

**En het nyhet
som hanterades
kallt av oss**

SIDAN 3



**Skärpt kurs
i Ericssons
affärsidé**

MITTEN

**Arne, Karls-
kronabo
och "En
av oss..."**

SISTA SIDAN



Kontakten

ERICSSON

TIDNING FÖR ANSTÄLLDA INOM ERICSSON

NUMMER 4 JUNI 1988 Årgång 49

"Avslöjande" sanningar ska stärka vi-känslan

- En ökad uppslutning kring våra framtidssatser

- En stärkt känsla för Ericsson

Det var huvudsyftet bakom den informationsinsats som nyligen drogs i gång. Informationsinsatsen, som riktades både internt och externt, samverkade på flera nivåer och i olika led.

Det här kostar förstås mycket pengar — inte minst när det gäller helsidesannonseringen i dagspressen. Men som ledningen sammanfattar det hela:

— Utslaget per anställd kan kostnaden räknas i en hundralapp. Det viktiga är att vi blivit mer kunniga om vår verksamhet och var och ens betydelse för det gemensamma resultatet.

SIDAN 4 - 5

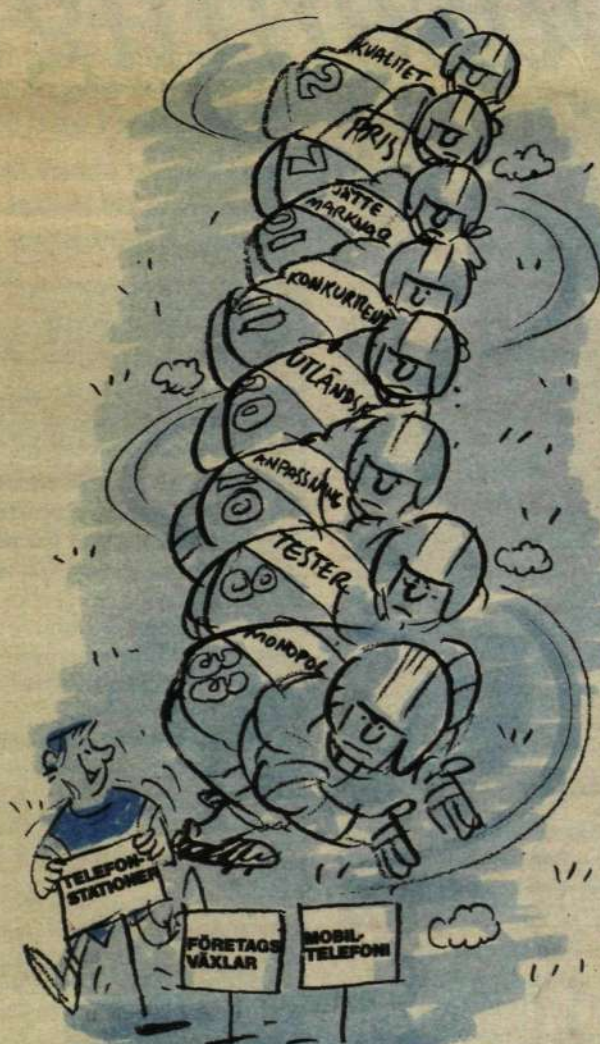
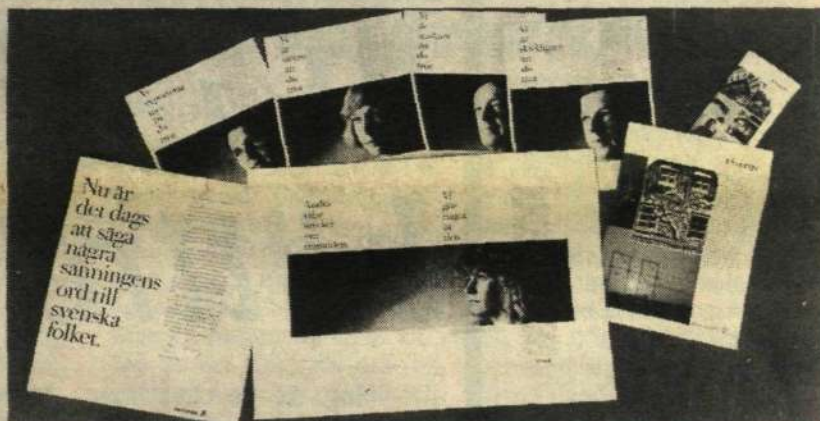


Illustration: BENGT GOOD

Ericsson har haft tuffa hinder att kämpa mot på den amerikanska marknaden. Men vi har lyckats på en rad områden. Det visar en färsk rapport från USA.

**Ericsson bryter genom
amerikansk "försvarsmur"**

SIDAN 6 - 7



En trio damer förgyllde festligheterna

Ingegerd, Gullbritt och Iréne jobbar i vanliga fall i växeln på Ericsson Cables division i Hudiksvall. Men den här dagen — den 17 maj — hade de tagit på sig tjusiga sekelskifteskläder. Naturligtvis handlar det om Ericsson Cables 100-årsjubileum som firades på en rad olika orter denna dag.

SIDAN 12 - 13

FN-rapport ger telekommunikation nyckelroll i världsekonomin

SIDAN 10 - 11

Rörliga marknader och teknologiska omvälvningar kräver att vi som organisation reagerar ändamålsenligt. Att vi snabbt kan leverera högkvalitativa, konkurrenskraftiga system och tjänster. För att lyckas med det måste vi ha klara och gemensamma begrepp om de mål och strategier som sätter ramarna för vårt planerande och handlande.

De senaste åren har varit krävande. Vi har genomgått en konsolideringsfas i syfte att kraftsamla företaget kring vår kärnverksamhet. Vi har fått en smidigare, mer muskulös struktur — inriktad på vad som är strategiskt viktigt för vår ställning som den ledande internationelle leverantören av avancerade system och tjänster för telenät. Jag säger den ledande. Vi har en styrka som ingen annan av branschens storleverantörer kan uppvisa. Den ligger i vårt mångsidiga internationella kunnande och vår breda verksamhetsbas. Vi måste dra mesta möjliga nytta av den styrkan.

I dag måste vi ta egna initiativ, öka vår marknadsorientering och specificera kraven på framtidens system för telekommunikation. Vi måste veta vad våra kunder behöver innan de själva gör det!

Denna vår marknadsöfvensiv ska balanseras mot effektiv kostnadskontroll och löpande utvärdering av vår effektivitet som organisation.

Vi bör alltid hålla i minnet att vi är starkast som en helhet. Det är oerhört väsentligt att vi uppfattas som EN organisation, och att vi alla rör oss i samma huvudriktning. Vi måste alla axla vår del av ansvaret för att vara våra kunders förbindelseledningar med Ericsson. Det ansvaret sträcker sig bortom våra enskilda affärsområden. Effektivt samarbete mellan varje enhet avgör om vi lyckas utnyttja våra resurser maximalt.

"Ericssons strategi" beskrivs såväl hela koncernens som varje särskilt affärsområdes affärsidé. Strategin är grunden för vår verksamhet.

Den är alltså en utgångspunkt för våra handlingar och planer på alla nivåer inom koncernen. Affärsidéerna, målen och strategierna har fastställts i samverkan med affärsområdena, och är därför viktiga verktyg för vår fortsatta utveckling.



Björn Svedberg
Koncernchef



Vid frågestunden i slutet på bolagsstämman var det en äldre aktieägare som reste på sig för att ställa en fråga. Utan att invänta en mikrofon från en tillskyndande värdinna sade hon: — Ericsson jobbar ju inom telekommunikation. Varför använder man då inte mikrofoner så att de som talar nerifrån salen kan höras? Hans Werthén svarade: — Jag hör tyvärr inte vad Du säger för Du använder inte mikrofon. Allmänt jubel i salen för den repliken. Sedan tillade Werthén: — Vi är ju gäster här i salen. Men till kommande år ska vi se över mikrofonmöjligheterna bättre. Frv: Björn Svedberg, Hans Werthén och Johan Tydén.

Björn Svedberg på bolagsstämman:

”Vi har nu väsentligt bättre plattform”

— Jag är mycket mer tillfreds vid bolagsstämman i år än vid bolagsstämman förra året. Vi har nu en väsentligt bättre plattform att agera från än vi hade för drygt ett halvår sedan.

Det var huvudbudskapet i talet som vår koncernchef Björn Svedberg höll på årets bolagsstämma i Berwaldhallen i Stockholm

torsdagen den 19 maj. Det blev en lugn bolagsstämma med optimistisk ton. Inga nyval till styrelsen, inga omröstningar och inga komplicerade frågor.

Björn Svedberg tog i fortsättningen av sitt tal upp förändringarna och förbättringarna inom koncernen:

— Några dramatiska förbättringar av resultatet har det inte varit. Men det har varit stabila

förbättringar. Vi förväntar oss nu ett fortsatt förbättrat resultat under 1988. Det vågar vi säga när vi nu har sett att ordergången på jämförbara produkter under årets första månader har ökat med 20%.

Största leverantören

Björn Svedberg berättade också om den väsentligt förbättrade marknadspositionen för Ericssons tre stora system AXE, mobiltelefoni och MD110.

— 1987 var ett rekordår för AXE med 3,5 miljoner linjer installerade och 4,8 miljoner linjer beställda varav hälften från Europa. Inom mobiltelefoni har vi totalt i världen en 40-procentig marknadsandel på systemsidan. Vår kontorsväxel MD110 har en marknadsandel i sin storleksklass på 12% i Europa. Det gör Ericsson till den största leverantören i Europa av större digitala företagsväxlar.

Avslutningsvis vände sig Björn Svedberg till aktieägarna:

— Tack för att ni har varit så tålmodiga. Tack för att ni låtit oss använda tre år för att långsiktigt förstärka vår ställning så att vi under 90-talet inte bara ska finnas kvar bland världens ledande kommunikationsföretag utan också ha nått en ännu bättre ställning bland de allra största. Därmed ska vi också nå en bättre lönsamhet.



En nöjd Arne Mohlin i mitten håller hårt om Ericssons stora guldmedalj som han avtackades med på bolagsstämman efter många år i Ericssons ledning och styrelse.

Investerat mer än 16 miljarder

Under de senaste tre åren har vi sammanlagt investerat mer än 16 miljarder kronor i Ericssons framtid. Nio miljarder har gått till forskning och utveckling, vilket betyder att 3 miljarder kronor årligen under tre år satsats inom detta område.

Nära 6 miljarder har investerats i våra anläggningstillgångar under samma 3-årsperiod och samtidigt har vi gjort företagsköp för 1,5 miljard kronor.

Tackade nej till omval

Balans- och resultaträkningarna fastställdes och styrelsen och verkställande direktör beviljades ansvarsfrihet.

Stämman beslöt en utdelning om 9:00 kronor per aktie.

Styrelsen omvaldes med undantag för styrelseledamoten f d riksmarskalken Sten Rudholm som hade undanbett sig omval.

SNABB PROBLEMINFORMATION KLARADE TROVÄRDIGHETEN

Ericssons mobiltelefon HotLine har sålts mycket bra under 1987 och 1988. Den har bl a marknadsförts med "agenten Harry" i en annonskampanj som blivit mycket uppmärksam. I slutet på maj i år fick HotLine extra uppmärksamhet.

Dessutom stor och synnerligen oväntad. Det var då Ericsson meddelade att man beslutat återkalla 30 000 HotLine Combi tillverkade 1987 och 1988. Ett litet batteri kunde p g a felaktig montering explodera.

Tre sådana fall hade rapporterats. Så här hanterade Ericsson situationen.

I mitten på maj fick Ericsson Radio rapport om att en HotLine Combi hade exploderat i en bil i Värmland. Fallet var under teknisk utredning när man den 25 maj fick rapport om ytterligare en explosion som den dagen hade hänt i Malmö.

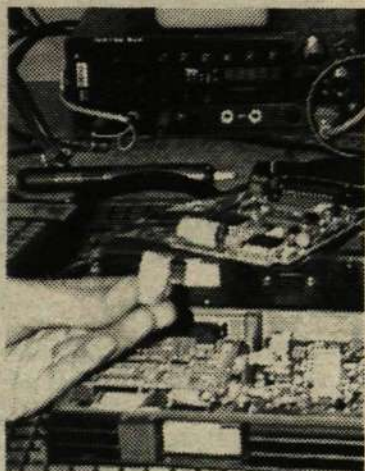
Då kunde man snabbt konstatera ett samband mellan de båda explosionerna.

Tidigt nästa morgon bildades en koordineringsgrupp som började med att avgränsa problemet. Samtidigt kom information om ytterligare en explosion, i Falun. Under den gångna kvällen, natten och morgonen hade ERAs utvecklingsavdelning i Lund lokaliserat felkällan och även "provsprängt" för att mäta de tänkbara konsekvenserna av en explosion. Det var alltså ett litet batteri för minnesfunktionen som var felmonterat. Det kunde leda till kortslutning och en rejäl explosion.

ten på ett sätt som ligger helt i linje med innehållet i pressreleasen. Tidningarnas behandling av nyheten nästa dag är faktamässigt korrekt. En kvällstidning försöker göra ett reportage med en av ägarna till en exploderande mobiltelefon. Denne nobbar och reportageidén faller.

Kvällsöppet

Tisdagen den 31 maj har dagstidningarna stora annonser med texten "VI MÅSTE FÅ LÅNA DIN HOTLINE EN STUND". Ericsson Radios ser-



Här är orsaken till explosionerna och explosionsrisken. Det lilla litiumtjock batteriet har monterats för nära en strömförande krets.

viceverkstäder har kvällsöppet hela veckan för att kunderna ska ha ökad möjlighet att lämna in sina HotLine Combi av årsmodell 1987 och 1988 för batterijustering. Flera tusen ägare av HotLine Combi kommer och gör detta inom ett par dagar.

Oron för att det ska bli en ny explosion har naturligtvis minskat betydligt. Men trots allt så finns det en risk för explosion så länge som det finns HotLine Combi tillverkade 1987 och 1988 ute på marknaden där det felmonterade batteriet inte är justerat.

Samordna

Under några timmars hektiska diskussioner överväger koordineringsgruppen om vilka åtgärder som ska göras. Bl a ringer man Volvo. Ericsson gör nämligen HotLine Combi till Volvo som Volvo installerar i sina bilar under eget namn. Volvo vill samordna budskapet med Ericsson. Vid 15-tiden är man klar med att skicka ut en pressrelease. Björn Svedberg informeras om detta.

En knapp timma senare går pressreleasen ut. Diskussionerna i koordineringsgruppen fortsätter för att besluta om serviceåtgärder och serviceinformation.

Rapport i TV 2 tar upp nyhe-



Nöjd kund:

”Mycket bra information”

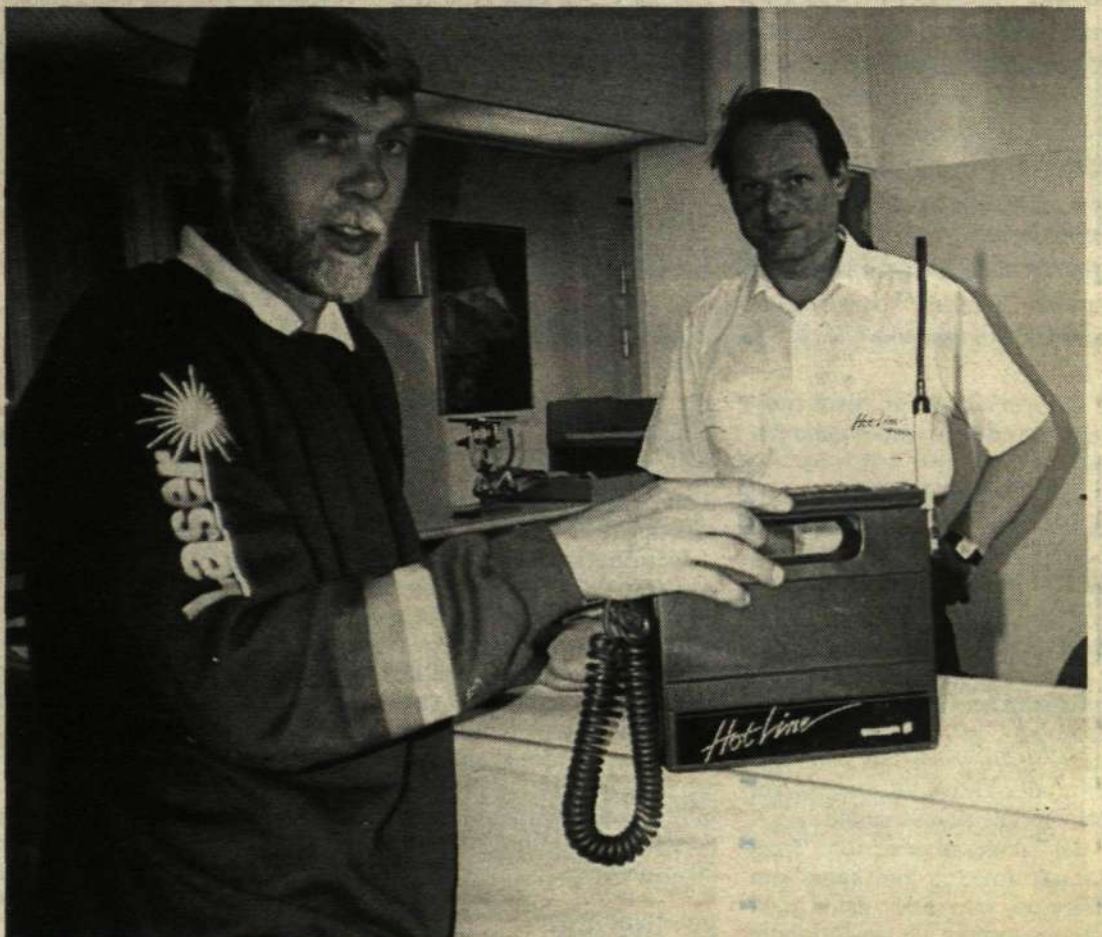
Ute på Ericsson Radios serviceverkstad i Sätra i Stockholm hade man en strid ström av kunder som kom för att justera batterier direkt efter att serviceinformationen gått ut i annonser och brev.

Fram till den 6 juni hade man haft 187 byten. Flera kom sent på eftermiddagen eller på kvällen på hemväg från jobbet.

Kontakten träffade Tommy Byström från Nynäs- hamns Elverk när han den 6 juni satt och väntade på en batterijustering.

— Vi har tre stycken HotLine Combi och ska naturligtvis justera batterier i alla. Men det har inte blivit av än. Det är lite långt för oss till närmsta serviceverkstad så det fick bli när det passade i tid. Risken verkade ju inte

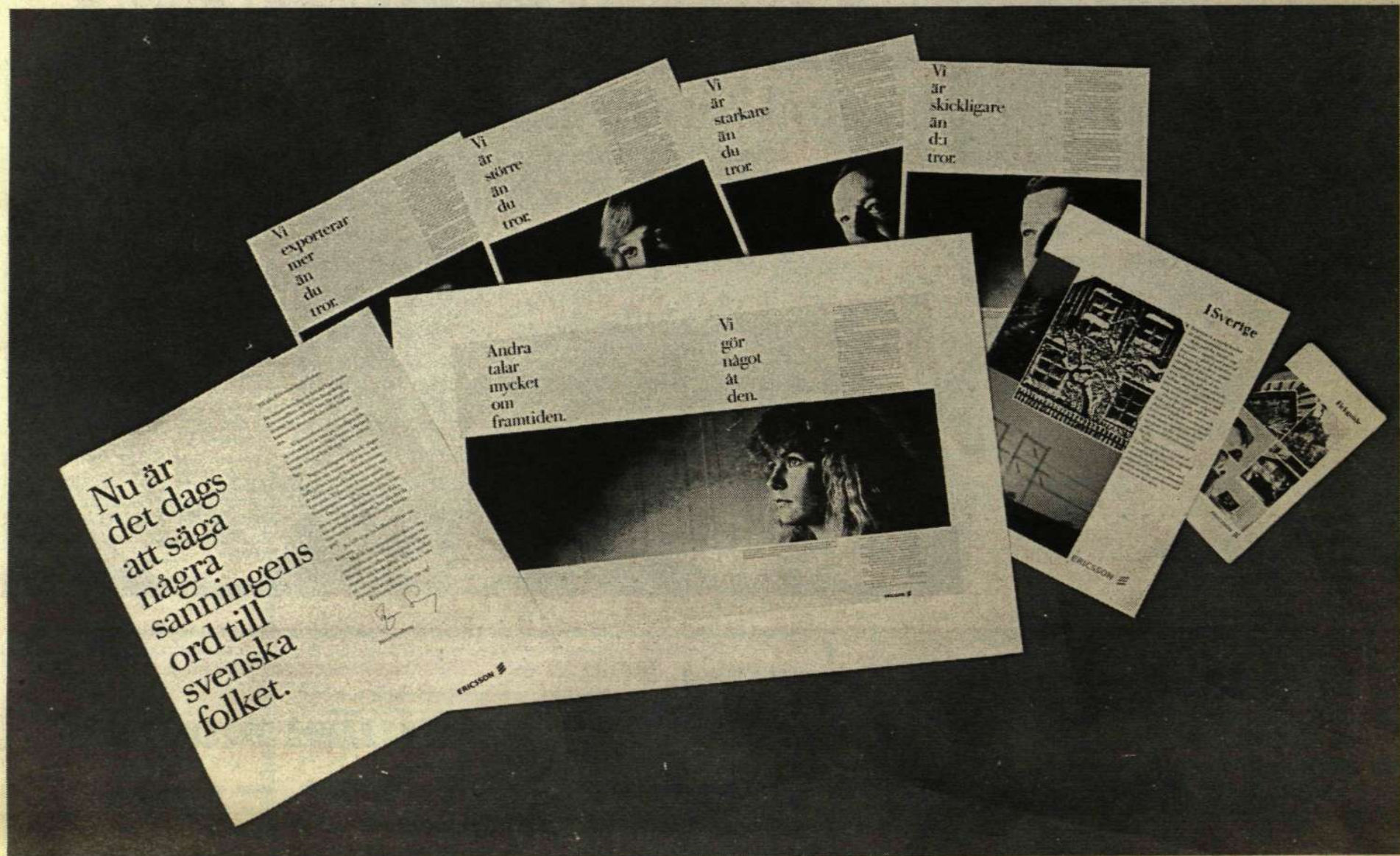
vara så överhängande att vi var tvungna att byta första dagen. Vi var inte speciellt rädda för det här även om vi som själva jobbar med el och spänning förstod vad som kunde hända. Informationen om det har varit mycket bra. När vi fick brev om att vi borde justera batteri så visste naturligtvis vi som har HotLine Combi redan om det.



Nynäs- hamns Elverk har tre HotLine Combi. Tommy Byström kom till Ericsson Radios serviceverkstad i Sätra i Stockholm den 6 juni för att göra batterijusteringen i en av dem när han hade vägarna förbi. Efter några minuter var det klart och Roger Carlsson kunde lämna tillbaka telefonen.

Foto: BENGT PLOMGREN

Några sanningens ord om oss



Informationsinsatserna samverkade på flera nivåer och i flera led. Budskapet om Ericsson delades in i tre delar: ett strategipresenterande material, ett basfaktamaterial och en annonserie.

I början av juni 1988 fick vi veta saker om Ericsson som ingen egentligen berättat så samlat tidigare.

Mest syntes kanske annonserna. Men de var enbart EN viktig del i den här informationsinsatsen. Syftet var att öka uppslutningen kring våra framtidsansatser och stärka känslan för Ericsson. Det gällde både internt och externt. Vi gjorde det, genom att helt enkelt "avslöja" sanningar om Ericsson.

Informationsinsatserna samverkade på flera nivåer och i flera led.

De var givetvis direkt beordrade av verkställande ledningen och genomförandet lades på Koncernstab Information.

Tiden för framställning av allt material kom att bli extremt kort — bara åtta veckor. Koncernens informationsansvariga och samtliga affärsområdeschefer samt andra nyckelpersoner bidrog alla aktivt till materialets utformning och innehåll.

Det material som togs fram för att föra ut budskapet om Ericsson, var vi står, vart vi är på väg och hur det går var följande: Ett strategipresenterande material i form av broschyrer, och annat kompletterande informationsmaterial.

Ett basfaktamaterial i form av en "Fickguide" om Ericsson, en presentation av "Ericsson i Sverige" inklusive en detaljerad beskrivning av Ericssonenheter och verksamheter stad för stad.



Basfaktamaterialet består av en presentation av "Ericsson i Sverige"...

En annonserie avsedd att berättat vad få känner till om Ericsson; vår styrka, storlek, kompetens, export och våra framtidsansatser.

Informationsinsatserna genomfördes koncentrerat för att ge maximalt resultat. Först kom strategienomgångar. En massiv insats för att föra ut Ericssons strategi inför 90-talet pågick hela maj.

Ericssons ledning presenterade vårt framgångskoncept för samtliga chefer vid en rad genomgångar runt om på våra affärsområden.

Fördjupades

Den 6 juni kom information med brev hem till samtliga medarbetare i Sverige med en presentation av vårt kommande

annonsering och faktahäftet "Fickguide" som ett underlag för att bättre förstå Ericsson.

Fem annonser i svenska dagstidningar varje dag från torsdag 9 juni till och med onsdag 15 juni, dock med uppehåll lördag och söndag.

Under den andra annonseringsveckan sändes de två infor-



... liksom en behändig "Fickguide"

mationsbroschyrerna "Ericsson i Sverige" och "Hitta rätt" till samtliga Ericssonenheter, i vilka informationen om Sverige-verksamheten ytterligare fördjupades.

En undersökning ingick givetvis också. Via telefonintervjuer före och efter informationsinsatserna mättes hur många som uppfattat vårt budskap och hur mycket de gjort det. Resultatet är fortfarande under utvärdering och ska ligga till grund för fortsatta insatser för att stärka Ericsson internt och skärpa bilden av oss i omvärldens ögon.

Merkunniga

Åtgärder av det här slaget, förmodligen med likartad ut-

formning är under diskussion att genomföras även i andra länder, på andra Ericsson-marknader.

Vad som varit speciellt glädjande med det här arbetet har varit det oerhörda engagemang som samtliga involverade visat.

Kostnaden för informations-

insatserna utslaget per anställd kan räknas i en hudrapp. Vi har blivit mer kunniga om vår verksamhet och vars och ens betydelse för det gemensamma resultatet. Vi har dessutom utökat vår skara positiva supporters i vår omvärld — och sådana kan man aldrig få för många av.

Bakgrund till informationsinsatsen

” Avsikten med informationsinsatsen är att stärka känslan för Ericsson, inte minst bland alla oss anställda och bland de som vi har kontakter med.

Under de senaste åren har det hänt väldigt mycket som vi alla ska känna oss stolta över. Vi har gjort mycket stora investeringar i framtiden, för att vi ska kunna förbättra vår ställning ytterligare inom de områden där vi i dag har vår största styrka, alltså telekommunikation i vid bemärkelse.

Hur många vet att vi under de tre senaste åren har investerat mer än 16 miljarder i forskning och utveckling, i produktionsanläggningar och företagsköp? Och att vi samtidigt lagt ner ytterligare några miljarder för att förbättra marknadspositioner i en del länder? ”

Nils-Ingvar Lundin
Informationschef
Ericssonkoncernen

om oss

Vi är större än du tror.



Vi exporterar mer än du tror.



Vi är skickligare än du tror.



Delegaterna fick vara med om en träff som utan omsvep kan betecknas som arrangerad med mycket hög leveransprecision för att nu använda en känd Ericsson-formulering...

Koncerntreff med "hög leveransprecision"

I vår Kristianstadsfabrik är de inte bara duktiga på att konstruera och tillverka plastprodukter av mycket god kvalitet.

Onsdagen den 1 juni visade de även prov på högsta kvalitet vad gäller organisationsförmåga. De stod nämligen som värdar för årets koncerntreff (tidigare kallad företagsnämnd).

Det var ett förträffligt arrangemang med hög "leveransprecision" från början till slut. Totalt deltog 180 personer i träffen och alla affärsområden var representerade.

Redan dagen innan hade de fackliga företrädarna "tjuvstartat" med årsmöten för respektive förbunds ombud inom de olika Ericsson-enheterna.

Onsdagen inleddes med en rundvandring i Kristianstad, då deltagarna fick en inblick i stadens historia, som går

tillbaka till tiden då Skåne tillhörde Danmark. Staden fick sitt namn av danske kungen Kristian IV som grundade den för nästan 400 år sedan.

25-årsjubileum

Träffen hade som sin fasta punkt Kristianstads teater, belägen i den vackra Tivoli-parken. Plastfabrikens chef Rune Nilsson hälsade gästerna välkomna och gav en presentation av fabriken, vars 25-årsjubileum markerades med att koncerntreffen förlades hit. Fabriken togs alltså i bruk 1963 och tillhörde då AB Alpha, ett dotterbolag till LM Ericsson.

I Kristianstadsfabrikens affärsidé sägs att man ska "erbjuda kvalificerade resurser för konstruktion, produktionsframtagning och produktion inom området formsprutning och vidare-

förädling av tekniskt formgods i termoplast "för el och elektronik".

Tack vare en hög automatisering kan vissa delar av produktionen gå obemannad även under helger. Allt som krävs är att några sköter viss tillsyn en gång per dygn.

Före fabriksvisningen bjöd kommunen, med kommunstyrelsens ordförande Bo Björnsson som värd, på lunch i teaterns restaurang.

Ericssons verkställande ledning, med Björn Svedberg i spetsen, deltog givetvis i träffen.

Vid ett kort sammanträde i koncernrådet fattades bl a beslut om fördelning av utbildningsmedel.

Därefter vidtog ett sammanträde, lett av koncernens personaldirektör Britt Reigo. Britt har övertagit ordförandeskapet efter Arne Mohlin, som nyligen gick i pension.

Ericsson blir ensamägare till brittiska Thorn Ericsson

Ericsson köper Thorn EMIs 51-procentiga andel i det samägda brittiska Thorn Ericsson Telecommunications Ltd enligt en principöverenskommelse som nu träffats. En förutsättning för affären är godkännande av berörda myndigheter.

Björn Svedberg säger att köpet är ett led i Ericssons strategi att stärka positionen som en ledande leverantör av telekommunikationsutrustning i Europa:

— Storbritannien är idag en av våra största marknader. Vi ska fortsätta att stärka vår ställning där, eftersom det är en viktig del av vår internationella verksamhet, säger Björn Svedberg.

Bolaget, som bildades av Ericsson och Thorn EMI 1973, blir nu ett helägt dotterbolag till Ericsson. Det ska även fortsättningsvis vara en leverantör av telekommunikationsutrustning till såväl den publika som den privata marknaden i Storbritannien. Bolagets huvudkontor ska vara kvar i Horsham, söder om London.

Ericssons koncernchef

Thorn Ericsson har sedan 1985, när British Telecom valde Ericssons digitala AXE-system för sitt lokala telenät, fortlöpande utvecklats till ett bolag som i dag har 1800 anställda och tillverkningsprogramutveckling och

konstruktion i Brighton. Bolaget marknadsför också företagsystem för privata nät och mobiltelefonisystem. Ericsson tänker fortsätta med de nuvarande verksamheterna, samtidigt som även andra affärsområden inom området telekommunikation undersöks.

Duncan MacDougall, VD i Thorn Ericsson, konstaterar att det mesta av det som säljs av Thorn Ericsson i Storbritannien också är utvecklat och tillverkat där.

— Inom Ericsson finns det ett medvetande om betydelsen av den brittiska marknaden, och företaget vill nu öka resurserna för att förbättra ställningen ytterligare, säger Duncan MacDougall.

”Ericsson was perfectly timed in USA”

— Timing is everything. Ericsson was perfectly timed in USA, säger chefen för Ericsson Inc. Peter Thomas i sitt högkvarter i Richardson, en del av Stor-Dallas i Texas.

Ericsson anlände till USA 1980. Några år senare avskaffades telemonopolet. Ericsson mer eller mindre ”uppfann” mobiltelefoni, en marknad som just nu exploderar i USA.

1980 kan tyckas vara ett ganska sent årtal för en multinationell svensk koncern att ta steget in på den amerikanska marknaden. Alfa Laval har funnits här sedan 1885, Asea sedan 1949, SKF sedan 1909, Studsvik sedan 1919. Uddeholm sedan 1925 . . . Men timingen var som sagt perfekt.

— Vi har nått stora framgångar sedan vi startade, på en ganska kort tid, hävdar Peter Thomas som är VD i Ericsson Inc, sedan 1986.

Tidigare har han arbetat hos konkurrenter som ITT och kanadensiska Northern Telecom.

För stor

Han karaktäriserar uppsplittringen av Bellbolagen som det viktigaste som hänt på den amerikanska telemarknaden.

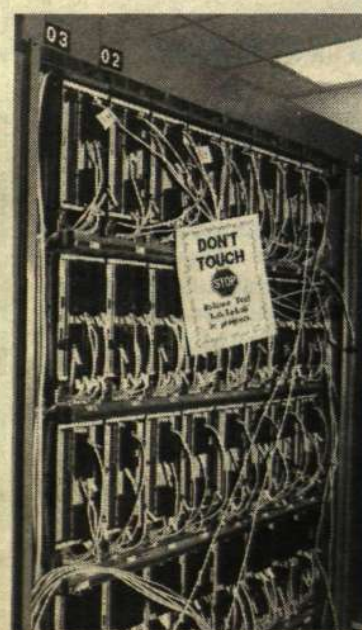
AT&T har inte längre monopol på utrustning. Northern Telecom fanns på plats som enda utländska bolag när uppsplittringen i sju regionala telefonbolag kom.

— Men marknaden är för stor för bara två företag, säger Peter Thomas. Bellbolagen vill ha mera konkurrens, flera produkter att välja mellan. När Bellbolagen bildades 1984 och monopolet upphävdes så hade Ericsson sedan länge förberett lanseringen av AXE i USA.

Bellcore — nålsögat alla måste passera

Idaho var den första volymorden för Ericssons AXE-system i USA. Det tog bara åtta månader från det att kontraktet skrevs på i april i fjol till dess de första linjerna var i bruk i december.

— Vi har pressat oss till att vara snabbare än normalt för att vara konkurrenskraftiga vid introduktionen, säger Bo Nilsson vid Ericsson i Richardson.



”För inte” står det på engelska på skylten vid ett av Ericssons AXE-skåp. Det är Bellcore som satt upp skylten vid en av sina många tuffa tester.

Månaden innan, 14 november i fjol, var dock ännu viktigare för Ericsson i USA. Då gick den första AXE-lokalstationen i USA i drift i Canon City i Colorado med drygt 10 000 linjer.

— Det var en milstolpe i utvecklingsarbetet, menar Bo Nilsson. Två år tidigare, i september 1985, hade Bellcore börjat titta på AXE-systemet och när utlåntandet kom i augusti 1986 hette det i rapporten att Bellcore hade ”concerns”.

— Det är lika med betyget ”gott”, säger Bo Nilsson. Vi vet våra brister och jobbar väldigt mycket med dem. Vi har en del arbete kvar på programvaran.

Bellcore står för Bell Communications Research och bildades 1984 sedan det amerikanska telemonopolet, baserat på AT&T, brutits upp. De sju regionala Bellbolagen som nu sköter tele-

Public Telecommunications.

Efter en formidabel bantningsprocess har man koncentrerat verksamheten till en dominerande produkt, växeln för privatbruk, MD110.

Mer mogen

— Marknaden för privatväxlar är mera mogen med många nischinriktade konkurrenter, menar Peter Thomas.

Som flertalet andra i Richardson är Peter Thomas inte speciellt oroad över den protektionism som sveper fram över USA.

Ericssons paradexempel är att koncernen som helhet, trots försäljningsframgångarna här, bidrar till att förbättra den amerikanska handelsbalansen. Ericsson importerar mera från USA än vad koncernen säljer hit.

— Det är svårare. Det tar längre tid. Vi ser oss som komplement till de två stora. Ett komplement byggt på en mycket stark och erfaren organisation över hela världen. Vårt mål för AXE är att ta 10 % av marknaden och även om vi skulle missa med hälften kan vi fortfarande vara ganska lyckliga.

— Vi finns med i bilden tack vare vår erfarenhet, tack vare att AXE är ett utprovat system, hävdar Peter Thomas.

Ericssons tredje affärsområde i USA, Business Communications har haft det betydligt svårare än Radio Systems och

häften finns i Richardson. En stad som tyvärr knappast kan beskrivas som den vackraste parten av vare sig Dallas, Texas eller USA.

— Men en styrka hos Ericsson, är företagets utthållighet, påpekar Peter Thomas.

Totalt sett har Ericsson cirka 1600 anställda i USA, varav

trafiken inom var sitt område använder Bellcore som forsknings- och testningsföretag för nya teleprodukter.

En nödvändighet

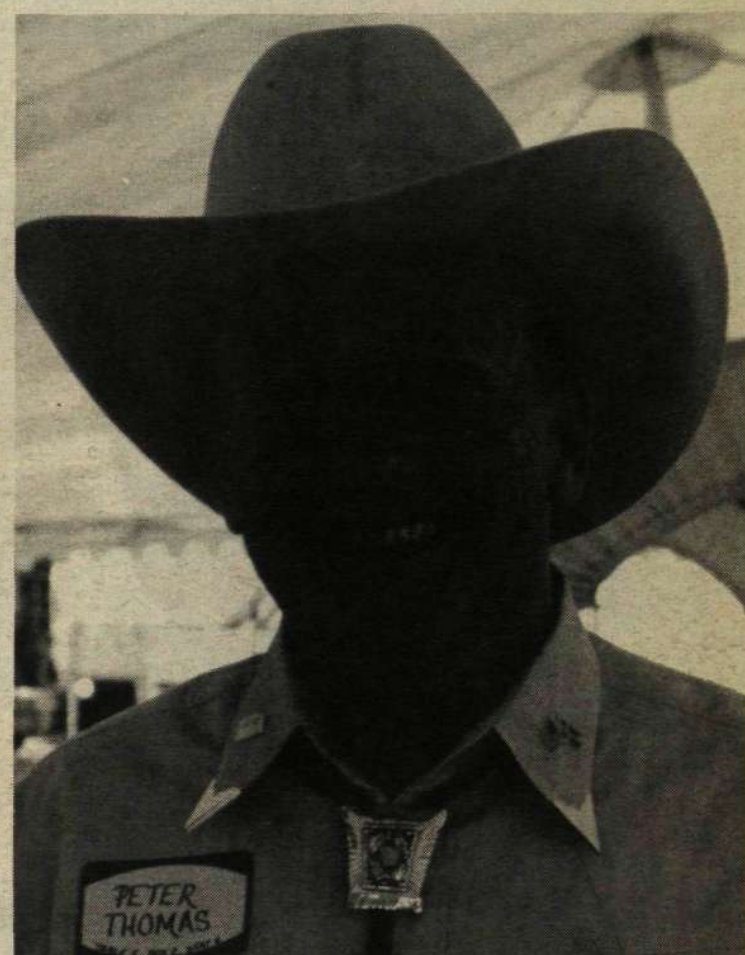
Uppsplittringen av Bellbolagen var det viktigaste som hänt på den amerikanska telemarknaden. Världens största marknad låg helt plötsligt öppen för konkurrens. NEC, Siemens, Ericsson, Northern Telecom med flera fick tillfälle att slåss mot eller med AT&T.

En rapport från Bellcore är nästan en nödvändighet för att få order även om Canon City faktiskt skrev kontraktet månaden innan den första fasen var överstökad. Men alla visste redan då hur utlåntandet skulle bli.

Den första testen är rent teoretisk. För att gå över i fas B kräver Bellcore att företaget, i det här fallet Ericsson, har en kommersiell order. Därför var Canon City mycket viktig.

Men det är i New York nästa steg i AXE-sagan ta. Bellcore fallttestar här Bellbolaget Nynex AXE-växel i nära samarbete med Ericsson.

Ericsson har fått en del underhandskritik men Bo Nilsson



— Vi ”uppfann” mobiltelefoni, så vi är starkare där. Vi är världsledande, konstaterar Peter Thomas, chef för Ericsson Inc.

halften finns i Richardson. En stad som tyvärr knappast kan beskrivas som den vackraste parten av vare sig Dallas, Texas eller USA.

Anledningen till att det blev Richardson-Dallas, som knappast ens existerade för tio år sedan, berodde bl a på att det här

finns en slags motsvarighet till den kaliforniska Silicon Valley-andan.

Dessutom ligger Dallas nästan mitt emellan den amerikanska ostkustens gamla centrum och det nyare, snabbväxande Kalifornien med tre timmars flygresor i vardera riktningen.

son som ganska jämbördiga med Ericsson. Båda testas nu liksom Ericsson i Bellcores fas B, japanska NEC för övrigt i den gamla ”svenskstaden” Minneapolis.

Inget hot

Med den protektionistiska vind som nu sveper fram över USA kan det ibland vara besvärligt att vara utlänning.

Hårdvaran i AXE-systemet kommer från Sverige medan mjukvaran utvecklas i USA.

Det finns 250 anställda på AXE:s utvecklingsavdelning i Richardson och när det gäller den amerikanska synen på Ericsson som utländskt, framhåller Bo Nilsson att Public Telecommunications har 650 skattebetalare i USA.

Frågan om lokal produktion kan dock komma upp, även om inte Bo Nilsson ser det kravet som något hot i dag.

— Men vi måste vara beredda att svara på frågan. I dag handlar det enbart om ett businessbeslut, huruvida det lönar sig att tillverka här eller ej. Vi köper redan nu väldigt mycket komponenter, elektronisk råvara från USA.

— Men vi måste vara beredda att svara på frågan. I dag handlar det enbart om ett businessbeslut, huruvida det lönar sig att tillverka här eller ej. Vi köper redan nu väldigt mycket komponenter, elektronisk råvara från USA.

finns en slags motsvarighet till den kaliforniska Silicon Valley-andan.

Dessutom ligger Dallas nästan mitt emellan den amerikanska ostkustens gamla centrum och det nyare, snabbväxande Kalifornien med tre timmars flygresor i vardera riktningen.

son som ganska jämbördiga med Ericsson. Båda testas nu liksom Ericsson i Bellcores fas B, japanska NEC för övrigt i den gamla ”svenskstaden” Minneapolis.

Med den protektionistiska vind som nu sveper fram över USA kan det ibland vara besvärligt att vara utlänning.

Hårdvaran i AXE-systemet kommer från Sverige medan mjukvaran utvecklas i USA.

Det finns 250 anställda på AXE:s utvecklingsavdelning i Richardson och när det gäller den amerikanska synen på Ericsson som utländskt, framhåller Bo Nilsson att Public Telecommunications har 650 skattebetalare i USA.

Frågan om lokal produktion kan dock komma upp, även om inte Bo Nilsson ser det kravet som något hot i dag.

— Men vi måste vara beredda att svara på frågan. I dag handlar det enbart om ett businessbeslut, huruvida det lönar sig att tillverka här eller ej. Vi köper redan nu väldigt mycket komponenter, elektronisk råvara från USA.

— Men vi måste vara beredda att svara på frågan. I dag handlar det enbart om ett businessbeslut, huruvida det lönar sig att tillverka här eller ej. Vi köper redan nu väldigt mycket komponenter, elektronisk råvara från USA.

— Men vi måste vara beredda att svara på frågan. I dag handlar det enbart om ett businessbeslut, huruvida det lönar sig att tillverka här eller ej. Vi köper redan nu väldigt mycket komponenter, elektronisk råvara från USA.

”Ericsson was perfectly timed in USA”



— Mobiltelefonen är egentligen skräddarsydd för den amerikanska livsstilen. Amerikaner reser mycket, pendlar mycket, sitter i bilköer, säger Manfred Buchmeyer, chef för Ericsson Radio Systems.

”Mobiltelefonen skräddarsydd för den här livsstilen”

— Är man lyckosam, kan man bli mycket lyckosam, säger Manfred Buchmeyer, chef för Ericsson Radio Systems i Richardson.

Och hans ord bär syn för sagan. Billetelefonmarknaden i USA är lika med Ericsson.

Det är en mycket ung företaget i USA, yngre än i Skandinavien, med bara fem år på nacken.

Ericsson har på den korta tiden lagt under sig 25 % av totalmarknaden, 40 % av den tillgängliga marknaden, städer som San Francisco och Los Angeles, Honolulu och Chicago, Detroit och Las Vegas, Buffalo och Cincinnati, Pittsburgh och Houston och 33 andra USA-städer. Då kan man tala om en ”success story” som också den österrikiskfödde, svensktalande USA-invånaren Manfred Buchmeyer gärna gör.

Han kan inte ta på sig hela äran själv, eftersom han tillträdde som USA-chef först 1986, men han ärve en fenomenal affärsidé.

— Vi har en bra produkt, men du måste ha tur också. Nu är vi etablerade, nu hänger det på oss. Om vi gör allt rätt kommer vi att ta över 50 % av marknaden, säger han utan att det låter som skryt.

Fick monopol

Det var bara ett fåtal som insåg mobiltelefonens möjligheter när den introducerades. Ericsson var en av dem. Och genom att lägga order på, och ta hem dem i städer som Los Angeles och San Francisco, fick Ericsson mer eller mindre på köpet monopol på de 70 milen mellan de två metropolerna.

Sak samma med Detroit och Chicago där mellanliggande städer också täcks av Ericsson.

— Mobiltelefonen är egentligen skräddarsydd för den amerikanska livsstilen. Amerikaner reser mycket, pendlar mycket, sitter i bilköer. Med mobiltelefo-

nen är han alltid antråffbar, säger Manfred Buchmeyer.

Ändå är totalmarknaden i dag bara knappt en miljon kunder. Ericsson har enbart i Los Angeles 60 000, i Chicago 40 000. Och i Los Angeles växer den Ericssonska marknaden med 5000—6000 nya abonnenter i månaden.

Lite svåra

Omkring 150 miljoner amerikanska kan i dag nås av mobiltelefonnäten, då naturligtvis mesta-



Visserligen ringger hon inte med en mobiltelefon från Ericsson. Men hennes samtal förmedlas via Ericssons mobiltelefonssystem.

dels i storstadsområdena. Glesbefolkade områden är lite svårare att täcka in.

I Los Angeles finns cirka 400 stolpar, eller ”sites” som Manfred Buchmeyer säger, dit samtalen reläas. Det kan vara allt mellan 15 meter och 25 km mellan två sites. Men inte längre.

— Begränsningarna i utbyggnaden hänger på hur snabbt operatörerna kan få upp sina sites, säger Manfred Buchmeyer. Några marknader är mycket små i antalet abonnenter, men mycket stora geografiskt.

Manfred Buchmeyer hävdar att vetenskapen om att han har marknadens bästa system, gör att han kan ta hot från konkurrenter och potentiella kunder kallt.

— Är det någon som kräver finansiering, ligger vi lågt, eftersom vi vet att dom till slut måste komma till oss.

Han berättar gärna om hur det gick till i Pittsburgh, där operatören McGaw aldrig funderat på att köpa från någon annan än AT&T, viftade med deras kontrakt och krävde bättre villkor från Ericsson. Enda svaret från Manfred Buchmeyer var att stoppa Ericssons påbörjade arbete, säga att han aldrig förhandlade om andras kontrakt, bara sina egna, och vänta.

Pittsburgh använder i dag Ericssons system.

Kan svänga snabbt

Men Manfred Buchmeyer vet att marknaden kan svänga snabbt. Att konkurrenter som framför allt Motorola, (AT&T är inte nog flexibla) kan bli ett hot, möjligen även kanadensiska Northern Telecom. Men möjligheterna är närmast obegränsade.

— Vi har bara skrapat på ytan här ännu. Om vi introducerar ett digitalt system kan kapaciteten trefaldigas jämfört med i dag, hävdar Manfred Buchmeyer.

Priset halveras

I början av 90-talet tror han att man kan börja att ersätta vanliga telefoner med mobiltelefoner i hem och på kontor osv, han skulle kunna börja konkurrera med AXE.

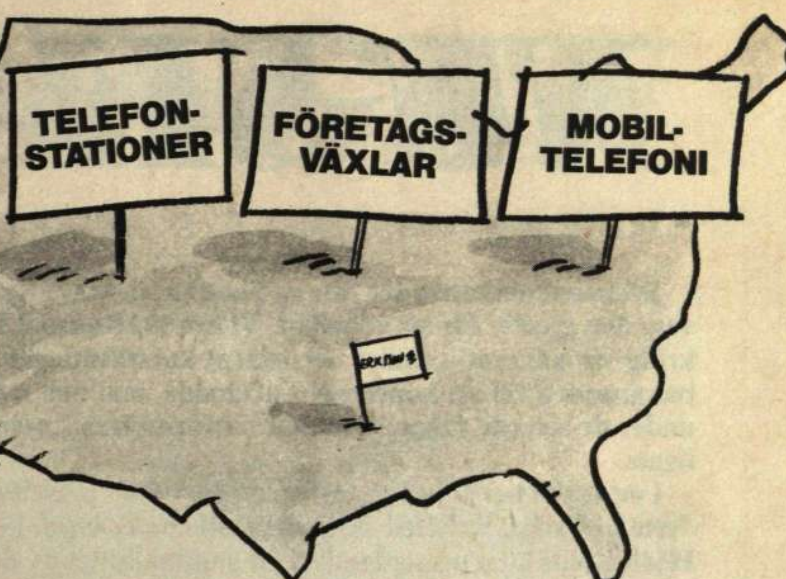
— Mindre samhällen skulle kunna täckas av en enda antenn. Man skulle slippa kabeldragning. Och priset kommer att halveras inom ett par tre år, tror Manfred Buchmeyer.

Det finns dock ett stort Men i Manfred Buchmeyers ordförande, oavsett om han pratar svenska, tyska eller amerikanska.

— Vi är i fel ände av den här businessen. Det är operatörerna, inte vi som gör mest pengar.

Det finns dock enligt Manfred Buchmeyer inga Ericssonplaner på att gå in som operatör på något håll i USA.

— Man skall göra det man är bäst på, påpekar han.



MD110 - en enda stor succé

Försäljningen av Ericssons privatväxel, MD110, har hittills i år överträffat alla förväntningar på den amerikanska marknaden. Budgeten har överskridits med 100 %. Flera viktiga order har tagits i hård konkurrens med de amerikanska jättarna och ännu mer är på gång.

Idag finns nära 100 MD110-växlar i USA. Marknaden är enorm. Det handlar om cirka 8 miljarder dollar (48 miljarder kronor) om året. Dessutom växer marknaden med cirka fem procent varje år.

Den senaste stora installationen gäller stadsförvaltningen i Phoenix — huvudstad i delstaten Arizona — USAs åttonde stad. Den omfattar 8000 linjer och är den största enskilda ordern hittills. Humboldt State University i Kalifornien har, liksom University of California i San Diego, också valt MD110. Universitet och övrig offentlig förvaltning har blivit en viktig marknad för Ericsson Business Communications i USA. Idag finns MD110 vid 10 universitet. Och marknaden växer.

Liten del

— Vi siktar på att erövra 5—10 % av privatväxelmarknaden inom fem år och vi har en så pass bra produkt att detta utan vidare ligger inom möjligheternas ram, säger Bill McGarrity. Fem å tio procent låter kanske futtigt

men man måste ha i minnet att den amerikanska marknaden är enorm och under stark tillväxt. Tio procent av dagens marknad är 4,8 miljarder kronor . . .

MD110 är med sin teknik särskilt lämplig för organisationer och verksamheter som är geografiskt spridda. Det är också anledningen till att man ännu så länge valt att främst bearbeta den offentliga sektorn. Styrkan ligger idag på stora installationer med mer än 1000 linjer. För att vara ett verkligt alternativ för privata kunder måste Ericsson erbjuda system för kunder som har önskemål om färre än 1000 linjer.

I USA lanseras därför två varianter av MD110 — MD110/40 för upp till 600 linjer och MD110/20 för maximalt 150 linjer. Varianterna har utvecklats mot bakgrund av hur marknaden faktiskt ser ut. Halva världsmarknaden för privatväxlar gäller installationer med färre än 200 linjer. Affärer med ”små” växlar ger inget eko, varken in- eller externt, men är oerhört viktiga om man vill växa och nå en ordentlig volym.

Ericssons ställning på privatväxelmarknaden i USA liknar i allt väsentligt situationen på den publika telekommunikationssidan.

AT&T har nästan 25 % av marknaden. Northern Telecom är god tvåa med 17 % och på tredjeplats finns IBMs dotterbolag Rolm som har cirka 14 %. Därefter kommer flera ”mindre” företag — bl a Ericsson, NEC (Japan) och Siemens (Tyskland) — som var för sig har små delar av marknaden.



Ledningen för University of California San Diego är mycket nöjd med sin MD110.

NU SKÄRPER VI KURSRIKTNINGEN

Ericssonkoncernen ser inte ut likadan nu halvvägs in på 1988 som den gjorde för ett år sedan. Vi har kraftsamlat företaget kring vår kärnverksamhet och skärpt kursriktningen. Detta är bakgrunden till att koncernens affärsidé, mål och strategier under de senaste månaderna har omformulerats och förtydligats.

I en skrift benämnd "Strategi April 1988" presenterades allt detta utförligt. Skriften skickas ut till chefer inom koncernen. Här i Kontakten presenterar vi ett sammandrag av de viktigaste delarna i skriften.

Ericsson är världsledande vad gäller avancerad teknologi, nätverkskompetens, internationell erfarenhet och kundorientering inom området telekommunikation. Ericsson är också en ledande leverantör av elektroniska försvarssystem.

Ericsson satsar varje år ett belopp som motsvarar 10% av försäljningen på forskning och utveckling (FoU). 10 000 ingenjörer och tekniker över hela världen är engagerade i det arbetet.

Ericsson har ca 60 000 fast anställda medarbetare och verksamhet i 80 länder. Årsomsättningen är ca 30 miljarder svenska kronor. Företagets huvudkontor och hälften av de anställda finns i Sverige.

ERICSSONS AFFÄRSIDÉ

Att erbjuda avancerade system, produkter och tjänster för telekommunikationsnät, och att erbjuda elektroniska försvarssystem.

ERICSSONS MÅL

Ericssons viktigaste mål är:

Att vara den ledande internationella leverantören av avancerade system och tjänster för telekommunikationsnät.

Att uppnå god avkastning på eget kapital genom att generera en vinst och ett kassaflöde som möjliggör en sund finansiering av tillväxten.

Att uppnå en vinst per aktie som gör Ericssons aktier till en lönsam investering för aktieägarna.

Att vara marknadsledande vad gäller våra systems, produkters och tjänsters kvalitet och pris/prestanda.

Att ta hand om och utveckla våra mänskliga resurser så att de uppfyller såväl Ericssons som de anställdas intressen på bästa sätt.

ERICSSONS STRATEGIER

Koncernens mål ska vi uppnå genom att:

Stärka vår världsledande ställning vad gäller nätverkskompetens, internationell erfarenhet och kundorientering.

Dra nytta av samverkansfördelar mellan affärsområdena för att höja konkurrenskraften i stort och maximera Ericssons totala affärsmöjligheter.

Kunder och marknader

Avgränsa och koncentrera vår verksamhet till kundgrupper och länder där vi kan nå långsiktig lönsamhet.

Inrikta försäljningen främst mot offentliga teleadministratörer och stora och medelstora företag.

Vidmakthålla långsiktiga kundrelationer.

Fortsätta stärka vår ställning i Västeuropa och USA.

Bibehålla vår starka ställning som leverantör i andra länder, med offensiva satsningar på marknader i tillväxt, under kontrollerat risktagande.

Stärka våra internationella verksamheter genom lokal teknisk utvecklingsarbete och produktion i våra större företag utanför Sverige, så att vi upptäcks som inhemska företag på dessa marknader.

Aktivt utnyttja möjligheter till strategiska samarbeten, både vad rör produkter och marknader.

Teknik, produkter, inköp och kvalitet

Stärka Ericssons kunskapsnivå och konkurrenskraft inom telekommunikation, radio, avancerad elektronik, datateknologi, fiberoptik, mikroelektronik och programvara.

Driva avancerade utvecklingsprogram för telekommu-

nikation, i samarbete mellan affärsområdena och med tonvikt på en gemensam systemarkitektur.

Utveckla merparten av våra produkter och system inom företaget, men fortlöpande undersöka och öka möjligheterna att samarbeta med andra företag, särskilt vad gäller basteknologier för maskin och programvaruvara.

Aktivt, och så tidigt som möjligt engagera inköpsorganisationen och utvecklingen av teknologier, produkter och system.

Utnyttja de modernaste metoderna för konstruktion och tillverkning.

Aktivt delta i nationellt och internationellt standardiseringsarbete och tillämpa industriell standard på maskin- och programvara.

Tillverka produkter i våra egna anläggningar men använda lokala underleverantörer och avtal om OEM (vidareförsäljning under eget märke) i den mån vi därmed ökar vår lönsamhet, tidsvinst och/eller flexibilitet.

Koncentrera Ericssons tillverkning för att i möjligaste mån vinna volymmässiga fördelar.

Fortlöpande förbättra kvaliteten på våra produkter, system och tjänster med hjälp av särskilda kvalitetsprogram.

Ekonomisk planering, kontroll och finansiering

Definiera finansiella mål varje år, med utgångspunkt från de långsiktiga syften och marknadsvillkor som gäller för att varje affärsområde och enhet ska uppnå Ericssons koncernmål. Dessa riktmärken uttrycks i rörelseresultat, vinst efter finansiellt netto, avkastning på arbetande kapital, kapitalomsättningshastighet och kassaflöde.

Vidareutveckla lönsamhetsinriktade system för finansiell planering och kontroll, avpassade efter affärsområdenas styrbehov.

Samordna skatteplaneringen för att nå koncernens mål för avkastning på eget kapital.

Förbättra förståelsen och kunskapen inom hela koncernen vad rör finansiella principer.

Fylla behoven av finansiering med en portfölj som balanserar förfallotider och fasta/rörliga räntor genom en i huvudsak långsiktig upplåning på olika marknader.

Minska kursriskerna genom att samla dem till ett fåtal länder via internfakturering och delfinansiering i lokala valutor.

Erbjuda våra kunder finansiering som aktivt säljstöd, samtidigt som vi så långt möjligt minskar vår politiska, kommersiella och valutamässiga riskexponering.

Mänskliga resurser och organisation

Stärka Ericsson som industriell enhet genom att fortsätta utveckla och genomföra en dynamisk världsomfattande personalpolitik som tar hänsyn till lokala förhållanden.

Sträva att skapa en väl samordnad, anpassbar marknadsinriktad organisation med klart angivna enheter, där lönsamhet och andra mål görs mätbara för såväl affärsområden som enskilda affärsenheter.

Samordna utvecklingen av tekniskt stöd för administrativa system med syfte att effektivt styra koncerngemensam information.

Utveckla ett resultatniriktat ledarskap genom att odla, en bred chefskompetens inom ramen för koncernens värderingar — lagarbete, uthållighet, kvalitetsmedvetande och internationell förståelse.

Höja de anställdas skicklighet och motivation med hjälp av personligt erkännande, möjligheter till yrkesmässig utveckling, fortlöpande utbildning och varierande uppgifter.

Information

Utveckla kommunikationsnät för bättre intern information inom koncernen och därmed genom ökad motivation nå högre effektivitet i arbetet.

Utveckla informationskanaler mot omvärlden, i syfte att skapa ökat förtroende genom bättre kunskap om Ericsson.

• Telekommunikation • Försvarselektronik



Illustration: BENGT GOOD

Affärsområde Radiokommunikation (BR)

Affärsidé

Att erbjuda produkter, system och tjänster för mobil kommunikation.

Mål

Att förbli den världsledande leverantören av system för mobil telefoni.

Att vara en ledande leverantör av mobila telefonterminaler.

Att förbli en ledande leverantör av landmobil radioutrustning på utvalda marknader och bli ledande på området system för mobil datakommunikation.

Att befästa vår världsledande ställning vad gäller system för lokal personsökning.

Att vara en ledande leverantör av system och utrustning för försvarskommunikation.

Affärsområde Publik telekommunikation (BX)

Affärsidé

Att erbjuda ett fullt sortiment av system för hantering av tal, data, text och bild inom publika telekommunikationsindustrin.

Mål

Att stärka vår ställning som en av de fyra största internationella leverantörerna av system för tele-
nät.

Affärsområde Företagskommunikation (BB)

Affärsidé

Att erbjuda system, produkter och tjänster för företagskommunikation.

Mål

Att höra till de ledande leverantörerna av system och nät för affärsföretag.

Affärsområde Nätbyggnad (BN)

Affärsidé

Att planera, leverera och installera publika, privata och industriella nätverk för telekommunikation, och erbjuda tjänster för drift och förvaltning.

Att erbjuda produkter och tjänster för kabelsystem.

Att erbjuda system och tjänster för tåg- och vägtrafikens säkerhet och reglering.

Mål

Att stärka vår ställning som:

- Leverantör av konstruktioner för optiska nätverkbyggen.

- Den mest mångsidige och heltäckande leverantören av nätverk för privat och industriell tele- och datakommunikation, inklusive övervakning av decentraliserade system.

Att öka:

- Vår andel av marknaden för planering och konstruktion av nätverk i industrialiserade länder, och länder under industrialisering.

- Vår försäljning av produkter för kabelsystem inom och utanför industrin.

Att förbli en ledande leverantör av:

- Traditionella konstruktioner av kabelnät

- Avancerade signalsystem för järnvägstrafikens säkerhet, reglering och driftsledning.

- Avancerade system för vägtrafikens reglering, säkerhet och information.

Affärsområde Kabel (BC)

Affärsidé

Att leverera kablar och därmed förenliga produkter för telekommunikationsnät och kraftdistribution.

Mål

Att öka Ericssons marknadsandelar, särskilt på de områden som växer snabbast.

Att komplettera Ericssons sortiment av produkter för tele-
nät.

Affärsområde Komponenter (BK)

Affärsidé

Att erbjuda elektronikkomponenter och utrustning för kraftförsörjning i professionella industri-system, med tonvikt på tillämpning som rör telekommunikation.

Mål

Att vara huvudleverantör av mikroretsar och kraftsystem, speci-

ellt anpassade till Ericssons behov.

Att vara en ledande leverantör av specialtillverkade mikroretsar och kraftsystem för telekommunikation inom utvalda produktområden.

Att vara en betydande leverantör av komponenter och kraftsystem för en bred serie tillämpningar inom elektronikindustrin.

Affärsområde Försvarssystem (BD)

Affärsidé

Att erbjuda avancerade elektroniska försvarssystem.

Mål

Att stärka vår ställning som den ledande leverantören av försvarselektronik inom Sverige.

Att förbli en huvudleverantör av flygelektronik i Italien (FIAR).

Att dra maximal nytta av vårt mikroavskännande för civila tillämpningar.

Att öka exportförsäljningen till över 50% av den totala volymen.

Kommentarer

” Om vi använder våra samlade resurser och agerar som EN organisation när det gäller utveckling av basystem så kommer vi att ha en strategi som gör oss starka.

Det vi gör nu är att vi koncentrerar våra satsningar på telekommunikationer, och dessutom måste vi naturligtvis lägga till, försvarselektronik. Nu är vi tillbaka i vårt egentliga basområde ”

Lars Ramqvist

” Vi har gjort en del ekonomiska och finansiella åtgärder som har givit organisationen starkt livskraft. Vi har kommit långt men inte tillräckligt långt. Nu har vi nått en vändpunkt och vi måste jobba vidare. Vi har strävat efter marknadsandelar i en hel del länder. I många fall har vi också tagit dessa marknadsandelar men ännu inte kunnat göra någon vinst på dem. Det är dags att göra det nu. ”

C W Ros

FN-studie visar:

Telekommunikation har en nyckelroll i världsekonomin

Telekommunikationsindustrin blir bara allt viktigare. Om några år kommer efterfrågan på utrustning och tjänster för informationsförmedling att ha nått den fantastiska summan av 1000 miljarder dollar. Ericsson deltar därmed i en av världsekonomin mest dynamiska delar.

Det är några av slutsatserna man kan dra av den stora studie av världens telekommunikationsindustri (The Telecommunication Industry, Growth and Structural Change) som FN-organet Economic Commission for Europe (ECE) nyligen färdigställt.

ECE har jobbat med studien sedan 1984. Syftet har varit att belysa aktuella trender inom informationssektorn med olika rapporter, varav den om telekommunikationsindustrin är den senaste.

Studien ger en prominent plats åt Ericsson och dess stora internationella konkurrenter, med massor av information kring Ericssons plats på världsmarknaderna, AXE-systemet och koncernens tekniska kompetens. Det är informationer som ingalunda är nya för Kontakten läsare.

Det är däremot kanske beskrivningen av telekommunikationsbranschen och i vid bemärkelse informationsbranschen, allt större betydelse i världsekonomin.

Fantastisk summa

Den totala världsmarknaden för informationsindustrin (produkter och tjänster i telekommunikations- och datorbranschen) var 1985 hisnande 500 miljarder dollar. 1990 kommer den att vara närmare 900 miljarder dollar. Med andra ord närmar sig branschen inom några år den fantastiska summan av 1000 miljarder dollar.

Det är en så stor summa att den egentligen inte säger någonting.

Men den motsvarar i grova drag ungefär sex gånger vad hela Sveriges befolkning producerar i varor och tjänster på ett år!

Av informationsbranschen i vid bemärkelse är telekommunikationsutrustning, det som Ericsson tillverkar, och säljer, en mindre del. 1990 är denna marknad värd ca 100 miljarder dollar med en tillväxt på 8 % per.

Det motsvarar ungefär 20 Ericssonkoncerners försäljning!

Stommen i framtiden

Det är idag allt svårare att säga vad som är telekommunikationer och datakommunikationer. Ericssons huvudprodukt AXE-växeln kan nästan sägas vara en jättelik datamaskin och datorer skulle vara tämligen ointressanta om de inte kunde utnyttja telekommunikationerna för sin informationsspridning.

Den här sammansmältningen gör att "informationsindustrin"

i bred bemärkelse idag är en av de allra viktigaste sektorerna i världsekonomin, som i vissa avancerade länder snart kommer att vara den största sektorn. Ericsson är därmed leverantör till vad som tycks bli stommen i den framtida ekonomin.

Ericssons koncentration till kärnverksamheten, AXE-systemet och dess huvudprodukter, får också sin bakgrund tecknad i FN-studien.

Tvingas satsa

Växelsystemen svarar idag för ca 1/5 av totala försäljningen av telekommunikationsutrustning. Men medan de gamla elektromekaniska växelsystemen kostade kanske 50 miljoner dollar (300 milj kr i dagens värde) att utveckla tvingas de stora telekommunikationsföretagen numera satsa mellan 500 miljoner dollar och 1 miljard dollar för att ta fram ett digitalt system. Därtill fordrar systemet kanske 100 miljoner årligen i vidareutvecklingskostnader.

Den snabba tekniska utvecklingen och den hårda internationella konkurrensen gör att dagens växelsystem bara har en levnadstid på kanske 10 år, mot 20-30 år för de gamla elektromekaniska.

Detta får dramatiska följder för de stora tillverkarna som Ericsson. För att kunna tjäna in pengar för att täcka dessa väldiga investeringar i forskning och utveckling och annat måste företagen sälja växlar för mellan 10 och 15 miljarder dollar de tio åren efter lanseringen.

Klurar inte

Med närmare 13 olika växelsystem och en årlig växelmarknad i världen på 10-12 miljarder dollar är det lätt att räkna ut att många växelutvecklare aldrig klarar målet att täcka in utvecklingskostnaderna för sina system.

Endast de som kan skaffa sig världsmarknadsandelar på omkring 10 % eller mer har en långsiktig chans att överleva. Den kalkylen förklarar Ericssons koncentration på kärnan i koncernen, AXE-tekniken.

För dem som lyckas hålla sig kvar i marknaden ser framtiden mycket intressant ut. Inte minst för de som har en så bred bas som Ericsson. FN-studien påpekar att AXE är det system som har den överlägsna största geografiska spridningen.

Svårare avgöra

Det är nämligen så att det finns mycket starka samband mellan ekonomisk utveckling och utbyggnaden av telekom-

munikationerna i ett land. Vad som är orsak och verkan är svårare att avgöra. Inom EG har man emellertid försökt att räkna ut hur pass mycket telekommunikationsinvesteringarna bidrar till den ekonomiska tillväxten.

1981 kom man fram till att den andel på ca 0,7 % av BNP som satsades på telekommunikationer bidrog med ca 2 % till BNP. Det är ett bidrag som beräknas öka till hela 7 % år 2000. Med andra ord, multiplikatoreffekten är ca 1,5, d v s om EG-länderna satsar 100 kr på telekommunikationsutbyggnaden ger det en ökning i den ekonomiska aktiviteten värd 150 kr.

Potential

Det är klart att u-länder lockas av de här sambanden. Studien berättar att två tredjedelar av världens befolkning faktiskt inte har tillgång till telefon. U-länderna skulle behöva satsa 12 miljarder dollar per år i 20 år för att alla skulle få en telefon.

För närvarande satsar dessa länder endast 8 miljarder dollar per år. Här finns alltså en potential i framtiden som väl inte minst Ericsson med sin långa närvaro i u-världen skulle kunna få del av.



FN-studien ger en prominent plats åt Ericsson och dess stora internationella konkurrenter, med massor av information kring Ericssons plats på världsmarknaderna.

Men siffrorna betyder också att den alldeles övervägande delen av världens telefoninvesteringar idag sker i de redan utvecklade länderna och företrädesvis i USA, Europa och Japan.

Av de uppskattningsvis 86 miljarderna dollar som världens teleförvaltningar investerade 1987 svarade USA enbart för 30%, och tillsammans med Japan och 14 västeuropeiska länder för ca 65 %. Det ger förklaringen till varför Ericsson satsar så hårt i USA och så markant ökat sin marknadsandel i Västeuropa.

Glädja sig åt

FN-studien visar också att de avancerade industriländerna faktiskt ökar takten i sina telekommunikationsinvesteringar. 1972 investerade dessa i genomsnitt 0,6 % av sin BNP i telekommunikationer, en andel som snart är uppe i 1 %.

Ericsson bör också kunna glädja sig åt en annan slutsats i FN-studien. Den försöker kortfattat göra en bedömning av trenderna inom växelteknologin.

Utan att ha särskilt mycket bevis för sin tes vä-

gar ändå studien påstå att nästa stora generation växlar antagligen blir s k optiska, eller fotoniska, d v s växlar som växlar ljussignaler istället för dagens elektriska.

Väldig ökning

Det är en utveckling som Ericsson satsar på i många år och det är i Ericssons laboratorier som man kanske kommit allra längst med olika prototyper. Och FN-utredningen refererar till en hel del svenskt material.

Men det dröjer länge innan dessa växlar kan komma till praktisk användning ute i telefonnätet. Kanske kan de börja användas på försök någon gång i början på 2000-talet. De lockar åtminstone teoretiskt med en väldig ökning i hastigheter minst 100 gånger, och kanske ända upp till 1000 gånger dagens toppkapaciteter.

Det slutintryck den stora FN-rapporten ger är alltså en industri och en bransch med en alltmer växande betydelse för världens ekonomiska utveckling. Telekommunikationer är en stomme i världens omvandling till ett informationsamhälle.



Ericsson satsar hårt på publik telekommunikation i USA.

Men även för privata kommunikationssystem har USA blivit en viktig marknad. En av de organisationer som valt Ericssons företagsväxel MD110 är UNDP — United Nations Development Program — med huvudkontor i New York mitt emot FN-högkvarteret.



I länder där kabeldragning är komplicerad på grund av svår terräng har Ericssons cellulära radioteknik fått ökad betydelse för utbyggnad av de fasta telenäten. I Malaysia har många landsbyar fått sina första teleförbindelser med denna teknik, levererad av Ericsson.

...och så här ser prognosen ut i siffror

Region	1982	Prognos		Årlig tillväxt (i procent)
		1987	1992	
Nordamerika	19.9	29.1	41.9	7.8
Europa	12.5	17.2	23.7	6.7
Asien	11.8	19.1	31.7	10.1
Latinamerika	1.4	2.0	2.9	7.7
Oceanien	0.9	1.2	1.5	6.6
Afrika	0.4	0.7	1.0	8.2
Totalt (miljarder dollar)	46.9	69.3	102.7	8.1

Så firades vår egen

Ericsson Cables firade tisdagen den 17 maj sin 100-årsdag med olika festligheter på divisionerna i Falun, Hudiksvall och Kungsbacka samt i Sundbyberg. Personalen fick presenter och bjöds på jubileumslunch. Till de olika festligheterna hade man bjudit in prominenta personer från

kommuner och näringsliv. På kvällen den 17 maj var det en bankett rum i Max Sievert förutvarande sommarvilla, Såstaholm i Täby, för kunder, representanter för olika organisationer och för Sundbybergs kommun samt Ericssons koncernledning.

Kungsbacka

När Ericsson Cables fyllde hundra år fick naturligtvis gamla Bofa kabelfabrik i Kungsbacka hänga med. Det var ju ändå med ålderns rätt efter uppgåendet i det jubilerande företaget för ett par år sedan.

Jubileet i Kungsbacka fick en musikalisk upptakt. Musikskolan ställde upp med en kvartett blåsare. Till tonerna av bland annat "Ack Värmeland du sköna" samlades gästerna i entréhallen där divisionschef Staffan Boström välkomnade över en drink.

Samling skedde sedan i ett andra etage i lagerbyggnaden där ett förnämligt bildband informerade dels om Ericsson Cables, dels om specialkabeldivisionen i Kungsbacka. Med bilder från då och nu berättades det utförligt och intressant om det jubilerande företags bakgrund och nutid och dessutom bjöds gästerna på en resa in i framtiden.

När det gäller månresor har Kungsbacka en utsökt position. I rymdprogrammet ingår kablar från Ericsson och Hasselbladskameran konstruerad av Victor Hasselblad från Onsala!

Lugnades

Efter informationsstunden i lagerbyggnaden fördelades gästerna i visningsgrupper. Landshövding Björn Molin och de lokala politikerna kom i samma grupp. När landshövdingen erbjöds att klippa av det blågula band som spänts mellan två björkar framför nya transmissionslaboratoriet frågade han försiktigt om hans inte särskilt tekniska bakgrund kunde utgöra underlag för en sådan invigning. Divisionschefen Staffan Boström lugnade honom med att det säkert skulle låta sig göras.

Jubileets tecken

Därmed var det klart för landshövding Molin att göra sitt första rejåla klipp som landshövding på besök i Kungsbacka. Efter de olika gruppernas rundvandring i företaget samlades gästerna till lunch — i lagerbyggnaden. Där det var festligt dukat jubileumsdagen till ära.

Personalen vid företaget bjöds under dagen på mat och erhöjll också presenter. Allt i det trivsamma jubileets tecken. Till lunchen hölls ett kortare tal av ledamoten i Ericsson Cables styrelse, Björn Linton.



I Falun bjöds det på kaffe och jättetårter dekorerade med 100-symbolen i högspänningshallen. Clark Cables spelade till personalens stora förtjusning.

Hudiksvall

I Hudiksvall finns Ericsson Cables Telekabeldivision. Här, liksom på de övriga divisionerna, var den 17 maj ett enda stort födelsedagskalas — för personal och ett 60-tal inbjudna.

Redan kl 05.30 möttes nattskiftet (på väg hem) och förmid-

dagsskiftet (på väg in) av musik vid fabriksentrén. Delsbo Spelmän, klädda i folkdräkter, spelade hambo, vals, schottis och mazurka, så att det kändes som om det bara var dansbanan som fattades!

Jubileumsfärger

Björkar och blommor smyckade. Flaggorna hissades. Det låg lite av examensstämning i

luften. Jubileumspresenten i form av sportväska och bag samt en jubileumsbok om Sievert/Ericsson Cables delades ut till alla anställda, som naturligtvis också bjöds på lunch och kaffe och tårter den här dagen. Matsalen hade dukats i jubileumsfärgerna grönt, rött och vitt. Ett nyproducerat bildspel om Ericsson Cables visades för alla som var intresserade.

Programmet för de inbjudna — kommun- och rikspolitiker, lokala företagsledare, bankfolk, press m fl — inleddes mitt i fabriken, vid järntrummeprovingen, där ett podium byggts upp. Arne Mohlin från Ericssons verkställande ledning, tillika styrelseledamot i Ericsson Cables, talade över ämnet "Varför kabel inom Ericsson". Divisionschef Roger Runesson över-

Falun

När personalen vid kraftkabeldivisionen i Falun kom till sin arbetsplats den 17 maj möttes de av toner från den egna orkestern "Clark Cables". Den var för dagen iförd vita överaller dekorerade med 100-årslogon i rött och grönt.

Gästerna anlände på förmiddagen. Här fanns representanter för Falu kommun, företag och institutioner i länet. Bland hedersgästerna fanns sonsonen med familj till företagets grundare Max Sievert. Även lokalpressen var på plats. Blåsörkestern Hvilan spelade ute på gårdsplanen.

Falu kommun uppvaktade företaget med tavla med ett vackert falumotiv och de vackra blomsteruppvaktningarna visste inga gränser.

Mycket intressant

Högspänningshallen fick denna dag fungera som samlingslokal och mycket arbete hade lagts ned för att iordningställa lokalen. Bjursåsflickorna under ledning av Per Egon Janols mottog kraftiga applåder för sin skönsång. Divisionschef Lars Svensson hälsade välkommen och berättade också om kraftkabeldivisionens tillkomst och utveckling i Falun. Styrelsens ordförande C W Ros informerade om kopplingen till Ericssonkoncernen och därefter hölls ett mycket intressant föredrag av professor Tor Ragnar Gerholm under temat "El under 100 år och i framtiden". Avslutningsvis presenterades och visades ett bildspel över de 100 första åren. Alla anställda bjöds på lunch och Bjursåsflickorna underhöll. Under dagen delade värdinnor och arbetsledare ut presenter till alla anställda. De bestod av ett väsk-set samt den jubileumsbok som speglar de senaste 50 åren av företagets utveckling.

På eftermiddagen samlades alla anställda i högspänningshallen där det bjöds på kaffe med jättetårter dekorerade med 100-logan.

100-åring



En trio tjugiga damer från växeln förgyllde festligheterna i Hudiksvall. Det var Ingegerd, Gullbritt och Iréne som dagen till ära var iklädda vackra sekelskiftekläder.



En lärare och tre elever ur Kungsbacka musikskola svarade för "entrémusiken" och mest ljud "Ack Värmeland du sköna" under tiden som gästerna samlades.

lämnade minnesgåva till de i Hudiksvall längst anställda, nämligen Greta Englin, Svea Larsson och Folke Rosengren.

Sekelskiftekläder

Inbjudna gäster togs emot av växelpersonalen, Ingegerd, Gullbritt och Iréne, för dagen

iklädda vackra sekelskiftekläder — ett lite udda men mycket uppskattat inslag i firandet.

Sen följde bildspel, fabriksvisning med fokusering på optokabel och som avslutning en utsökt lunchbuffé till akompanjemang av spelmännen Thuva och Thore Härdelin.



Närmast bysten står Lars Magnus Ericssons dottersondotter Ingrid Giertz-Mårtensson. Det var hon som utförde den högtidliga avtäckningsakten. Till höger ses kommunfullmäktiges ordförande Lennart Löf som höll tal och tackade för donationen av bysten till Stockholms Stad.

De två andra herrarna är LM Ericssons VD Björn Svedberg och, till höger, bolagets styrelseordförande Hans Werthén.

Foto: BO BINETTE

LM Ericssons byst högtidligt avtäck

Morgondimman dolde Stockholm på Sveriges Nationaldag, som också var Dagen för avtäckningen av Lars Magnus Ericssons byst på Telefonplan.

Men plötsligt hände det märkliga. Dimman lättade och molnen skingrades för ljumma vindar efter många dagars trist väder med regn och gråkyla.

Och just när högtidligheten skulle börja, sken solen som på beställning, Lars Magnus Ericsson till ära.

Det var trängsel och trivsel och paraplyfritt runt platsen för Stockholms nyaste konstverk, den lilla planteringen utanför Telefonaktiebolaget LM Ericssons huvudentré vid Telefonplan (LME/HF).

Omkring 400 anställda och andra lyssnade under väntan på bystavtäckningen på sprittande glad musik av Stockholms Mässingsseppet under ledning av LM-orkesterns dirigent Karl-Arthur Wahlström.

LMEs VD Björn Svedberg klev upp på podiet framför bysten och hälsade alla anställda och inbjudna hjärtligt välkomna. Invid bysten hade svenska flaggor stuckits ned i den friskt gröna gräsmattan med insprängda blomstergrupper i försommarprakt.

Kom med förslaget

Bolagets styrelseordförande Hans Werthén fanns med bland åskådarna liksom koncernledningens chaufför under många år, Gösta Örkén.

Det var han som kom med förslaget att föreviga Lars Magnus Ericsson med en byst invid huvudentrén.

— Utan Göstas initiativ hade vi inte stått här i solen, sa Björn Svedberg. Och han tyckte också att ett telefonföretag skulle ha en snygg telefonhytt på Telefonplan!

— Tack alla ni från Stockholms Teleområde som har ordnat så att vi fått en "pagod" här.

— En klassisk Ericssonprodukt är "Taxen", det vill säga telefonapparaten från 1892. Den var ett resultat av vad vi i dag kallar för forskning och utveckling.

— Lars Magnus förstod marknadens behov och var väldigt tidigt ute med internationell lansering av bolagets produkter. Alltid med tanke på kvalitet. Det höll han styvt på.

Gled ned

— Får jag nu be Lars Magnus dottersondotter Ingrid Giertz-Mårtensson att använda just "Taxen" och se till att täckelset faller.

Hon vevade på telefonen och det gröna täckelset gled ned och bronsbysten skapad av Aron Sandberg omkring 1915 kunde beskådas i sol-

glittret under trumpetfanfärer och hurraprop.

Stockholms Stads fullmäktigeordförande sedan tre år tillbaka Lennart Löf (s) hade fått uppdraget att framföra Stockholms Stads tack för donationen.

Han nämnde att bystens skapare är välkänd i Stadshuset. De flesta skulpturala utsmäckningarna där har Aron Sandberg svarat för.

Förmedlar kunskap

— Konsten, sa Lennart Löf, har många funktioner. Den berikar vårt liv, ger oss skönhetsupplevelse. Den gör människan medveten och förmedlar kunskap. Konsten väcker också starka känslor, stimulerar och ororar. Konsten är alltså viktig för oss. Konsten kan också göra historien levande. Bysten av Lars Magnus Ericsson är ett sådant exempel.

— Vi vet inte mycket om människan Lars Magnus Ericsson. Skrifterna ger endast några få glimtar av hans liv. Man kan tycka att det är märkligt att så lite finns dokumenterat om honom. Jag har inget svar på varför det är så, sa Lennart Löf, i slutet av sitt tal.

— Kanske kan det bero på en synnerligen anspråkslös framtöning.

— Det är med stor tacksamhet Stockholm Stad genom denna byst får vara med och hedra Lars Magnus Ericsson och hans gärning.

Bert Ekstrand

RUNDGÅNG

Festdag på Skansen för utlandssvenskar

Utlandssvenskarnas Förening bildades 1938, alltså för 50 år sedan på initiativ av envoyé Herman Lagercrantz. Många av koncernens utlandsanställda är medlemmar, varför det kan vara av intresse att berätta något om föreningen och dess syfte samt om jubileumsprogrammet, som avslutades med en festdag på Skansen, söndagen den 19 juni.

Föreningen skulle hålla kontakt med i utlandet bosatta svenskar och tillvarata deras intressen. Den skulle också arbeta för förståelse i hemlandet för utlandssvenskarnas betydelse vid hävdandet av Sveriges anseende.

Och sist men inte minst skulle föreningen hjälpa hemvändande svenskar till lämplig sysselsättning, så att deras i utlandet vunna erfarenhet kunde komma landet eller dem själva till godo.

Föreningen har under årens lopp varit mer eller mindre i rampljuset. Inför 50-årsjubileet vill man ytterligare förtydliga sin profil, mål och syfte för såväl svenskar ute i världen som svenskar här hemma.

En viktig del är också att sprida nyanserad information om svenskarnas situation i utlandet.

Ombuden en länk

Utlandssvenskarnas Förening har cirka 130 ombud i hela världen. De utgör en länk mellan föreningen och medlemmarna.

På samma sätt är det med tidningen "Utlandssvenskarna", som utkommer med åtta nummer om året. I temanummer och under återkommande vinjetter förmedlas aktuell och viktig information.

Den personliga rådgivningen är en annan betydelsefull del av föreningens verksamhet. Det kan gälla frågor om sjukvård, utbildning, ekonomi, värnplikt och många andra saker i samband med flyttning till utlandet eller återflyttning till Sverige.

"Svensk i världen"

Under mottot "Svensk i

världen" firas 50-årsjubileet, som vill visa vad svenskar ute i världen utgör, vad deras insatser betyder i olika länder och för oss här hemma.

Programmet koncentreras under några dagar i mitten av juni med gradios final — en familjedag på Skansen, söndagen den 19 juni.

Men innan dess har en tvådagarskonferens ägt rum i Svenska Arbetsgivareföreningens hörsal vid Blasieholmsgatan i Stockholm med många intressanta föredrag och debatter. I en sådan deltar Ericssonparet Olle och Margareta Haag. Olle har återvänt till Sverige efter många års utlandsvistelse, senast i Korea och Hongkong.

Egen monter

Festdagen på Skansen innehöll också en programpunkt med Ericsson-anknytning.

I skoltävlingen "Jorden runt på två terminer" har barn från Ericsson deltagit bland annat från vår svenska skola i Saudi-Arabien och Föreningen för svenskundervisning i Dallas, USA.

Finalen i tävlingen mellan svenska skolan i Cochabamba, Bolivia, och den svenska hemspråksundervisningen i Calgary, Kanada var på Solliden-scenen.

Bland företag som informerar om sin verksamhet utomlands återfanns Ericsson med en monter.

Välmatad

Skansendagen var välmatad: årets svenska i världen presenterades, underhållningsprogram med Kjell Lönnå, Lasse Holmqvist, kör och orkester och svenska artister, de flesta bosatta utomlands, Viveca Lindfors läste svensk och engelsk poesi, dans på Bollnästorget, folkdanser, barnprogram, "lek med Tumba", fri glass till barnen, tävlingen "Svensk i världen" med resor i Sverige och utomlands som vinster och mycket, mycket mer...

Nya USA-order på AXE-stationer

MCI Telecommunications Corporation har beställt tre digitala AXE-stationer till ett värde av 66 miljoner kronor. De ska installeras i delstaterna New Jersey, Kalifornien och Texas.

MCI är ett av de större företagen i USA, som tillhandahåller teletjänster med långdistanstrafik både inom och utom landet som specialitet.

Företagets internationella telenät befinner sig i stark expansion med ökad trafik, vilket ställer stora

krav på telefonstationerna. De tre AXE-stationerna är alla utrustade med vår centralprocessor APZ 212, ansedd som den mest kraftfulla på marknaden.

Stationerna förses med signaleringssystemet CCITT nummer 7, vilket medger snabbare uppkoppling och större anropskapacitet.

Crowley Cellular Development Corporation har för nio miljoner kronor köpt ett mindre mobiltelefonisystem för installation i Florida.



Alsmar

Igel

Lektell



Nilsson

Wallén

Fem nya Telecom-direktörer

Vid Ericsson Telecoms styrelsemöte den 10 maj utsågs följande personer till direktörer i bolaget:

Karl Alsmar, chef för divisionen för produktledning (X).

Anders Igel, chef för region Asien, Afrika och Latinamerika (A).

Rolf Lektell, chef för enheten Administrativ utveckling (Z).

Ingemar Nilsson, chef för region Storbritannien (G).

Lennart Wallén, chef för enheten Ekonomi (E).

Värmländsk värme i Porsche

Nu satsar lyxbiltillverkaren Porsche på värmländska TVAB, Töcksfors Verkstads AB.

I dagarna har man beslutat sig för att helt förlita sig på avancerad svensk värmestyrning i framtida bilstolar. Framgången på lyxbilssidan kommer samma månad som ett annat viktigt tyskt genombrott då Opel beslutade att utrusta mer än 165.000 bilar med värmländska värmesitsar. Leveranserna inleds andra halvåret 1988. Ordervärdet är i första etappen 5 miljoner kronor årligen med produktionsstart i höst.

Porsche köper sina bilstolar från den kända tillverkaren Recaro vilka lig-

ger bakom de flesta lyxbilars stolproduktion. Ordern att svara för Porsches hela årsbehov av värmesitsar blir därmed en viktig referens i en kräsen målgrupp. TVAB svarar nu för närmare 50 % av världsmarknaden för värmesitsar.

Bolaget ingår i Ericsson-koncernen och dess dotterbolag Ericsson Cables AB. Företaget har fabriker i Töcksfors, Koppom, Säffle och Piteå samt dotterbolag i Frankrike. Företaget har ca 1 200 anställda och beräknas omsätta 400 miljoner kronor.

Förutom värmesitsar tillverkas även färdiga kablage till bil- och fordonsindustrin.

Rockmusikerna som försvann



I förra numret av Kontakten blev dom annonserade på första sidan för framträdande på sid 11. Men då blev Ericssonkoncernen "bästa rockmusiker" utknuffade trots annonsen. Vi knuffar in dom nu istället!

Här är de — Ericssonkoncernens bästa rockmusiker, fr v Anders Forsén ERA, Peter Falk ERA, Jerker Andersson, ERE och Jan Johansson ERA. Den demotejp som de skickade

in till Riksradios Korp-rocktävling placerades sig så bra att de kom med i finalen som gick i slutet av mars på Karlsson i Stockholm. Här deltog bandet med två rockklassiker "That will be the day" och "Route 66".

Riksradios jury med rockveteranen Jerry Williams i spetsen gav bandet, som kallar sig ERA Little Band, en delad andra plats bland sex tävlande rockband.

Nytt bolag bildat i Taiwan

Ett joint venture-bolag, Terico Ltd (TET), har bildats i Taiwan med huvudsaklig verksamhet inom mobiltelefonområdet. Partner är det lokala företaget TECO med 60 procent ägande.

Det tekniska kontoret i Taiwan (TKF) har upphört med sin verksamhet. Christer Hohental, som var chef för TKF, har utsetts till VD i Terico. Han är också Ericssons representant i Taiwan.

Terminaler till postens fordon

Posten har skrivit ett avtal med Ericsson Radio Systems (ERA) om leverans av 1 500 Mobitext-terminaler för sina transportfordon och budbilar. Mobila skrivare och textdisplayer samt installation och service ingår också i avtalet.

Mobitext är en mobilradio för tal och datakommunikation samt för överföring av larm. Dataöverföringen sker via en skrivare.

Televerket har byggt upp ett helt rikstäckande nät för Mobitext i Sverige. Det ligger parallellt med mobiltelefonnätet och är det första av sitt slag i världen.

Utöver Sverige ökar intresset för Mobitext. Televerket och ERA har därför

bildat ett gemensamt bolag, ERITEL, för att vidareutveckla systemet för export. ERA svarar för marknadsföringen.

— Ett väl fungerande och modernt radiosystem kombinerat med datorstöd för den lokala och regionala transportledningen är en av basförutsättningarna för en effektiv transportverksamhet, säger utvecklingschef Ove Holter på Posten.

— Avtalet med Posten är ett bra avstamp för mobila terminaler och applikationer i Sverige och även en utmärkt referens för vår marknadsföring av Mobitext-system i andra länder, understryker marknadschef Dan Ekman på ERA.

Nya informatörer



Anders Gummesson tillträder den 1 augusti en nyinrättad tjänst som koncernredaktör bl a med ansvar för samordnad produktion av Ericssonkoncernens interntidningar. Gummesson kommer närmast från tjänsten som nyhetschef på Norrköpings Tidningar.



Cecilia Schön-Boström har utsetts till informationschef för Ericsson Business Communications AB från den 15 augusti. Hon kommer närmast från SAS där hon varit informationschef inom Operativa divisionen.

Nytt om Namn



Aldestam



Sjöberg



Franzén



Ljungfelt

Lennart Aldestam, Ericsson Telecom, tillträder den 1 augusti befattningen som chef för AB Erifon Korea Branch (ERK) i Seoul efter Lennart Kalling, som flyttar till Sverige och Ericsson Telecom.

Jan Sjöberg har tillträtt befattningen som chef för Exportdivisionen inom Ericsson Network Engineering (ENS).

Företrädaren, **Christer Elmehagen**, kvarstår som vice VD i bolaget. Sjöberg var tidigare marknadschef inom divisionen.

Bengt Franzén tillträder den 1 augusti befattningen som ekonomichef i Ericsson Network Engineering

(ENS) efter **Ulf Gabrielson**, som lämnar bolaget.

Folke Becker har utsetts till chef för Ericsson Radio Systems fabrik i Linköping. Han kommer från konsultföretaget Maynard Mec AB.

Olle Ljungfelt, som kommer från Ericsson Business Communications (EBC), är nu chef för Ericsson Telecom, Sverige (N/S).

Håkan Elm, rektor vid Industriskolan inom Ericsson Telecom, är utsedd till regionalt kontaktombud i AB-län för SAF inom områdena utbildning och kompetensutveckling.

RUNDGÅNG

Order på över en halv miljard

I mycket hård konkurrens med alla stora telekommunikationsföretag i Europa, USA och Japan har vi tilldelats en order från Saudi-Arabien på telefonstationer, transmissionsutrustning samt byggnader. Värde 525 miljoner kronor.

All AXE-utrustning, som ingår i kontraktet, ska levereras från Sverige och installeras under 1989 och 1990.

Vi kan icke utan stolthet konstatera att Saudi-Arabien ännu en gång valt oss som huvudleverantör av telekommunikationsutrustning.

För alltid inskrivet i Ericssonkoncernens historia är datumet den 13 december 1977. Då meddelade regeringen i Saudi-Arabien att de hade för avsikt att tilldela LM Ericsson, Philips och Bell Canada uppdraget att bygga ut och driva landets telefonnät.

Kontraktsskrivningen ägde rum den 25 januari året därpå. Ordervärdet för LMEs del låg runt fem miljarder kronor.

Världens största teleprojekt kunde starta och genom enastående insatser överallt inom koncernen lyckades vi klara den mycket pressade leveranstiden på tre år.

Nya patent inom koncernen

Förteckningen anger uppfinnarens namn, tjänsteställe samt uppfinningens titel.

Tord Haulin (ÄL/EUA). Anordning för att omvandla en analog, balanserad signal till en digital signal genom laddningsomfördelning i ett antal kapacitiva element.

Kent Mill (TN/ETX) och **Sture Siljekvist** (TN/ETX). Knapp i en tryckströmställare.

Tommy Näsström (ÄL/EUA). Anordning omfattande spont-notförband och snäppförband

för att sammanhålla två káphalvor och en gavel.

Per Anders Ekdahl (ÄL/EUA) och **Uno Nilsson** (ÄL/EUA). Skarvdon för mångtrådiga elektriska ledningar.

Bertil Höberg (KK/ETX). Sätt och anordning för att överföra data mellan två datautrustningar, som drivs av var sin oberoende klocka.

Peter Stenbjelke (LD/ERA). Filter för en taldetektor för en kommunikationsapparat i ett fordon, exempelvis en högtalare mobiltelefon.

Avtal med finska televerket

Vårt dotterbolag i Finland, Oy LM Ericsson AB/LMF, har slutit ett femårigt ramavtal med finska Post- och telestyrelsen. Det är vårt drygt 100 miljoner finska mark (147 miljoner kronor).

LMF ska leverera digitala AXE-stationer till landets telenät.

AXE-stationer för långdistans trafik finns i drift i Helsingfors, Åbo, Tammer-

fors och Vasa.

Mobiltelefonstationer ska levereras till Uleåborg och Tammerfors. Det är ett tilläggskontrakt i det ramavtal avseende NMT 450-systemet, som är i kraft till år 2 000.

Vidare har det finska televerket slutit ett landsomfattande avtal om HotLine-mobiltelefoner för såväl NMT 450 — som NMT 900-systemet.



Networks — The Ericsson Way

Under våren har den andra internationella datanätskonferensen INDC-88 hållits i Köpenhamn. INDC står för Information Network and Data Communication.

Medarrangör var Ericsson Network Engineering

(ENS).

ENS VD Björn Linton höll ett framtidsinriktat anförande på temat "Network — The Ericsson Way" och Johan Bergström från Ericsson Fiber Optics (EFD) föreläste om optofiberoptik inom ADB och

om ökad ADB-säkerhet.

I anslutning till konferenslokaler i Hotel Eremitage hade Ericsson en skärmställning med några aktuella referensobjekt. Se bilden! Det är Johan Bergström från EFO, som visar och berättar.

Phoenix och Luft-hansa valde MD110

Phoenix, USA:s nionde största stad, ska bygga upp ett telekommunikationssystem för 8 000 anställda i 250 byggnader spridda över staden. Detta blir möjligt genom valet av MD110 med sin decentraliserade uppbyggnad.

Linjemoduler placeras ut på olika platser och de fungerar både som delar i ett nätverk och som fristående växlar.

Systemet är tänkt att byggas ut under en tioårsperiod.

Ordern, den hittills

största på MD110 i USA, erhöi vi i konkurrens med bland annat amerikanska AT&T. Ordervärde: 45 miljoner kronor

Mycket viktig är också ordern från det västtyska flygbolaget Lufthansa, som valde MD110 i konkurrens med inhemska Siemens system för sina anläggningar i Frankfurt am Main.

Det blir ett av de större privata digitala telesystemen i Västtyskland. Antalet linjer uppgår till 5 500 och systemet är förberett för datakommunikation.

Tio universitet i USA har beställt MD110

Humboldt State University är det fjärde universitetet i Kalifornien och det tionde i USA, som beställt

kommunikationssystemet MD110.

Systemet i Humboldt

omfattar 1 576 anknäytningar, som kan utökas till 2 300. Det består av elva

linjemoduler placerade i olika byggnader inom universitetsområdet.

Australien-order värd 567 MSEK

Ericsson har fått två stora order värda sammanlagt 567 milj kr från Australiens teleförvaltning (Telecom Australia).

Det ena kontraktet, som är på 108 milj kr, avser utrustning för radiobasstationer som skall ingå i det australiska mobiltelefonnätet, vilket byggs på Ericssons AXE-system. För tre år sedan valde Australien AXE-systemet för sitt mobiltelefonnät. Detta har nu 30.000 abonnenter i bl a storstadsregionerna Sydney, Melbourne, Brisbane och Adelaide.

Ericssons dotterbolag i Australien kommer att tillverka radiobasstationsutrustningen i sin fabrik i Melbourne. Leverans skall ske under 1988-89.

Det andra kontraktet, också mellan Ericsson Australia och Telecom Australia, värderas till 459 milj kr. Denna order, som rymmer inom det långtidskontrakt Ericsson har med teleförvaltningen i Australien, avser digital AXE-utrustning för telefonstationer i samtliga delstater.

RACAL-order på tre stationer

Det engelska koncernbolaget Thorn Ericsson har från RACAL-koncernen fått en order på tre AXE-stationer för mobiltelefoner (MTX) samt på två databasstationer. Ordervärde: cirka 138 miljoner kronor.

Stationerna placeras på olika platser i Storbritannien och ska ingå i ett redan befintligt MTX-nät. En av dessa mobiltelefonstationer, som ligger i London, är världens största

ta telefonstation för mobiltelefoner.

Den nya AXE-ordern ingår i ett pågående utbyggnadsprogram av det snabbt expanderande Vodafon-nätet, som nu försetts med tio stationer av MTX-typ.

RACAL har AXE-teknologin som standard och man planerar att öka antalet AXE-stationer för mobiltelefoner med upp till tre stationer om året under kommande femårsperiod.

"Den blomstertid nu kommer. Med lust och fågling stor. Nu nalkas ljuva sommar. Då gräs och gröda gror".

Skolorna har slutat. Nu stundar den efterlängjade sommaren med alla sina förväntningar. Efter sommaren är det skördetid. Är det möjligen också skördetid för Ericsson efter det senaste halvårets koncentrationer av verksamheten och även klara förbättringar i resultat och vinst.

Förväntningarna finns och nu har vi återigen omvärldens uppmärksamhet riktad mot oss. Ska trenden fortsätta.

Vår koncernchef Björn Svedberg fick just den här frågan "Är det skördetid för Ericsson nu?" från radions EkonomiEko i samband med bolagsstämman den 19 maj. Björns svar blev ungefär: "Det är naturligtvis mycket positivt att vår vinst har ökat med 20%. Men 20% på en vinst som är alldeles för låg innebär att vi fortfarande har en bra bit kvar tills vi når en bra nivå på vår vinst.

Att nå till en bra nivå det tar tid. Men vinstökningen är en indikation om att vi är på rätt väg".

Någon skördetid vill alltså inte Björn Svedberg beskriva dagens situation som. Däremot har han under de strategigenomgångar som gjorts under våren för olika grupper av chefer myntat ett annat uttryck. "Nu har vi nya mål och vi har en ny fantastisk plattform varifrån vi kan nå våra nya mål. Under överblickbar tid är det här vi ska stanna. Vi kan och ska förändra oss om omvärlden förändrar sig. Men nu är detta vår affärsidé. Det är det viktigt att vi och våra kunder vet. Kunden köper inte produkten. Kunden köper företaget".

"Den blomstertid nu kommer... Då gräs och gröda gror". Ja nog gror det och blommar av ny optimism som redan börjat ge positiva resultat. Men spirande groddar och knoppar går knappast att skörda. Men de ger förväntningar som kan vara mycket inspirerande.

Under tecknat



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:

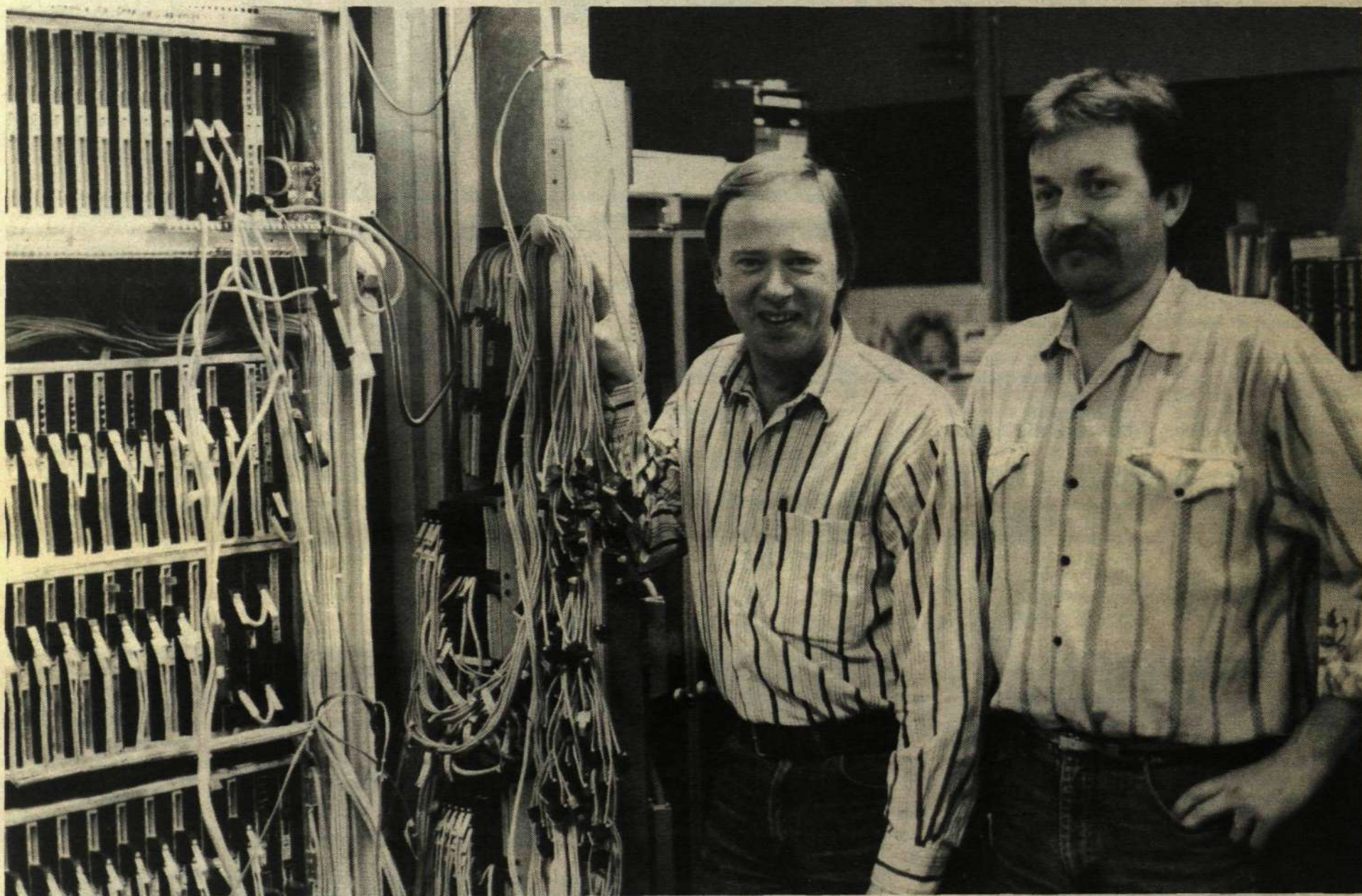
Svenska Tryckcentralen, Sthlm

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

Kontakten utkommer med 8 nr per år.

Adress- och distributionsändringar sköts av respektive personalfunktion.

”Att veta vem kunden är skapar både identifikation & intresse”



Arne Erdensjö (t v), Gert Hertze och de andra kompisarna i laget vet alltid vilken kund som ska ha växeln som de just provat. Det skapar både identifikation och intresse — förutom att man är den sista viktiga länken, menar Arne.

”En av oss” hittar vi den här gången på vår fabrik i Vedeby i utkanten av Karlskrona.

I sex år har han varit på enhetsprovningen av Ericssons lovordade abonnentväxel MD110. De senaste tre som förste man.

Ytligt sett ser det ut som om Arne Erdensjö gjorde exakt samma saker varje dag. Men så ser han det inte själv:

— Nej långt därifrån. Det här är en väldigt intressant växel som är under utveckling hela tiden. Därför blir också jobbet intressant och utvecklande.

Arne Erdensjö är född och uppvuxen i Karlskrona. Han bor i ett hus på en avstyckad bond-



EN AV OSS

gård i Rödeby någon mil norr om staden. Men någon ”mån-skensbonde” är han inte.

— Nej åkrarna är det en granne som ”lånar”. Och några djur har jag inte. Men jag tänker skaffa djur lite längre fram.

Så än så länge har Arne ETT jobb. Inom ett lag på cirka 20 personer ansvarar han för en grupp på cirka 10 som gör transmissionstester, initialtester och andra provningar som behövs för att MD110 ska bli godkänd för leverans till kunderna runtom i världen. De andra 10 i laget håller på med förinstallation.

Sista kunden

Arne och hans kompisar i laget vet alltid vilken kund som ska ha växeln som provats. Det skapar både identifikation och intresse. Man är ju dessutom den sista länken innan kunden.

— Det gör naturligtvis vårt jobb väldigt ansvarsfullt menar Arne. Vi säljer ju MD över hela världen. Skulle vi släppa iväg en växel som inte motsvarar kundens krav så kan det bli rejäla reaktioner på världsmarknaden.

Arne är van vid att jobba med

en välrenommerad Ericssonprodukt. Han började inne i Karlskrona med att prova koordinatväljare. Det höll han på med i 22 år. I praktiken var han kvar tills epoken med koordinatväljare tog slut för cirka sex år sedan. Efter att ha läst elektronik internt det sista året flyttade han sedan ut till fabriken i Vedeby.

Under tiden inne i Karlskrona var han i början av 70-talet med om att fira den miljonte koordinatväljaren från fabriken. Förra sommaren var han med om att fira den miljonte MD-linjen från fabriken i Vedeby.

Stressigt ibland

Fabriken ingår i Ericsson Business Communications produktionssektor som har sin centrala stab placerad ihop med telefonfabriken inne i centrala Karlskrona. Många liksom Arne har jobbat på telefonfabri-

ken innan dom kom till abonnentväxelfabriken. Men många yngre har också kommit direkt hit. Vanligtvis har de som kommer hit 4-årig eller 2-årig teknisk utbildning.

Framgångarna för MD skapar trivsel bland personalen och sporrar till att ta i lite extra när det krävs.

— Jag trivs jättebra här. Jag tror dessutom att jag vågar säga att alla andra gör det också säger Arne. Det blir naturligtvis väldigt stressigt ibland när det är någon speciellt viktig kundorder som skall fram på bara några dagar. Då blir det övertid på vilka tider som helst. Men det ställer vi självklart upp på.

— Det är ju mycket roligare att jobba när det är för mycket att göra än för lite. Just nu säljs MD väldigt bra. Därför får vi nu jobba allt vi kan och behöver glädjande nog anställa mer folk, säger han.