård USA-satsning

Denna strategi har stått i fokus under hela 1980-talet. Bakgrunden är att den stora och trygga hemmamarknaden i Västtyskland (som man delar ganska jämnt med franskspråkiga Alcatel) snart inte är så trygg



Ericsson och Siemens har kommit överens om att samarbeta när det gäller att utveckla och marknadsföra nästa generation mobiltelefonisystem.

längre. Många väntar en öppning för allmän budgivning före 1990.

Siemens har alltså sökt sig ut i värden och haft icke föraktliga framgångar med installationer i ca 30 länder. Totalt levererar man omkring 1,6 miljoner linjer per år och har omkring 7 miljoner i order.

Framför allt måste man beundra Siemens envetna ansträngningar att få ett fäste på den jättelika amerikanska marknaden för publika växlar. Trots att D-marken stigit kraftigt i takt med att USA-dollar har sjunkit satsar koncernen stenhårt i USA.

## Bygger fabrik

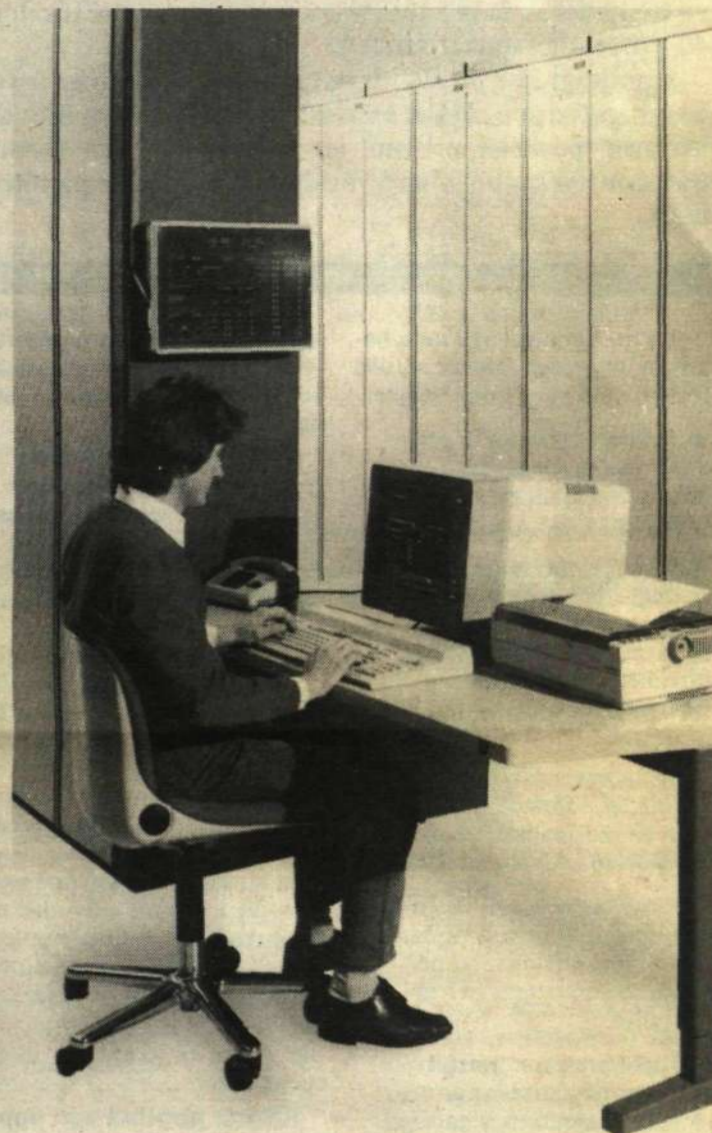
Siemensledningen har tillstått stora förluster inom denna sektor i USA. Amerikanska företagsanalytiker gissar på miljardbelopp i kronor. Men testleveranser till fem av de sju stora teleköparna i USA ger Siemens gott hopp. Ledningen har nu beslutat att bygga en fabrik i USA.

Men även om det rör sig om miljarder i förluster försvinner dessa tydligen ganska lätt i de stora tal Siemenskoncernen rör sig med. Förra årets vinst, efter skatt,

sjönk visserligen med 13%, men stannade ändå på 4,5 miljarder kronor. Den främsta förklaringen, enligt företagsledningen var den ogynnsamma valutautvecklingen.

## Betryggande ställning

Därmed har Siemens vinstsiffror försämrats två år i rad. Även försäljningsutvecklingen visar en stagnation. Men ingenting tyder på att det skulle vara någon fara å färde. Koncernens finansiella ställning är minst sagt be-



Siemens svar på Ericssons AXE-växel heter EWSD. Inom publik telekommunikation är konkurrensen hård — inte minst på USA-marknaden.

tryggande med en mycket hög soliditet och en kassa på närmare 70 miljarder kronor.

Det märks också på investeringsaktiviteten, som även om den minskade med 22% ändå uppgick till 18,5 miljarder. Därutöver kommer forskning och utvecklings-satsningarna som steg med 15% till nära 22 miljarder.

Det är siffror som vittnar om ett stort allvar i Siemens ansträngningar att bli behålla och förbättra ställningen som en av televärldens stora leverantörer. Ericsson har att umgås med en partner — och en konkurrent — med stora och uthålliga resurser.

**Publik Telekommunikations förändringsprocess:**

# „NU SIKTAR VI MOT KLARA MÅL”

Publik Telekommunikation (BX) är basen för hela koncernens verksamhet. Under några år har BX varit cirka en tredjedel av hela koncernen. I dag svarar BX för drygt 40 procent av omsättningen.

Samtidigt har nu BX dragit igång en omfattande förändringsprocess. Målet är klart. Det gäller att stärka den ledande positionen som en oberoende och lönsam telecom-leverantör bland världens fyra största på nittio-talet.

För att nå målet ska man bearbeta ett antal områden där förbättringar ger störst utbyte:

- Införa en strategisk produktledning för att styra och optimera all produktutveckling.

- Öka förmågan att hantera flera stora projekt samtidigt med tillvaratagandet av positiva och negativa erfarenheter av de stora Engelsks- och USA-projekten.

- Reducera maskinvarukostnader, i första hand genom en rationalisering av linjekorten i AXE-systemet.

- Påverka produktiviteten i programvarukonstruktionen genom förbättringar av personalens kompetens och arbetsmiljö.

- Förbättra ekonomistyrningen med bättre rapporteringssystem och en organisation som bättre möjliggör lönsamhetsansvar och uppföljning.

- Ledarskaps- och personalutveckling för att vidareutveckla och bättre leda all personal.

Förändringsprocessen är alltså till för att nå det klart definierade målet. Men orsaken till att förändringsprocessen behövs för att nå detta mål är just förändringar. Förändringar i de grundläggande förutsättningarna för BX världsomspännande verksamhet. Så här förklarar

Jan Stenberg detta i skriften "Spotlight" som nyligen distribuerades till personalen i Sverige inom BX.

— Vi har arbetat inom en trygg och stabil värld, som vi kände väl och som vi kunde hantera. Vi kunde leva upp till de krav våra kunder ställde, och vi var framgångsrika och lönsamma.

— Vår omvärld har emellertid förändrats. Flera av våra kunder är inte längre PTT-monopol, som främst värderar stabil utveckling. Många utvecklas till dynamiska företag. Krav på lönsamhet, krav på nya och billigare teletjänster driver dem att ställa nya krav på oss.

— Vi i vår tur erbjuder nya produkter redan under utvecklingsfasen. Leveranstiderna blir kortare. Vi ger oss in i marknader där vi inte varit förut, och där vi inte alltid känner till alla spelregler.

BX står nu alltså mitt uppe i sin stora förändringsprocess. Som ett led i denna infördes den 1 april en ny organisation. Där renodlas de centrala och långsiktiga verksamheterna. Resurser som behövs för marknadsåtaganden sammanfogas i fem regionala organisationer med klart lönsamhetsansvar.

Dessutom kompletteras de förutvarande divisionerna för produktion och systemutveckling med en nyinrättad för produktledning. Regionerna och divisionerna presenterar sig kortfattat på nästa sida.

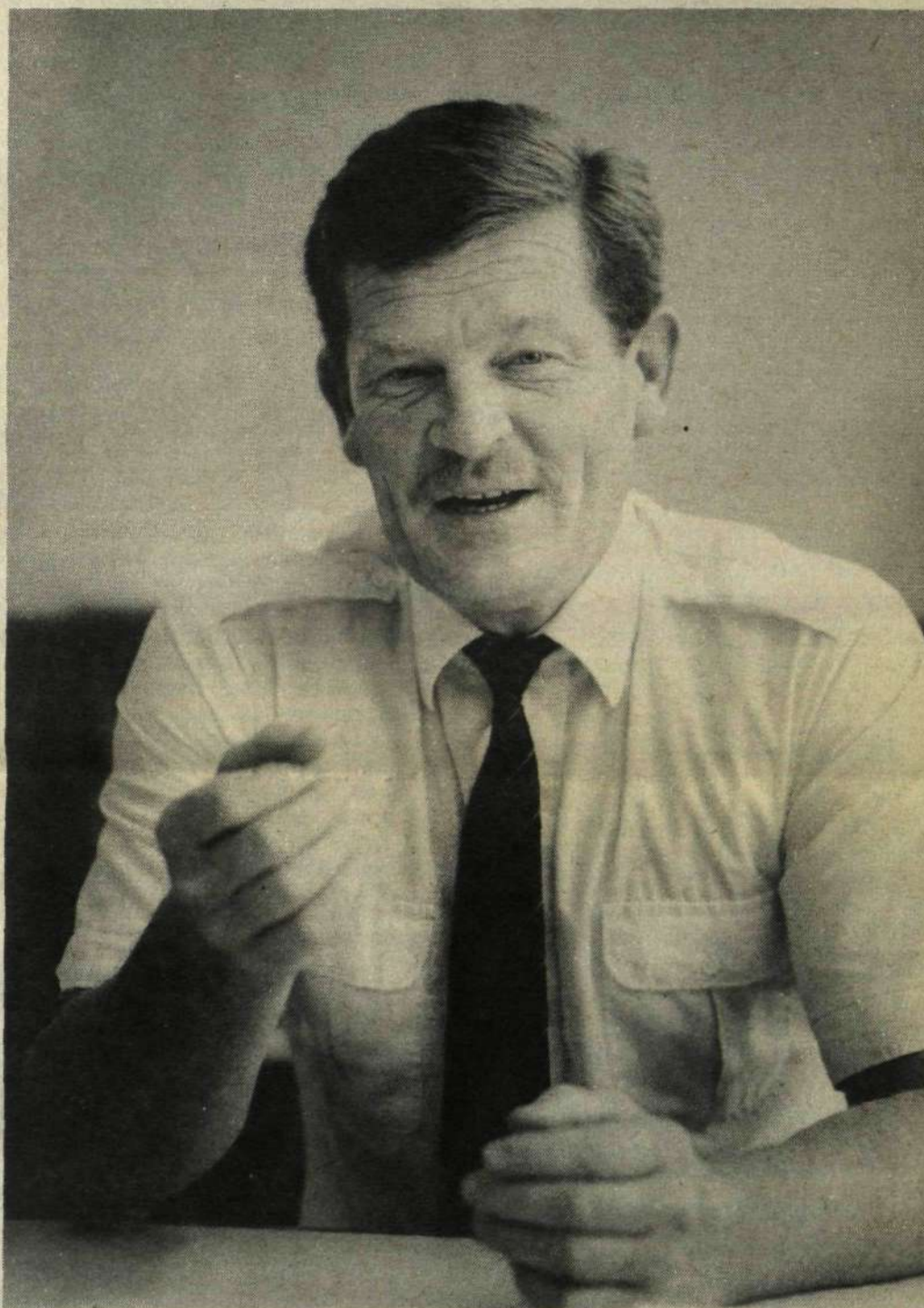
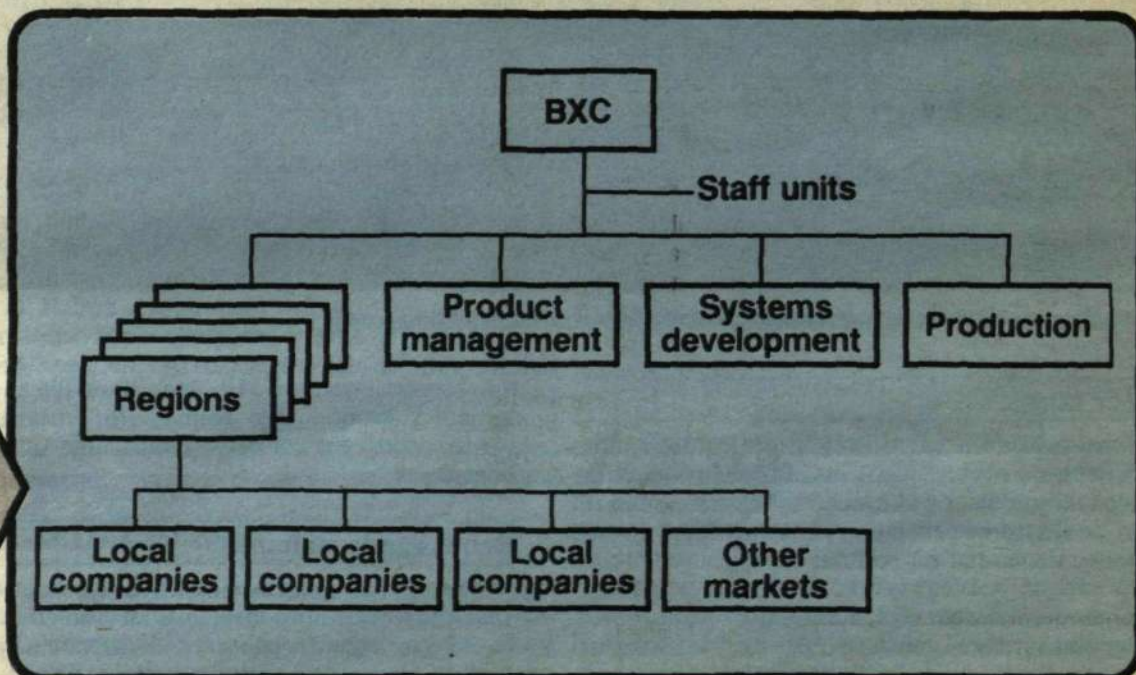


Foto: BENGT WANSELIUS/SFF

— Vi ska stärka vår ledande position som en oberoende och lönsam telecomleverantör bland världens fyra största på 90-talet, framhåller Jan Stenberg.

**...och så här ser nya organisationen ut**



# FEM REGIONER UTE I VÄRLDEN

## Nordamerika

### Jan Stenberg



Ted Franks



Björn Hemstad

"Vi ska etablera oss som permanent volymleverantör av AXE-system till Bellbolagen i USA. Vi har också andra viktiga kunder i USA och Kanada såsom MCI, mobiltelefonkunder och vissa transmissionskunder.

Den nya organisationen ger USA-satsningen en ny och kraftfull identitet. Den samlar personalen i Sverige och USA kring ett gemensamt mål. Inga subopptimeringar får stå i vägen för vad koncernen totalt vill åstadkomma. Alla nödvändiga resurser samlas under ett ansvar och en ledning. Fokuseringen på målet blir därmed klar för alla medarbetare. Detta för alla närmare

kunden och var och en kan inse, att Bell-bolagens värdering av oss avgör om vi blir framgångsrika.

För den amerikanska och den svenska delen finns vardera en chef. Ted Franks och Björn Hemstad. Tillsammans med de ansvariga för koordinering och ekonomi samt chefen för teknikprojekten utgör de en ledningsgrupp för USA-satsningen.

Det viktigaste med den nya organisationsstrukturen är att avståndet mellan organisationsdelarna på de båda sidorna av Atlanten minskar."

## Europa &

### Oceanien

### Ragnar Bäck



"Regionen omfattar den europeiska kontinenten och Oceanien, där självklart Australien är huvudmarknaden.

I Australien, Spanien, Italien, Holland och Irland är vi etablerade med stora majoritetsägda dotterbolag. I Frankrike är vi minoritetsägare i MET och har där en mycket lovande marknad. Vidare har vi licenstagare i Schweiz och Jugoslavien, medan Västtyskland är ett exempel på en inbrytningsmarknad.

Inom regionens gränser finns därmed ett antal starka industriländer av den typ vi ska fokusera oss på. Vi ser detta som en stimulerande arbetsuppgift.

## Asien, Afrika &

### Latinamerika

### Anders Igel



Regionens utlandsbolag (BX-bolagen) rapporterar formellt till Jan Stenberg och sina styrelser. Bolagschefen är även landkoordinatör, vilket får betydelse, när flera affärsområden är inblandade. Detsamma gäller i princip även BX tekniska kontor.

De tre tunga bolagen i Mexiko (TIM), Argentina (CAT) och Brasilien (EDB) rapporterar operativt till Anders Igel (EDB i egenskap av samarbetande bolag). Dessutom kommer Jan Stenberg att engagera sig i dessa tre länder genom styrelseverksamhet.

För att kunna ägna uppmärksamhet åt och vara insatt i de olika ländernas verksamhet rapporterar övriga utlandsbolag och tekniska kontor operativt till chefen för resp "Operations"-enhet. Dessutom kommer Anders Igel att engagera sig speciellt i Venezuela, Algeriet och Korea genom styrelse/stygruppsverksamhet.

BX bolagsstyrelse och chefer för de tekniska kontoren är som tidigare operativt ansvariga för sina bolag/tekniska kontor."

## Norden

### Torbjörn Andersson



"Vägledande för regionens bildande är KUNDORIENTERING och delegerat RESULTATANSVAR.

Kundorienteringen avspeglas i vårt organisationschema, där vi skapat en slagkraftig Sverigenhet, ERICSSON TELECOM SVERIGE, ETS.

ETS ska ha kompetens och resurser att vara en professionell leverantör av telekomutrustning till Televerket — ska vara minst lika bra som våra dotterbolag är gentemot sina kunder.

#### Organisation

#### Ericsson Telecom Sverige

ETS svarar för marknadsföring och leverans av BX-produk-

ter till Televerket. Är kompetenscenter för marknadsföring av mobiltelefonstationer, transmissionsprodukter och datanätsprodukter till övriga kunder i Norden samt ifråga om Mobiltelefonstationer och datanätsprodukter också till utomnordiska kunder. Installerar kraft, kyl- och containeranläggningar också för utomnordiska kunder.

ETS är organiserat i åtta enheter och två staber.

#### Marknadsföring

Svarar för produktledning, produktansättning, marknadsföringsstöd, leverans- och samarbetsavtal samt försäljning av switchprodukter till Danmark, Finland, Norge och Island.

Inom regionen kommer vi att lägga särskild vikt på leveransprecision, konkurrenskraftiga ledtider, att hålla kunddialogen vid liv både före och efter leverans.

## Storbritannien

### Ingemar Nilsson



"Vår största kund, British Telecom, har genomgått en förändring från statligt monopolföretag till privatägt, konkurrensutsatt driftbolag. Man har målsättningen att skapa ett toppmodernt, digitalt telenät med hög funktionalitet och servicekvalitet.

Vår inbrytning med AXE som det andra systemet i British Telecoms nät har öppnat stora möjligheter för oss i Storbritannien. British Telecom planerar att utöka och modernisera sitt stora nät på 20—25 miljoner linjer under den närmaste tioårsperioden. Vi har redan nu uppnått en försäljningsvolym på ca 1 miljon linjer per år.

Vår framgång beror på förmågan att svara upp mot BT:s stränga krav på produkt- och servicekvalitet.

Vi har andra betydelsefulla

## ... och tre divisioner



#### Produktledning KARL ALSMAR

"Produktledningens uppgift är att beskriva varför en kund vill ha ett system med vissa funktioner och egenskaper och att identifiera vad vi måste leverera för att kunden ska bli nöjd. Sedan blir det Systemutvecklings sak att säga hur det ska förverkligas.

Produktledningen arbetar såväl i nuet som på längre sikt.

#### Strategisk nivå

Det långsiktiga arbetet drivs separat i förhållande till den direkta produktledningsverksamheten, även om dessa enheter deltar i många av de långsiktiga aktiviteterna.

Här frikopplas tankarna från dagens förutsättningar och begränsningar. Tidshorisonten är fem till tio år bort.

Den strategiska produktledningen inriktas på aktiviteter som leder fram till lönsamma standardprodukter. De resurser som är tillgängliga för denna utveckling finns inom Systemutveckling."



#### Systemutveckling KJELL SÖRME

"Vi ska se till att det alltid finns konkurrenskraftiga produkter, som svarar mot marknadens krav, vilka formuleras av marknadsregionerna via produktledningen.

Genom den nya organisationen och förnyade arbetsformer kommer vi in i produktutvecklingsprocessen i ett tidigare skede. Det är gynnsamt för alla inblandade. Framför allt leder det till kortare utvecklingstider och bättre kvalitet.

För vår verksamhet har vi satt upp vissa egna mål.

Vi ska förkorta ledtiderna. Vi ska använda nollfelsprincipen.

Vi ska ha hög leveranssäkerhet.

Vi ska öka vår produktivitet minst i takt med industristandard.

Vi marknadsorienterar oss. Vi lär oss sätta kundens behov i centrum."



#### Produktion JOHAN SIBERG

"Vi har sammanfattat divisionens verksamhetsmål i följande punkter:

- Att styra, samordna och utveckla produktionen av maskinvara inom affärsområdet så att lägsta möjliga produktkostnad och kapitalanvändning erhålles.
- Att i rätt tid, med rätt kvalitet och till låg kostnad säkerställa leverans för att möta gjorda kundåtaganden.
- Att som en integrerad del av affärsområdet bidra till att nå kort och långsiktigt satta mål för lönsamhet, marknad och produktutveckling.

Divisionen får en central roll i att hantera ett funktionellt ansvar för produktionen inom våra utlandsbolag.

AXE-systemets koncentration till färre enheter, ett uttalat produktfabrikstänkande och decentralisering av teknik och planeringsansvar är uppgifter som prioriteras."

kunder i Storbritannien: British Telecom International är en trogen kund för internationella stationer och påverkar starkt vår produktutveckling inom detta område. Racal Vodaphone har ungefär hälften av den expansiva mobiltelefonmarknaden

och är en viktig kund för såväl oss som ERA. Mercury är ytterligare en potentiell kund för flera av våra produkter.

Den nya organisationen markerar den roll som den brittiska marknaden spelar i ETX långsiktiga strategi. Vi ska med lön-

samhet befästa och förstärka vår marknadsposition i Storbritannien.

Den kraftiga expansionen och dynamiken i verksamheten kräver en fortsatt kompetens och resursuppbyggnad i såväl Storbritannien som Sverige."

## RUNDGÅNG



### Ericsson Components nya ledning

Finska Finvest har nyligen förvärvat RIFA ABs tillverkning, utveckling och marknadsföring av kondensatorer, inklusive namnet RIFA.

Det nya företagsnamnet

blev Ericsson Components AB (EKA). Ovan ses ledningsgruppen med från vänster: **Rolf Nordström**, vVD med speciellt ansvar för affärskoordinering, **Rolf Broström**, chef för divisio-

nen för strömförsörjningsutrustning, **Per Bengtsson**, informationschef, **Gösta Burlin**, ekonomichef, **Bert Jeppson**, VD och chef för divisionen för teknik- och affärsutveckling, **Lars Ryd-**

**berg**, personalchef, **Lars-Göran Persson**, chef för divisionen för mikroelektronik samt **Jan-Åke Viklund**, chef för divisionen för standardkomponenter.

### Förnämlig AXE-statistik

Statistik över AXE-utvecklingen i världen visar att antalet beställda och installerade AXE-stationer slagit nya rekord under fjolåret. Detta framgår av statistiken i skriften "AXE World Survey" som publiceras varje kvartal. Den kan beställas från Ericsson Telecom, Extern information, 126 25 STOCKHOLM.

- 4,8 miljoner linjer beställdes. Ökningen är så kraftig som 35 procent jämförd med 1986.
- 3,5 miljoner linjer installerades. Största delen är digitala lokalstationer.

- 325 nya stationer idriftsattes.
- 1 386 stationer fanns installerade i världen vid årsskiftet.
- 14,1 miljoner linjer var installerade i 59 länder.
- 21,5 miljoner linjer hade sålts vid årsskiftet till 70 länder.
- 920 000 abonnenter var vid årsskiftet anslutna till ett AXE-baserat mobiltelefonsystem i drift.
- 2,2 miljoner mobiltelefonabonnenter registrerades totalt vid samma tidpunkt.

### Designpris till DIALOG 2000

En internationell jury bestående av sju jurymedlemmar och fyra sakkunniga har tilldelat DIALOG 2000-familjen "if-plaketten" för utmärkt design och funktion.

"if" står för industriform och är en kvalitetsmärkning av olika produkter.

Juryen bedömde 967 produkter från 350 leverantörer från 15 länder.

### De blev 1987 års idrottsledare

**Rolf Johansson**, Borås, och **Ulrich Vilmar** HF, Stockholm har utsetts till årets ledare inom Ericsson-företagens Idrottsförbund.

Priset har vunnits genom ett omfattande och engagerat arbete i olika sammanhang inom de egna klubbarna, liksom inom förbundet.

Förutom en inteckning i vandringspriset får vinnarna en resa till ett europeiskt land för att studera korp- och motionsverksamheten där.



Rolf Johansson Ulrich Vilmar



### Genombrott för telenyheter

Inget ont som inte har något gott med sig. SIF-strejken blev det totala genombrottet för våra telefonnyheter Linje Ericsson. De regelbundna sändningarna startade i oktober i höstas. Sedan dess har vi haft mellan 200 och 500 registrerade samtal varje vecka.

Efter de tre strejkveckorna kunde vi registrera totalt omkring 3 500 samtal! Alltså ett genomsnitt på nära 1 200 i veckan.

Under den här perioden spelades det in rykande färskt nyheter om strejkläget minst en gång om dagen. En kvalificerad gissning är att det var många strejkande som på det här sättet höll sig underrättade om strejkläget totalt och

vad som gällde för Ericsson.

Det här enorma intresset lär vi inte få tillbaka i första taget. Åtminstone får vi hoppas att vi slipper den här speciella anledningen till intresset igen.

Men intresset och medvetandet om Linje Ericsson har nu höjts en del även i ett normalläge.

Förhoppningsvis är det nu fler som i fortsättningen passar på tillfället att lyssna på de "normala" sändningarna. De sänds i fortsättningen från omkring klockan 15.00 på torsdagar. Men händer det något speciellt så görs det extrasändningar.

Telefonnumret är som tidigare 08-719 17 00.

### Gratis barnskydds försäkring

Varje år förtidspensioneras mer än 1 000 barn och ungdomar på grund av olycksfall, sjukdom eller medfödda skador. De blir då helt hänvisade till den hjälp som samhällets allmänna försäkring ger.

Från årsskiftet har ett nytt försäkringsmoment införts i gruppliv 1. Det innebär, att familjens alla barn automatiskt får ett ekonomiskt skydd (s k barnskydd) utan extra kostnad.

#### När gäller barnskyddet?

Det ingår som en del i Din grupplivförsäkring med förtidskapital. Det gäller för både Dina egna och medförsäkrades barn, som före 18 års ålder drabbas av varaktig arbetsförmåga på grund av sjukdom, olycksfall eller medfödda skador.

#### När gäller inte barnskyddet?

Barn som fyllt 16 år när Din grupplivförsäkring börjar, omfattas inte av försäkringen. Inte heller barn som vistas på institution eller barn för vilket vårdbidrag utbetalas.

#### Hur stort är beloppet?

Försäkringsbeloppet är 10 basbelopp (1988 = 258.000 kr)

Pengarna betalas till barn som får förtidspension före 18 års ålder. Beloppet kan också betalas ut om barnet insjuknar före 18 års ålder och därefter är arbetsförmågan utan avbrott i minst 2 år efter försäkringens sluttidpunkt. Arbetsförmågan skall anses varaktig.

Beloppet betalas till barnet och tidigast när det fyllt 16 år.

Om barnet avlider under försäkringstiden utbetalas ett dödsfallskapital på 0,5 basbelopp till barnets dödsbo.

Du vet väl också att vi i vår grupp-försäkring har en barnolycksfallsförsäkring. Den gäller dygnet runt och för alla Dina barn. Premien är 11 kr pr månad, oavsett antal barn. Får Du fler barn gäller försäkringen utan att Du behöver göra någon anmälan.

Mer information om vår grupp-försäkring kan Du få av den grupp-försäkringsansvarige på Ditt bolag.

### Mobilstationer på Roms flygplats

Ett mobilradiosystem som omfattar 200 stationer betjänar nu Roms flygplats. Leverantör är Ericsson Radio Systems (ERA) och NOV EL Radiocomunicazioni, agent för koncernens mobilradio-produkter i Italien.

ERA svarar för radioväxel, basstation och de portabla radiostationerna, NOV EL för mjukvara, installation och drift.

Radiostationerna väljer automatiskt en ledig kanal av de sexton som systemet arbetar med. Kapaciteten ligger därmed avsevärt högre jämfört med konventionella radionät, systemet klarar med god marginal de toppbelastningar som uppstår, när markpersonalen måste assistera en mängd plan samtidigt.

Värdefullt är möjligheten att fritt kunna kommunicera mellan radionätet och flygplatsens lokala telefonnät. Genom att slå radiostationens nummerkod kan man från flygplatsens telefoner nå alla radioanvändare.

För trafik i andra riktningen slår radioanvändaren in aktuellt telefonnummer, i båda fallen sker kopplingen automatiskt via radioväxeln.

Radiostationerna, typ P-300 MAXICOM, kan användas handburna eller monterade i bil via ett kassettsystem. Anslutning sker då till bilantennen och bilens elnät.

Stationerna är moduluppbyggda och kan lätt programmeras om för olika användarbehov.

### Grekland valde AXE till slut

Den grekiska teleföretagen (OTE) har efter flera års utvärderingsarbete beslutat sig för AXE-systemet i sitt telenät. Vi bör ha goda chanser att få hälften av marknaden i landet. Behovet beräknas uppgå till 200 000 linjer per år.

Det första kontraktet, värt 166 miljoner kronor, avser nio AXE-stationer för transit- och lokaltrafik. De ska utrustas med centralprocessorn APZ 212.

I kontraktet ingår också en datorstyrd drifts- och underhållscentral, typ AOM 101.

Det här är den första ordern för det allmänna telenätet i Grekland. Utrust-

ning för den privata marknaden har vi däremot levererat sedan många år tillbaka. Ett dotterbolag, Ericsson Hellas Telecommunication Equipment S A (ETG) i Argypolis (Athen), etablerades för nära tio år sedan, 1979.

Överföring av teknologi och lokal tillverkning av AXE utgör en viktig del i kontraktet. Vår grekiska licenstagare Intracom S A kommer därför att utvidga verksamheten.

De första leveranserna sker redan i år och den första stationen är planerad att idriftsättas under första halvåret 1989.

### Bolagsstämman den 19 maj

Årets bolagsstämma äger rum i Berwaldhallen, Strandvägen 69, Stockholm, torsdagen den 19 maj 1988 kl 17.00.

Anställd som är aktieägare, och som önskar delta i bolagsstämman, skall vara införd i den av VPC förda aktieboken senast den 9 maj 1988. Aktieägare, som genom banks notariatavdelning eller enskild fondhandlare låtit förvaltarregistrera sina aktier, måste tillfälligt registrera aktierna i eget namn för att ha rätt att del-

taga i stämman. Omregistreringen måste vara verkställd senast den 9 maj 1988.

För rätt att delta i bolagsstämman fordras, förutom den ovan angivna registreringen i aktieboken, att anmälan om deltagande i stämman görs till bolagets huvudkontor senast kl 16.00 måndagen den 16 maj 1988.

Anmälan kan göras på nedanstående talong, som skickas till HF/DJS, eller per telefon 934 44 mellan kl 10.00 och 16.00.

Jag anmäler mig härmed till Bolagsstämman den 19 maj:			
	Antal	A-aktier	B-aktier
V.G. TEXTA			
Tjänsteställe .....			
Namn .....			
Bostadsadress .....			
Postadress .....			
Tel arb .....			
Tel bost .....			



## RUNDGÅNG

### Nytt om Namn



Göran Sundelöf Erik Österberg

Per-Olof Björk Ivan Jaki

Göran Sundelöf är ny VD i ELLEMTel Utvecklings AB efter Sten Olof Johansson, som tillträtt en chefsbefattning inom televerket. Sundelöf har varit chef för Ericssons delägda bolag OTELCO i Korea.

Erik Österberg, som kommer från SAAB i Linköping, har anställts som informationschef vid Ericsson Radar Electronics (ERE).

Per-Olof Björk, Ericsson Telecom (ETX), har tillträtt befattningen som chef för koncernens tekniska kontor i Beijing (TKB), Kina. Företrädaren, Väino Pahverk, har återvänt till Sverige för arbete inom ETX i Stockholm.

Ivan Jaki, Ericsson Telecom (ETX), har utnämnts till avdelningsspecialist (Kretsteori).

### Kvalitetspris till Kista-team

Bristerna i plocklagret minskade drastiskt.

Det bundna kapitalet reducerades med 41 miljoner. Den minskade kapitalbildningen gav en intern räntebesparing på 5,7 miljoner.

Det blev som vi berättade i Kontakten nr 8, 1987 resultatet av den första EQ TEAM-gruppens arbete vid Ericsson Radios fabrik i Kista. Nyligen fick teamet bakom projektet av VD Björn Svedberg motta kvalitetspriset Quality Achievement Award "som erkänsla för kvalitetsförbättringsarbetet". Det här projektet var alltså från produktionen. När Björn Svedberg lämnade över diplomerna efterlyste han samtidigt liknande insatser på kon-torsidan.



Fr v Ove Gustafsson, Ulf Skande, Börje Blomros, Björn Svedberg och Jan Neman.

### Nya patent inom koncernen

Förteckningen anger uppfinnarens namn, tjänsteställe samt uppfinningens titel.

Jönsson Stig (LH/TX/U).

Anordning för att upprätta bredbandsförbindelse i väljarnät.

Mattsson Ingemar (SV/EIS/G/TXM).

Anordning vid typ-hjulsskrivare.

Nilsson Uno (ÄL/EUA/KKBC).

Anordning för att åstadkomma tätning mellan två metallplåtar som används som skärm mot elektromagnetiska fält.

Ulming Lennart (CG/RIF/VU).

Säkerhetsanordning vid en våtkondensatorbehållare för att lätta övertryck i denna.

Nilsson Allan (KI/RIF/M/TK4C).

Övervakningsanordning vid integrerade drivförstärkare.

Ahl Peter (KK/RIF/K/YZ) och Lundström Hans (KI/RIF/K/YMT).

Elektronisk säkring.

Lindberg Jörgen (ÄL/EUA/MRMC).

Malmberg Gunnar (ÄL/EUA/MDF) och

Tronslien Erling (ÄL/EUA/MDFC)

Högtalarförsedd apparat.

Jonas Ivan (KM/RIF/C/TMI).

Självslocknande epoxiplast epoxihartskomposition och användning därav för kapsling och isolering av elektriska kondensatorer.

Malmberg Gunnar (ÄL/EUA/MDF) och

Tronslien Erling (ÄL/EUA/MDFC).

Anordning för fastsättning av i en box inbyggd mikrofon vid insidan av en kåpa till speciellt med högtalare försedd apparat.

Gustafsson Sune (BO/EIS/KX/TGLC)

Anordning för att erhålla en hög ljudnivå och god ljudåtergivning från en högtalande telefon.

Petersson Anders Olof (KK/K/IBB) Samsioe Per-

Edward (KK/K/XKCC) och Hansson Tage (KK/K/XKT).

Regulator för reglering av en laddningsström till en enskild cell i ett batteri av celler.

Ulming Lennart (CG/RIF/VU) och Rundlöf Björn (CG/RIF/TC).

Anordning för tillslutning av en öppen sida av ett hölje för elektriska komponenter speciellt kondensatorer.

Radszweit Reinhold (KM/RIF/CK/TT).

Skarstam Bengt (KM/RIF/CK/TTC)

Skuncke Olof (KM/RIF/CK/BC) och

Westerlund Svante (KM/RIF/CK/TE).

Kondensatorföretredesvis effektkondensator.

Hedqvist Gösta (CKM/RIF/CK/TC).

Jonsson Gerth (KM/RIF/CK/TK).

Johansson Jan-Ulf (KM/RIF/CK/TKC) och

Comstedt Anders (KM/RIF/CK/RC).

Kondensatorer med minst tre kondensatorer.

Nordqvist Glenn (KK/YELC) och Svensson

Lars-Göte (KK/YEL).

Anordning för att utöka dynamikområdet i en integrerad optoelektrisk

mottagare.

Egeröd Eskel (MÖ/ERA/YM/GL).

Anordning för att erhålla en förstörd bild av en del av synfältet hos en IR-kamera.

### Ericssonväxlar till flygbaser

Försvarets Materielverk (FMV) har beställt ett antal växlar av typ MXD 2 000 för flygbaser. 100 miljoner kronor är ordern värd och den togs i internationell konkurrens.

Växeltypen är ett avancerat system för tal- och data-kommunikation och är en vidareutveckling av system AXT.

Detta är en anpassning av AXE för militär- och civil kontrolltelefoni. Nya tjänster har tillkommit, kapaciteten har höjts samtidigt som mängden maskinvara avsevärt reducerats.

Produktionen sker i Sverige med leveransstart i början av nästa år.

### Mexico-order

Mexiko är det 28:e landet, som väljer ett av våra mobiltelefonsystem. Det är det mexikanska televerket TELMEX, som för 24 miljoner kronor förser staden Tijuana i nordvästra delen av landet med ett system av AMPS-typ.

Ordern omfattar en växel och fem basstationer med en kapacitet av 3 000 abonnenter. Systemet är samma som används i hela USA.

### Årsredovisningen för 1987

Ericssons Årsredovisning för 1987 publicerades den 19 april. Förutom att Årsredovisningen distribueras till våra aktieägare så används den vid kundkontakter. Den är dessutom intressant läsning för alla anställda inom Ericssonkoncernen.

I Årsredovisningen presenteras resultat för 1987 och ges en överskådlig bild av verksamheten.

Visste Du att Årsredovisningen trycks i 140.000 exemplar och att den kommer ut samma dag i både svensk och engelsk version?

Artiklerien "En av oss" på Kontaktens sista sida går mot sitt slut. Avsikten med serien har varit att visa just "En av oss". Alltså hur stor spännvidden är inom koncernen speglad genom intressanta yrkesroller från våra olika affärsområden och större bolag. I princip skulle vi ha med en person per affärsområde och sedan skulle serien vara komplett.

Men då kommer vi in på den berömda tesen om att det bara är en sak som är för evigt — och det är förändringar. Koncernen ser ju idag inte ut som den gjorde för ett par år sedan. Den målgrupp som för ett halvår sedan såg ut att snart vara intäckt blev nu istället större genom att koncernen förändrades och blev mindre!

Vi har redan haft med en kille från Ericsson Radio Systems. Han var från ERA i Mölndal. Men Mölndal tillhör ju nu inte längre ERA utan är huvudort för Ericsson Radar Electronics, ERE. Alltså är det en från ERE vi har haft med-

an vi inte haft någon från ERA. Alltså är det därför som vi i det här numret har med en från ERA. Serien kommer att avslutas i nästa nummer med en från Ericsson Business Communications. Därifrån har vi inte haft med någon tidigare. Men för ett år sedan hade vi en tjej från Ericsson Information Systems. Men eftersom hon tillhörde Division Datasystem så tillhör hon nu inte Ericsson utan Nokia. Alltså letar vi istället upp någon som tillhör Division Kommunikationssystem. Det som nu har blivit stommen i Affärsområde Företagskommunikation och bolaget Ericsson Business Communications.

De riktigt stora förändringarna inom koncernen lär nog vara över nu på ett tag. Därför vågar vi nog säga att artiklerien "En av oss" slutar i nästa nummer när vi har täckt upp alla affärsområden och större bolag.

Men osvuret är kanske bäst ändå. Ingenting är ju för evigt — utom förändringar.



*Underleknat*



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:**  
SatsBild

**Tryck:**  
Svenska Tryckcentralen, Sthlm

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

Kontakten utkommer med 8 nr per år.

Adress- och distributionsändringen sköts av respektive personalfunktion.

## En holländare som trivs — både med jobb och med svenskar



Här har vi gänget i Lund som sysslar med den trådlösa telefonen BCT. Från vänster: Michael Kornby, Hugo de Graaf, Gé Klein Wolterink (med bärbar provutrustning), Koos Kegel, Bo Liliehorn, Suresh Kandiyoor, Torbjörn Sölve samt Göran Pehrsson. Dan Rylander saknas på bilden)

Han kom i höstas, holländaren Gé Klein Wolterink. Med hustrun Anny och barnen Wouter och Marlies lämnade han Drente i Holland för att tillbringa de närmaste två åren i Lund. Där sitter han nu som bäst i forskarbyn Ideon med några landsmän och ett svenskt gäng. Tillsammans jobbar de med att ta fram den trådlösa telefonen BCT. (Business Cordless Telephones)

— Jag trivs med det här jobbet, inget annat skulle passa mig bättre, säger Gé på flytande svenska.

På flytande svenska, ja. Inte felfri, men flytande. Det kan verka ovidkommande, men säger en hel del om Gés ambitioner. När han väl visste att flytningen till Sverige var bestämd gick han igenom en tre månaders Linguaphonekurs i svenska.

### "Onyttigt" språk

Många skulle kanske tycka att två år är för kort tid för att det skulle vara värt besväret att lära sig ett så "onyttigt" språk som svenska, men det är inte precis lättja som präglar Gé. Möjligen skulle han behöva en sorglösare inställning till livet, nu går all tid åt till jobbet och familjen. Fritidssysselsättningar, som till exempel badminton som han spelade mycket i Holland, får stå åt sidan.

Gés styrka i det här samman-

hanget är att han kan paging, d v s personsökare.

Det är nämligen ett naturligt steg, att sökaren också kan användas som telefon.

## EN AV OSS

### Ericsson sen -79

Gé Klein Wolterink har arbetat för Ericsson sen 79. Han arbetade på utvecklingsenheten på Nira, ett företag i Holland som köptes av Ericsson i början av 80-talet och nu svarar för produktion, planering, utveckling och marknadsföring av personsökarsystemen.

Gé var med när BCT-projektet började. Man sökte någon från paging som skulle ha tekniskt ansvar för BCT och det blev Gé. Redan för två år sen deltog han i en kommitté avseende BCT.

För att inte det lilla nya projektet skulle drunkna i den stora verksamheten las det direkt under VD, som också ville ha direktinflytande över utvecklingen.

I början av januari 1987 talade man om att flytta projektet till Lund och det blev bestämt en månad senare.

### Som hemma

Men vad tycker han om Sverige då? Hur är det att jobba här? — Inga problem, menar Gé. Det är ungefär som hemma.

Sen brukar man säga att svenskarna är slutna, men det är inte så farligt, tycker Gé. Men visst är vi holländare något mer spontana, till exempel vid nyårsfirande. Och när man går hem till varandra här i Sverige är det ofta till middag. I Holland är det lättare att bara titta över.

### Långt perspektiv

Men Gé trivs. Barnen på fem och två år är på daghem och Anny studerar pedagogik.

Hon gör sista delen här i Lund, skriver en uppsats om pedagogik för barn med psykiska problem. Gé själv ser sitt arbete i ett långt perspektiv. Produkten har framtiden för sig. Det är mycket dynamiskt som sker just nu och den trådlösa telefonen har en stor framtid, menar han.

Lars Cederquist