

Kontakten

Lenjons verk i goda händer



Musik är färskvara. Alan Williams på EMI Records i London måste ha en växel som klarar kundernas telefonbeställningar. Ericssons MD 110 klarar skivan.

Ericsson klarar skivan. Och kanske blir de ytterligare en platina-skiva – som John Lenjons "The Collection". Men det betyder inte att Ericsson gått in i musikbranschen. Där finns istället engelska giganten EMI Records.

Till deras anläggning för tillverkning och distribution i västra London har Ericsson levererat en MD 110. Tack vare den har kundservicechefen Alan Williams (bilden) numera perfekt kontroll på telefontrafiken. Han kan se om alla kunder får svar och därmed sina beställningar effektuerade.

Alan Williams är mycket nöjd med Ericssons produkter. Det är också Bruce Meadows som är technical officer på British Telecom International dit Ericsson har levererat AXE.

Alan och Bruce möter ni på sidorna 6-7. Där finns också mera intressant läsning om Ericsson i England. Vi har besökt den omtalade framtidsstaden Docklands mitt inne i Lon-

ERICSSON KLARAR SKIVAN

dons hamn. Till Docklands har Ericsson fått en mycket intressant order på en Axe-station.

Ni kan också se vad en finansanalytiker specialiserad på data och tele tycker om Eric-

sson. Hur stämmer hans uppfattning med en som presenteras av Ericssons högste chef i Storbritannien, skotten Duncan Mac Dougall? På sidan 5 får ni svaret.



Tony Hagström...

Inte bara största kunden

Televerket är Ericssons största kund – men mycket mer än så. Verkets generaldirektör Tony Hagström berättar om de olika rollerna. (SIDAN 3)



Åkre Johansson, vice VD

En udda nykomling

Eritel. Det hörs att bolaget är bildat av Ericsson och Televerket. Denna udda nykomling i familjen har de två ägarna som enda kunder. Eritel utvecklar ett nytt spännande kommunikationssystem. (SIDAN 9)

Foto: LARS ÅSTRÖM



Dialog från 1962

Det ringer ut för svenska telefonen

Klockan klämtar för den svensktillverkade telefonen. Tillverkningen upphör senast 1990 vid Telis fabrik i Sundsvall och Ericssons i Karlskrona. (SIDAN 2)



Vi har i år kunnat glädjas över många goda nyheter inom Ericsson. Framgångarna för våra system och produkter på de internationella marknaderna har fått stor uppmärksamhet i pressen, och vi har fått många positiva ord i analyser av vår verksamhet. Detta är ett resultat av hårt arbete under en tuff period där vi alla fått kämpa hårt för att komma tillbaka på rätt väg.

Att vi nu är på den vägen är jag övertygad om. Det är dock fortfarande en bit kvar innan vi kan känna oss helt nöjda med koncernens resultat, och därmed ha den styrka som krävs för vår framtida utveckling. Alla är säkert medvetna om att den värld vårt företag lever i är starkt föränderlig, och då gäller det att vara stark.

För att omvärlden ska uppfatta oss som ett starkt, enat företag måste vi själva arbeta på det sättet. Alla inom Ericsson måste känna delaktighet i våra framgångar och kämpa tillsammans. Vi måste ha vad som kan beskrivas som en stark familjekänsla.

En väl fungerande interninformation är en förutsättning för detta, och därför stöder jag helt den samordning som nu sker av koncernens personaltidningar. Koncernövergripande nyheter angår oss alla, och när de presenteras på ett bra sätt tillsammans med mera affärsrådesnära händelser kan det förmodligen också bli lättare för många att se var den egna arbetsinsatsen kommer in i bilden och hur den påverkar koncernen som helhet.

Det är naturligtvis även så att det är viktigt för alla att veta hur händelser i andra delar av koncernen kan påverka det egna arbetet. Alla har rätt att kräva korrekt och direkt information om vad som händer både i medgång och motgång. Diskussionerna om nedläggning av telefontillverkning i Karlskrona och minskning av antalet anställda i Mölndal och Borås är exempel där det är viktigt att förklara och att känna till bakgrunder.

Med sammanlagt 60 000 anställda, varav hälften i Sverige, är Ericsson ett företag som ofta diskuteras. Vi har mycket att vara stolta över, och det ska vi gemensamt värda och bygga vidare på. Låt oss verka tillsammans för ett ännu starkare Ericsson!

Björn Svédberg
BJÖRN SVÉDBERG

LINJEN ÄR BRUTEN

Den 1 november i år kom beskedet om planerna på nedläggning av telefonapparatillverkningen i Sverige under 1990. Den produktion som idag sker vid vår fabrik i Karlskrona kommer därmed enligt planerna att läggas ut på lego till främst Sydostasien.

Televerket meddelade i september att Teli ska sluta tillverka hushållstelefoner. Televerket ska istället tillverka sina telefoner i Sydostasien efter verkets egna specifikationer – något som redan sker i viss utsträckning.

Sex veckor senare tog alltså Ericsson motsvarande beslut. Tillverkningen av koncernens telefoner i Karlskrona läggs ned.

Totalt beräknas ca 700 tjänstemän och kollektivanställda komma att beröras av planerna.

– Jag kan förstå att våra anställda i Blekinge känner en stor besvikelse. Samtidigt hoppas jag på en viss förståelse för att vi inte kan operera med olönsam verksamhet i en värld som präglas av fortsatt avmonopo-



Ronny Lejdemalm, VD för Ericsson Business Communications.

lisering, säger Ronny Lejdemalm, VD för Ericsson Business Communications. Det rör sig om priser som är minst 30 procent lägre än för våra hemmatillverkade apparater.

Många kritiska synpunkter har framförts av bl a kommunalråd i Karlskrona, länsarbetsdirektören och landshövdingen i Blekinge. En demonstration arrangerad av LO och fackliga organisationer har genomförts med krav på ersättningsjobb inom kommunen.

– Ingen har ännu varslats om uppsägning, framhåller Ronny Lejdemalm. Att det långsiktigt inte går att lönsamt tillverka telefoner i Sverige är helt klart. Men när det gäller framtiden för våra anställda vid fabriken i Karlskrona är situationen inte lika klar.

– Just nu är det viktigt att komma ihåg att vi har två år på oss att tillsammans med de fackliga organisationerna hitta så bra alternativ för våra anställda som möjligt, avslutar Ronny Lejdemalm.

...EFTER 113 ÅR

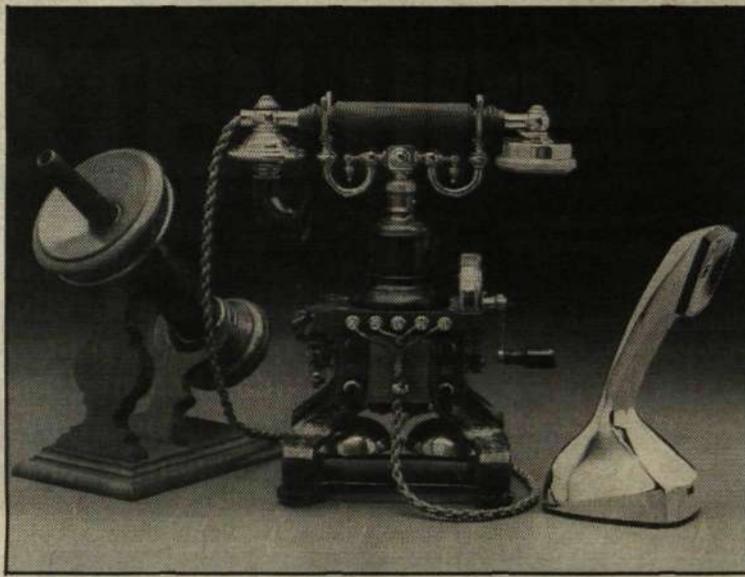
Telefonen är något av det mest svenska som finns. Inte i något annat land i världen finns det så många telefonabonnemang och telefoner per invånare som i Sverige. Och ända tills för bara ett par år sedan så var så gott som alla dessa telefoner tillverkade just i Sverige. Men under 80-talet har situationen helt förändrats. Billiga telefoner från Sydostasien har mer och mer trängt undan de svenska. De har allvarligt hotat den svensktillverkade telefonen i Sverige och på utlandsmarknader. Under några höstveckor har nu det befarade beskedet kommit. En svensk klassisk och traditionsrik industriepok går i graven. Telefonen slutar tillverkas i Sverige 1990 efter 113 år.

Telefonens födelseår brukar anges till 1876. Det var då som den till USA utvandrade skotten Alexander Graham Bell fick patent på den första användbara telefonen. Det var också samma år som Lars Magnus Ericsson startade den finmekaniska verkstad som sedan utvecklades till Ericssonkoncernen.

Telefonen kom tidigt till Sverige. Redan sommaren 1877 demonstrerades den för kung Oscar II på Stockholms Slott. Den första som byggdes för nyttobruk var säkert den som den berömde ingenjören och affärsmannen H.T Cedergrén anlade mellan sin bostad och sin butik på Drottninggatan i Stockholm. Lars Magnus Ericsson började tillverka telefoner 1878.

Redan 1885 var Stockholm den telefontätaste staden i världen per invånare. Där fanns då 5 000 telefoner. Orsaken var bl a att det fanns en svensk tillverkare – LM Ericsson.

Televerket var i början inte speciellt intresserade av telefon. 1887 hade man 2 000



LM Ericssons första telefon var bordstelefonen med signaltrumpet från 1878. 1892 kom den bordsapparat som blev symbolen för LM Ericssons telefoner under flera årtionden. Nu nyttillverkas den som exklusiv presentapparat med knappsats. Ericofonen hade kommit ut 1956. Men 1976 kom den i nydesignad version med knappsats under namnet Ericofon 700.

abonnenter i sitt nät medan det fanns 14 000 i enskilda bolag. Men under generaldirektör Erik Storckenfeldt tog verkets telefonrörelse fart.

Nästa svenska tillverkare blev just Televerket (då Telegrafverket). Televerket startade 1891 en verkstadsrörelse för tillverkning av telefonapparater och växlar. 1893 kom de första telefonerna från den verkstadsrörelse som idag heter Teli.

Televerket har haft en för den industrialiserade världen unik roll som både monopolmyndighet för bl a telefoner och dessutom stor tillverkare av telefoner.

Monopol fick man 1918 när Allmänna Telefonbolaget köptes. (Bolaget grundat av Cedergrén). Ericsson var då bolagets huvudleverantör. Från telefonens barndom och fram till våra dagar så är det många berömda telefoner som kommit från Ericsson och Teli. Från Ericsson kan bl a nämnas den sk Taxen från 1892 och Ericofonen från 1956. Från Teli kan nämnas den fristående apparaten i trä och gjutjärn från 1894.

Samarbetat

Under de gångna åren har Ericsson och Televerket gjort

många olika telefonmodeller. I vissa fall har man konstruerat och tillverkat dem helt själva. Men i flera fall har man samarbetat.

Överdrag

Men teknisk utveckling parat med nya tankar och idéer förändrade kraven på och förutsättningarna för telefonen. Den var inte heller längre bara en praktisk apparat för kommunikation. Det är inte mer än ett drygt dussin år sedan en företagare lanserade färgglada överdrag till Dialogerna för att de inte skulle vara så tråkiga. De fanns nämligen bara i svart, grått och vitt.

I en process som idag ter sig avlägsen vann Televerket en strid mot företagaren. Han fick inte sälja överdragen längre eftersom de störde funktionen på de av Televerket ägda telefonerna.

Det av Ericsson och Televerket gemensamägda utvecklingsbolaget Ellemtel hade bildats 1970. Från Ellemtel kom knapptelevonen Diavox för bara tio år sedan. Efter oändligt tekniskt kommittéarbete hade denna Sveriges nya standardapparat konstruerats. Det var en telefon för morgondagens människor i Sverige och

på Ericssons exportmarknader.

Onyx och plast

Diavox är fortfarande en bra telefon. Men morgondagen var också något helt annat när det gällde telefoner. Pirattelefonerna hade börjat komma in i Sverige. De fanns i alla tänkbara material, former och färger. Från lyxmodeller i onyx och guldplätering, till lekfulla bananer och grodor i plast. De var naturligtvis förbjudna eftersom Televerket hade monopol på telefoner i Sverige. De var dessutom i de flesta fall väldigt dåliga.

Men liksom i så många andra västländer så började man fundera på att slopa monopolet på telefoner. Under tiden som tankarna kring detta växte sig starkare så kom det in fler och fler "pirattelefoner" som dessutom visade sig ha bättre och bättre kvalitet. För ganska exakt tre år sedan föll monopolet i Sverige på telefoner. "Pirattelefonerna" blev lagliga om de klarade en test på Televerket (!).

Det visade sig att de nu lagliga importtelefonerna direkt blev ett stort hot mot telefontillverkningen i Sverige. Telis telefoner från fabriken i Sundsvall hade i praktiken bara Sverige som marknad. Ericssons telefoner från fabriken i Karlskrona hade i stort sett inte kvar någon marknad i Sverige. Förutsättningarna för lönsam tillverkning av telefoner i Sverige var ungefär lika dålig för båda parter.

Nu är det Sverige som står inför ett faktum.

Deras medel

Sverige var pionjärer inom telefontillverkning genom Cedergrén, LM Ericsson och Storckenfeldt. Vi var ledande i telefonens olika generationer av trä, plåt, bakelit och plast. Vi är fortfarande tekniskt i topp. Det ska vi fortsätta att vara. Men inte med tillverkning i Sverige. Vi ska ta upp kampen mot våra konkurrenter med deras egna medel – tillverkning i Sydostasien.



Televerket är en stor kund till Ericsson och den helt dominerande kunden till Telekabeldivisionen i Hudiksvall. Men för Tony Hagström var det trots det första besöket på fabriken. Här tittar kund och leverantör på färdig kabel: Tony Hagström, Televerket och tillverkningschef Sture Norén, Ericsson Cables Hudiksvall. Foto: MÅRTEN ENGLIN

KUND KOMPANJON, KONKURRENT

– Vi har en komplex relation till Ericsson med många roller. Men när vi förhandlar får vi klart för oss vilken hatt vi har på oss. Vi har faktiskt övat på det i över hundra år så vi är

rätt bra på det.

Så förklarar generaldirektör Tony Hagström Televerkets och Ericssons unika roller i en intervju med Kontakten. Intervjun skulle handla om en stor kunds syn på Ericsson. Men den handlar naturligtvis om mer eftersom Televerket är så mycket mer än kund till Ericsson.

Intervjun skedde när Tony Hagström för en tid sedan besökte Ericssons Telekabeldivision i Hudiksvall tillsammans med bl a andra Televerkets materieldirektör Stig-Arne Larsson. Det var Tony Hagströms första besök på anläggningen i Hudiksvall där Televerket är helt dominerande som kund.

Kontakten: Hur är det att vara stor kund till ett företag som Ericsson som man har så många andra relationer till? Ni är ju ibland kund, ibland säljare, ibland legotillverkare, ibland samarbetspartner, ibland konkurrent och ibland myndighet.

Tony Hagström: Det där med myndighet jobbar vi på att det ska försvinna. Så det är snart borta. Tre relationer står i centrum. Det är som samarbetspartner vilket främst ELLEMTEL är ett uttryck för. Det är också det vanliga kundleverantörsförhållandet. Men vi har också ett konkurrensförhållande på en del produkter. Allt det här har inte varit utan komplikationer. Men vi har på båda sidor varit ganska skickliga på att balansera det. Det har bidragit till en lyckosam utveckling för båda företagen och vi är båda överens om att vi ska fortsätta i den andan. K. Vem är mest beroende av vem?

T.H. Jag tycker inte man ska uttrycka det på det sättet. Synsättet som ligger till grund för ELLEMTEL-avtalet är väldigt bra formulerat. Där samarbetar man enbart när det är till gagn för bägge parter. Ibland har man olika

synsätt och förutsättningar. Passar det inte med samarbetet i en viss situation, då går man var och en för sig.

Flexibilitet

K. Ur kundens synvinkel – vad är Ericsson bra på som leverantör? Vad är vi inte bra på?

T.H. Ja... (lång paus)... En del av synsättet från förra frågan passar in även här. Ericsson har ju en internationell verksamhet och erfarenhet. Det är oerhört nyttigt och bra för de diskussioner som vi har. Det är ett bra sätt att undvika att lösningar blir renodlat svenska.

Det som ibland kan vara en komplikation är när vi kan ha behov av en flexibilitet som i en del situationer kan vara svårt för Ericsson att tillgodose. Man har ju också andra kunder som man måste tillgodose.

Men man försöker ändå lösa den typen av spänningar på ett bra sätt. Men det är klart att ibland ställer våra kunder krav på oss som vi översätter i krav på leveranser från Ericsson, som då Ericsson har svårt att tillgodose.

K. Med Telekabeldivisionen här i Hudiksvall tex så har ni en speciell relation. Större delen av produktionen går ju till Televerket. Det borde innebära en unik kundrelation där ni kan ställa speciella krav och kanske också har ett speciellt ansvar.

T.H. För några år sedan så var det så att kedjan från order från oss till leverans hos oss inte var tillräckligt effektiv. Vad vi då kunde göra var att vi tillsammans kunde sitta ner och gå igenom hela den leveransprocessen och effektivisera den. Vi kunde ta bort onödiga mellanled både hos Ericsson och hos oss.

Det tycker jag är ett bra exempel på hur man kan jobba tillsammans i en kund-leverantörsituation och åstadkomma lösningar som är bra för båda parter. Det är svårt att göra om man har ett stort antal leverantörer för en och samma produkt.

Annorlunda idag

K. Är det så att de stora förändringarna inom telekommunikationsområdet också leder till stora förändringar i relationerna mellan Televerket och Ericsson?

T.H. Jovisst är det så. Vi kan ju ta ett historiskt exempel som bara ligger åtta år tillbaka i tiden. ELLEMTEL gjorde konstruktionen och hela utvecklingsarbetet på telefonapparaten Diavox. Vi höll på i flera år och vi satt i kommittéer från bägge parter i ändlösa diskussioner om hur denna arma telefonapparat skulle se ut. Det är helt annorlunda idag. Livslängden på telefonapparater är nu oerhört förkortad. Vi är överens om idag att det här är en typ av produkter som vi inte alls ska samarbeta med på det sättet.

När det gäller korta livslängder på produkterna så måste utvecklingen ske nära produktionen. Men båda parter har telefonapparater inom sin verksamhet. Det betyder att det idag tillhör konkurrensområdet.

K. I Sverige är det bland allmänheten en utbredd uppfattning att AXE, kontorsväxlar och tex Diavoxtelefoner kommer från Ericsson. Men övervägande delen kommer ju från Televerkets egen in-

dustriverksamhet Teli. Har Televerkets ledning någon synpunkt på denna utbredda missuppfattning?

T.H. Vi vill gärna rätta till den missuppfattningen hos svenska folket så att uppfattningen stämmer med verkligheten. Men om man från Ericssons sida vill främja denna missuppfattning utomlands så är det något som vi bjuder på. (Allmän munterhet bland både Televerkets och Ericssons representanter runt bordet.)

Gäller för alla

K. Televerket är en stor kund till Ericsson. Men inom Ericsson skulle man nog vilja att Televerket var ännu större kund. Totalt sett kan man ju nämligen säga att Ericsson har en svag hemmamarknad i relation till tex A&T, NEC och Siemens. Till stor del naturligtvis beroende på att Sverige är ett litet land. Skulle det gagna Televerket om Ericsson hade en större hemmamarknad?

T.H. Det är en fråga som inte leder någon vart eftersom vi i Sverige bara är åtta miljoner invånare. Det kan inte ens Televerket göra något åt. Sett ur Televerkets perspektiv är Ericsson vår i särklass störste leverantör. Jag tror inte att man ska se framför sig någon större ökning i den relationen. Att ha en begränsad hemmamarknad är ju en förutsättning som gäller för alla svenska exportföretag.

FAKTA Televerket/Ericsson

Ericssons relationer till Svenska Televerket (TVT) är förmodligen unika i världen inom telekommunikationsområdet. För Ericsson har TVT minst fyra roller:

- kund
- samarbetspartner
- konkurrent
- myndighet

TVT som kund

TVT är Ericssons största enskilda kund. TVT köper utrustning

och tjänster från samtliga affärsområden.

Ericsson säljer alltid till TVT i konkurrens med andra externa leverantörer eller i vissa fall i konkurrens med TVT:s egen industriverksamhet. TVT som kund har stor betydelse både på grund av inköpsvolym och som referensmarknad.

TVT och Ericsson har ett mångårigt samarbete inom olika områden. Det i modern tid viktigaste samarbetet startade 1970 i och med bildandet av Ellemtel Utvecklings AB (EUA). Detta bo-

lag ägs 50/50 och tillkom i samband med en överenskommelse som innebär att endast ett nytt datorstyrt telefonsystem skulle utvecklas i Sverige.

Tidigare hade Ericsson och TVT utvecklat och tillverkat skilda system. Ericsson har rätt att producera och marknadsföra samutvecklade produkter i hela världen, medan TVT:s rätt är begränsad till Sverige.

Som konkurrent

TVT har en omfattande industrirörelse (Teli ca 4 000 anställda)

vilket är unikt för en förvaltning. Teli tillverkar både samutvecklade produkter och egna eller licensierade produkter. Med Ericsson konkurrerar man i första hand med AXE och MD110. Teli export innefattar såväl produkter som tjänster.

TVT är totalt sett Ericssons största enskilda kund. Men den största kunden totalt är till flera affärsområden en väldigt liten kund.

Ericssons kärna, Affärsområde Publik Telekommunikation, säljer för endast ca 300 Mkr per år till Televerket, av en total för-

säljning på omkring 11 miljarder kronor. På sätt och vis är det ett bekymmer för Ericsson.

En stor och lönsam hemmamarknad för det strategiskt viktigaste affärsområdet är en styrka och en trygghet för ett företag. Det har i stort sett alla Ericssons internationella konkurrenter. Ericsson brukar få en marknadsandel på mellan 20 till 30 procent per år.

Under den tid Ericsson har minskat sina produktionsresurser kraftigt i Sverige och i utlandet har Teli legat på i stort sett oförändrad nivå.

En helsvensk britt på marsch



Javisst ser siffrorna bra ut för Ericssons verksamhet i Storbritannien. Terry Smith chef för privatsidan visar Duncan MacDougall hur marknaden utvecklar sig. – Även om vi har varit ett brittiskt-svenskt bolag så har vi alltid betraktats som ett starkt tekniskt svenskt företag, förklarar Duncan MacDougall Ericssons köp av Thorns 51% i Thorn Ericsson.

På anläggningsskyltar, förpackningar och fordon står det fortfarande Thorn Ericsson. Men i växeln vid Ericssons brittiska huvudkontor i Horsham, några mil söder om London, där svarar man nu enbart Ericsson. Namnbytet ska formellt vara klart i januari.

– Det blir en hel del praktiska detaljer som det tar ytterligare några månader att klara, säger den skottiske Ericssonchefen i Storbritannien Duncan MacDougall. Namnbytet är naturligtvis egentligen en fråga om ändring i ägarrollen. I fjorton år nu har Thorn och Ericsson samarbetat i Thorn Ericsson Telecommunications. Thorn har ägt 51% av bolaget. Men från september så äger nu Ericsson alla aktierna. Det är en förändring som passar båda parter. Thorn EMI ville koncentrera sig på sin internationella verksamhet inom främst musik, belysning, säkerhetsteknik, elektronik och prog-

ramvara. Ericsson hade inget emot att vara ensam ägare till ett Ericssonbolag på en allt viktigare marknad.

– Även om vi har varit ett brittiskt-svenskt bolag så har vi alltid betraktats som ett starkt tekniskt svenskt bolag, förklarar Duncan MacDougall. Allting i vår teknik är ju Ericsson.

Ericsson började i Storbritannien som ett helägt Ericssonbolag redan 1968. Då handlade det om koordinatväljare. Thorn EMI kom in i bilden 1974, ett par år före genombrottet för elektroniken och AXE. Idag handlar det om stora framgångar med AXE, MD110

”Växtvärken har gått över – nu är vi mycket starka”

och mobiltelefoni på en marknad som är en av Ericssons absolut viktigaste. 6% av koncernens totala försäljning gick hit 1987.

– Men det mesta av det som säljs här är också utvecklat och tillverkat här, påpekar Duncan MacDougall.

Brittiska Ericsson har idag 1800 anställda med huvudkontor i Horsham, tillverkning i Scunthorpe och programvaruutveckling och konstruktion i Brighton. Företaget har växt mycket fort sedan British Telecom valde Ericssons digitala

AXE-system för sitt lokala telenät 1985.

– Då hade vi naturligtvis de typiska tillväxtproblem som snabbväxande företag brukar ha, förklarar Duncan MacDougall. Men det har gått över nu. Idag är vi mycket starka.

Hela Ericsson

När Duncan ska säga något om framtiden för Ericsson i Storbritannien så handlar det om hela Ericssons verksamhet. Han förklarar det med att han varit på både

den privata och publika sidan och inte har hjärtat inom någon del. Han tror på framgångar för företagsystem med MD110 och mobiltelefoni. Inom mobiltelefoni fick Ericsson t ex i somras en stor order på 250 miljoner kronor för en del i ett digitalt mobiltelefon-system till Storbritannien.

Marknaden är spännande eftersom Londonområdet är ett världens biltätaste. När det gäller den publika sidan tror Duncan MacDougall att vi kan bli större än vad vi är.

– Vi kan idag producera över 700 000 linjer per år. Med det förtroende vi idag har hos kunderna för kvalitét i material, system, tekniskt stöd och ständig förbättring i systemen, så finns det all anledning att tro att vi inom ett par år skulle kunna vara en av de största leverantörerna av telekommunikation i Storbritannien.

”Ericsson behöver bli ännu större i Europa”

– För mig representerar Ericsson ett välkänt svenskt ingenjörskunnande.

Det säger Michael R. Armitage som är finansanalytiker i Londons pulserande affärscity. Michael kan mycket om Ericsson. Men han kan också mycket om våra konkurrenter.

Jag följer ungefär femton företag inom elektronik och data, säger han under en paus vid ett analytikerbesök i Ericssons fabrik i Scunthorpe.

– Men Ericsson har jag bara haft under det sista året. Därför är det intressant att få se bakgrunden till det som kommer ut på marknaden. Michael är anställd på den

klassiska finansfirman Morgan Stanley International med huvudkontor i New York. Han är specialiserad på elektronik- och telebranschen, som han har följt sedan 1983. Även om han bara följt Ericsson aktivt i ett år så kände han till Ericsson väl tidigare.

– Det är naturligtvis inte



Ett gäng analytiker på besök vid Ericssons fabrik i Scunthorpe. Ericsson har bra möjligheter till finansiella förbättringar, menar Michael R Armitage.

alltid så att information om ett företag kommer från just det företaget, förklarar han. Det finns ju flera andra informationskanaler. Jag är t ex på företagsbesök ungefär en gång i veckan. Då får jag di-

rekt information om företaget och branschen och indirekt då även om flera konkurrenter till företaget. Det är t ex ofta som jag förstår vad som sker i ett företag efter ett besök hos en konkurrent.

Så här tycker Michael R. Armitage. – Ericsson är världsledande inom sitt speciella område med mycket bra möjligheter till finansiella förbättringar. Vad Ericsson nu behöver är en ännu större marknad i Europa innan EGT-länderna slopar sina handelsgränser 1992.

Analytikerna är oftast ensamma vid sina företagsbesök. Vid besöket i Scunthorpe kom initiativet från Ericsson. Ett halvduzin analytiker följde med på de drygt 20 mil från London med tåg och buss. – Bra initiativ av Ericsson tycker Michael. Båda parter sparar tid och informationen kan bli mycket bredare. När man ser hur den lokala verksamheten fungerar, så får man en bra uppfattning om företaget.

DOCKLANDS LYFTER UR DIMMAN



Strax intill den gamla berömda fängelsefästningen Tower börjar ett av Storbritanniens mest omtalade och spännande nutidsprojekt, Docklands. Under några intensiva år i slutet på 80-talet och början på 90-talet så förvandlas stora delar av Londons jättelika hamnområde till en redan mytombildad och mycket omtvistad stor framtidsstad mitt inne i storstaden London. Projektets slogan är "Docklands - igår-idag-imorgon".

Igår var det en svunnen epok där förfallet hade gått långt. Idag är det kanske världens största byggarbetsplats. Imorgon är det en fantasistad som blir verklighet. Ericsson har fått en av sina mest intressanta order på AXE-stationer nägonstid till just Docklandsområdet. Vid Tower Gateway åker man en kupoltäckt utombus-rulltrappa upp till en järnvägsstation med samma namn. Stora skyltar förkunnar stolt att det här är Dockland Railway, Englands nyaste järnväg. Det är en märklig järnväg på flera sätt. Den går mitt inne i en storstad. Den går på ett spår ett tiotal meter upp i luften.

Tågen har inga förare. Man får köpa sina biljetter i en biljettmaskin och sedan stämpla dom själv i en annan. Sedan sätter det förarlösa tåget igång. En konduktör "train captain" finns med för att hjälpa passagerarna tillrätta och kolla biljetterna. I högtalarna på tåget hörs en inprogrammerad röst tala om vilken station man närmar sig.

Tio stationer

Från Tower Gateway till ändhållplatsen Island Gardens är det

tio stationer. Från den anslutande linjen från Stratford är det elva. Ytterligare en anslutningslinje ska byggas från östra delen av Docklands.

Från de här järnvägslinjerna har man en magnifik utsikt över ett av vår tids mest omvälvande byggprojekt. Omvälvande och omdiskuterade. Mönstret är likadant som i många storstäder världen över när slum och förfallna bostäder i stadskärnan rivs för att ge plats för nybyggen.

Nytt livsmönster

Det blir inte bara nybyggen. Det blir ett helt nytt livsmönster. Invånarna i det gamla Docklands hade dåliga men billiga bostäder. De nya bostäderna blir dyra andelslägenheter med hög komfort och service. De gamla invånarna får inte råd att flytta tillbaka. In flyttar istället Londons unga framgångsrika och välbetalda sk "yuppies" (young urban professional - unga stadsbor i karriären).

Det här mönstret kan man se tydligt efter järnvägssträckningen.



Vid Tower Gateway börjar resan in i framtidsstaden Docklands. Det är en framtidsresa för röd-blå-vita Storbritannien. Men också för blå-gula Ericsson som fått en mycket spännande AXE-order hit.

I början finns en hel del av de gamla klassiska hamnkvarteren kvar med slitna hus, små smutsiga bakgårdar och tvätt hängande över de trånga gränderna. Det är Docklands "igår". Några stationer längre fram kan man se "idag". Vid området i närheten av West

India Quay pågår enorma pålningsarbeten för bostäder och kontor som i flera fall kommer att ligga direkt vid vattnet. En del av de gamla magasinerna, kajerna och varven syns fortfarande. Men fram växer snabbt den mäktiga silhuetten av Docklands "imor-

Slum och förfall bred ut sig över den stolta kolonialtidens dockor och magasin i Londons hamn i Themsen. Men nu rivs och restaureras det för fullt. Docklands är under ett par år en av världens största byggarbetsplatser.

gon" i tegel, fasadplåt, stål och glas.

Redan klara

Här är några av jättekontorshusen redan klara. Den legendariska tidningen The Daily Telegraph flyttade tex hit i oktober från den klassiska tidningsgatan Fleet Street. Runt några av de gamla hamndockorna längre fram vid Canary Wharf så kan man se färdigbyggda bostadskvarter med båtbyggar och promenadkajer utanför fönstret.

Drygt 30 000 bostäder ska byggas i London Docklands. Arbetet är igång med över 15 000 av dessa och flera tusen nya Docklandsinvånare har redan flyttat in i sina omskrivna hem.

Stad i staden

Docklands är alltså en stad i staden med både bostäder och arbetsplatser, i första hand stora kontor för företag i expansiva branscher. I en av de många broschyrerna som vi kunde plocka till oss på projektets utställningscenter vid Crossharbour kan man läsa följande: Med anslutning till de engelska motorvägarna, den kommande tunneln under engelska kanalen, med Londons första City Airport och en egen järnväg kommer Docklands att bli en spännande länk mellan London och 1992 års Europa. Docklands - Londons dörr till Europa.

Nu är Ericsson med och bygger framtidsstaden

Det är till den dynamiska och spännande miljön, beskriven i artikeln intill, som Ericsson ska leverera en kompakt version av AXE. Det blir världens största digitala telefonstation med geografiskt spridda enheter.

Kontraktet är med British Telecom. Leveransen avser ett stort antal nya förprovade utbrutna abonnentsteg. (Remote Subscriber System). Systemet är en vidareutveckling av AXE-teknologin som skett vid Ericssons brittiska bolag. AXE-skåpen monteras helt och provas i fabriken i Scunthorpe. Kundnät på upp till 65 000 linjer kan konstrueras genom att man binder samman ett antal skåp i önskad form. De kan tex förflyttas genom trånga utrymmen som dörröppningar av standardformat.

Genombrott

Tekniken med utbrutna abonnentsteg har funnits i något år men Docklandsordern innebär det kommersiella genombrottet för den. Docklandsordern innebär ett geografiskt spritt abonnentnät med över 30 000 abonnentlinjer som kommer att fungera som en enda telefonstation. Ericsson är

ensam om att kunna erbjuda kunderna denna typ av utrustning.

Hos abonnenterna

I Docklandsordern installeras större delen av de utbrutna abonnentstegen hos abonnenterna. Installation och kabeldragning görs av British Telecom. Leveranserna börjar i mars nästa år.



Det förarlösa tåget närmar sig slutstationen Island Gardens.

Rock säljer bättre med Ericsson



Musik är färskvara, säger Alan Williams på EMI.

- Tidigare hade vi en gammal British Telecomväxel. Då visste jag inte hur många samtal vi förlorade eller hur många vi fick. Men sedan vi fick Ericssons MD110 för två år sedan, så har vi en effektiv växel, där vi dessutom kan få bra information om vår telefontrafik.

Ja, Alan Williams på EMI Records i västra London är nöjd med nästan allt med företagets MD110.

Thorn EMI är ett välkänt brittiskt storföretag med ungefär en tredjedel av sina 65 000 anställda utomlands. Verksamheten omfattar bl a musik, belysning, säkerhetssystem och elektronik. Vi inom Ericsson känner ju bl a till namnet genom det mångåriga samarbetet med Ericsson under namnet Thorn Ericsson.

Men Thorn EMI är liksom Ericsson ett jätteföretag med flera affärsområden, divisioner och bolag. EMI Records är det välkända musikföretaget där många av världens stora spelare i sina skivor och kassetter.

affischer och nästan ingen musik.

Proffsig Hi-Fi

Vi får en pratstund med Alan Williams som är dealer services manager, kundservicechef. Hos honom finns en del som definitivt hör hemma här. I fönstret står en stor proffsig Hi-Fi-anläggning med högtalare, skivspelare, kassettspelare och digitalspelare.

- Det är här som skivor och band tillverkas säger han. Det är också hit som alla våra kunder ringer in sina beställningar. Den moderna musiken är en färskvara som kräver snabba beställningar och snabba leveranser. Det är oerhört viktigt att växeln här fungerar så att våra kunder får gjort sina beställningar och att vi vet att dom får gjort det.

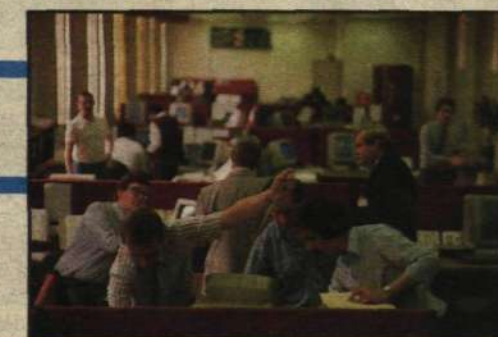
Inte Abbey Road

Men när vi kommer till det stora industriområdet Hayes inte långt ifrån Heathrowflygplatsen, så är vi långt ifrån rockstjärnor, musicalartister och symfoniorkestrar. EMI Records har sina inspelningsstudior på gatan Abbey Road som Beatles gjorde berömd med sin LP med samma namn.

Vi har hamnat på EMI Records M&D, manufacturing and distribution, alltså tillverkning och distribution. I den stora lokalen, där omkring 30 telefonister jobbar, är det inte mycket som skvallrar om att detta är ett av världens största musikföretag. Minimalt med

Begränsat släktskap

Visst känner Alan till EMI Records begränsade släktskap med Ericsson genom det Thorn Ericsson som nu ska gå skilda vägar. - Men det har inget som helst samband med valet av växel, menar han. När jag skulle välja ny växel hit, så visste jag vad jag ville att växeln skulle klara. Men jag visste inte vad



Utlandsväxeln i London - underhåll pågår.

Merparten av utlandssamtalen till och från Storbritannien förmedlas genom Ericssons AXE-växlar i London. Där sätts utrustningen verkligen på prov ordentligt. - Vi är mycket nöjda med den, säger Bruce Meadows som är technical officer på British Telecom International. Trots att det ofta tar för lång tid med reparationer och reservdelar från Sverige, så litar vi på Ericsson.

Vi kliver av vid den kolossala järnvägs- och tunnelbanestationen Kings Cross/St Pancras i centrala London. Därifrån är det bara en kort promenad till Kelvin House på Judd Street. Den viktorianska 1800-talsfasadens ser mäktigt men anonym ut med sina grå stenfasader. Men inuti är det inte mycket 1800-tal. Här finns British Telecom International med växlar som förmedlar stora

delar av Storbritanniens utlandssamtal. De växlarna kommer från Ericsson och Storbritanniens utlandssamtal går följaktligen till största delen via Ericssonutrustning. Det tekniska underhållet på växlarna sköts av sexton man, tolv på skift och fyra på dagtid. Chef för underhållspersonalen är Bruce Meadows. Det är fortfarande mycket in- och intrimningsru-

det skulle bli för system eller för leverantör.

Alan hörde sig för bland användare och tillverkare. Han tittade på flera system. Thorn Ericssons MD110 låg närmast till vad han önskade sig. - Dessutom var jag nöjd med priset, förklarar han. Den investering som vi gjorde hade betalat sig på ett år. Jag räknar med att den här växeln är 30% effektivare än den gamla. Det har underlättat planeringen i växeln betydligt och tagit bort en massa övertid.

Nöjd med bytet

Cirka 2400 anställda med totalt 1300 anknöjningar betjänas nu via 30 inkommande linjer.

Vi nickar förtjust åt lovorden och frågar Alan om han inte har några kritiska synpunkter på växeln eller Ericsson. - Inte mycket, säger han. Det skulle i så fall vara att utbildningen vid Thorn Ericsson i Horsham inte var tillräcklig. Några stora fel har det aldrig varit. Det lilla som har behövts göras har gått fort och bra.

John Lennon

När vi vill ha bild på Alan som anknöjare till EMI Records så är det inte självklart. Några attribut finns knappast inom synhåll. Men så lyser Alan upp och hittar en verklig pärla i skymundan efter vägen - platinaskivan för John Lennons The Collection från 1982. Den släpptes 8.11.1982 och hade sålt över en miljon exemplar redan till julen några veckor senare. Alan håller upp skivan och kommer på en sak till om MD110. - Jag ska snart föreslå för ledningen att vi kompletterar och bygger ut växeln. Då förstår ni kanske hur nöjda vi är.

AXE kopplar samtalen till England

tiner som pågår. - Detta får vi mycket hjälp med från Ericsson, säger Bruce Meadows. I ett par veckor nu så har det varit en man här från Ericsson Telecom som jobbat ihop med oss. Vi är verkligen nöjda med utrustningen och med Ericsson.

Men även solen har som bekant sina fläckar, och Bruce Meadows och hans personal tycker att fläckarna i det här fallet är den tid det tar att få gjort reparationer. - Det är inte mycket reparationer som behövt göras, förklarar han. Men totalt sett är Bruce och hans personal mycket nöjda med växlarna och med Ericsson. - Vi har ett mycket gott intryck av Ericsson. Det är ett bra företag som man kan lita på.

Linje Ericsson ger besked



Foto: BO BINETTE

Inspelningar till Linje Ericsson görs på vanlig kassettspelare. Kontaktens redaktör Bengt Plomgren gör här en intervju för en kommande sändning.

Det kom nära 850 telefonsamtal till Linje Ericsson i samband med att koncernens niomånadersrapport presenterades den 17 november. Det är ett bevis på att våra telefonsvarare nu har blivit etablerade bland de anställda.

Det betyder också att det nu är klart att Linje Ericsson kommer att fortsätta sin regelbundna verksamhet.

Efter att ha varit igång regelbundet i omkring ett år så har nu Linje Ericsson gått hem rejält bland koncernens anställda. Det har verkligen visat sig under den gångna hösten. Direkt efter sommaren var det inte många som ringde.

Tog sig rejält

Men efter ett par veckor så tog det sig rejält. Då gjordes genomarbetade sändningar med intervjuer och växeläsning i riktig radiostil. Dessutom informerades det om Linje Ericsson i affärsområdestidningar, på anslags-tavlor och i MEMO-systemets EEC-info. Det gav resultat.

Under några veckor noterades lyssnarsiffror på 400-600. Ett rekord sattes i mitten på september med 750 samtal. Det rekordet slogs vid sändningen i samband med niomånadersrapporten den 17 november. Då gjorde Björn Svedberg en utförlig kommentar speciellt för Linje Ericssons lyssnare. 850 samtal registrerades då.

Med den här framgången så är det nu klart att Linje Ericsson har en viktig informationsfunktion och kommer att fortsätta på det här sättet.

Sändningarna görs regelbundet en gång i veckan och brukar gå igång från omkring klockan 15.00 på torsdagar. Sedan hänger dom alltså med en vecka. Men om det händer något viktigt så görs det extrasändningar.

Inspelningarna görs på en vanlig kassettspelare och förs sedan över till en telefonsvararutrustning med ändlost band i olika minutlängder.

Utrustningen har 13 ingående linjer. Vid niomånadersrapporten var alla dessa upptagna i omkring 2 timmar från klockan 15.00 när rapporten och sändningen fick släppas. Även på "vanliga" torsdagar brukar många linjer vara upptagna efter klockan 15.00.

Telefonnumret till Linje Ericsson är som tidigare 08-719 17 00.



Foto: BO BINETTE

- Det är inte rimligt att bara 3 200 är med i Ericssons Allemansfond, menar Gösta Ståhlberg.

Stort intresse för Ericssons konvertibler och aktier. Men bara ett litet intresse för Ericssons Allemansfond.

- Det här vill vi försöka ändra på, säger Gösta Ståhlberg som är chef för LM Ericssons Aktiesparfondförvaltning AB, det bolag som administrerar Ericssons aktiespar- och allemansfonder.

Vi tycker det är viktigt att våra anställda för klart för sig hur bra villkoren för lån är och hur bra fonden har utvecklats. Därför sätter vi nu igång med en informationskampanj.

När Ericssons anställda förra hösten erbjöds att, till förmånliga villkor, köpa konvertibler i företaget, då blev det rusning. Antalet konvertibler fick ransoneras bland de 20 000 som i de flesta fall ville ha maximal tilldelning. Men det stora intresset för Ericssons konvertibler internt och Ericssons aktier externt har inte lett till något ökat intresse för Ericssons Allemansfond. Nu inleder därför LM Ericsson Aktiesparfondförvaltning en informationskampanj för att

GLÖM INTE VÅR FOND!

koncernens anställda ska få upp ögonen för hur bra lån man får om man sparar i fonden och hur bra den utvecklats.

Borde vara fler

Egentligen är det lite märkligt att så få inom koncernen är med i Ericssons egen allemansfond. Med så många konvertibelköpare så borde det vara fler fondsparare. Det är bara 3 200 som är med i fonden och av dom är det bara 600 som köpt andelar i år. Det är desto märkligare som 1988 varit ett mycket bra år för Ericssons Allemansfond och Ericssonaktien. Gösta Ståhlberg har en förklaring till det svaga intresset.

- Fonden startade i ett mycket olyckligt läge 1984 då Ericsson fick lönsamhetsproblem och aktiekursen därmed sjönk. Det har gett en dålig bild av fonden som inte motsvaras av det verkliga läget.

Fakta är att de som varit med hela tiden haft en ganska bra ut-

veckling på sitt sparande. I år har den naturligtvis varit speciellt bra, eftersom Ericssonaktien är börsens vinnare bland de sexton stora börsföretagen. Ericssonaktien har ju i år ökat med mer än 100%. Så mycket har inte Allemansfonden ökat. Där stannar ökningen på cirka 70%. Förklaringen är att ungefär hälften av Allemansfonden består av konvertibler. Konvertibeldelen minskar svängningarna på fonden så att varken värdeökning eller värdeminskning sker lika snabbt eller kraftigt.

Skattefritt

Gösta Ståhlberg tycker det är en styrka att Allemansfonden fick köpa så mycket konvertibler.

- Det är inte bara det att kurssvängningarna blir mindre. Konvertiblens avkastning på 11,25% ränta är ju dessutom skattefritt.

Allt det här ska man nu alltså se till att koncernens anställda får reda på.

SAMLAT AGERANDE I EG-FRÅGOR

En samrådsgrupp för EG-frågor har nyligen bildats inom Ericsson. Den är sammansatt av representanter för våra tre viktigaste affärsområden samt sex koncernstaber.

Ordförande är Bo Landin från Koncernstab Marknads- och ordnaring Europa och Nordamerika. Gruppens viktigaste funktion är att skapa en samlad bedömning och ett samlat agerande i EG-frågor som berör koncernen.

Gruppen ska enligt sina direktiv vara speciellt uppmärksam på frågor där det finns olika sorts diskrimineringsrisker för Ericsson. Det ska ske bl a genom att:

- analysera och bedöma konsekvenser för Ericssonkoncernen av olika EG-initiativ.

- utarbeta underlag till strategiska beslut/handlingsplaner etc.
- initiera åtgärder såväl internt som externt
- initiera information om EG-frågor

Samverkan ska göras med de dotterbolag i EG-länderna där Ericsson har en väsentlig industriell verksamhet. Ericsson är redan starkt etablerat inom EG. Där har

vi omkring 40% av vår försäljning och omkring 25% av våra anställda.

Det är inte bara EG:s agerande inom teleområdet som gruppen ska följa. Viktigt är också andra beslut och direktiv inom t ex skatter, försäkringar, tull och gränsfrågor samt utbildning och arbetsmarknad.

Gruppen ska träffas cirka fyra gånger om året. På Koncernstab Marknadsordnaring Europa och Nordamerika har ett sekretariat inrättats där Olle Wikström är samordnare.



12 stater ingår i EG - Europeiska gemenskapen: Belgien, Danmark, Frankrike, Västtyskland, Grekland, Italien, Irland, Nederländerna, Portugal, Spanien, Storbritannien och Luxemburg.

NYA I FAMILJEN



Visst är de manliga teknikerna i majoritet på Eritel. Men de kvinnliga utgör betydligt större del än i de flesta andra teknikerföretag...

...och kvinnorna spelar inga andraplansroller. Här är åtta av de tolv på Eritel. Tina Hasselberg näst längst till höger. Foto: BILDMAKARNA

Unikt radiosystem med jättemarknad

Eritel är en årsfärs nykomling i familjen Ericsson med en intressant bakgrund och en synnerligen spännande framtid. Det är också en udda nykomling med två ägare som i praktiken även är bolagets enda kunder.

I FAMILJEN

Det är Televerket och Ericsson. Tillsammans satsar man nu på det unika mobila kommunikationssystemet Mobitex. Bakgrunden, idén och de anställda kommer från Televerket Radio.

– Men nu känner vi oss mest som Eritelare, säger vice VD Åke Johansson, som var med från starten i det som nu blivit Eritel.

Eritel ska syssla med vidareutveckling av det mobila kommunikationsnätet Mobitex. Det är ett världsunikt system för överföring av tal, text och data inom slutna mobilradionät. Men Mobitex är inte resultatet av en långsiktig medveten plan för ett kommunikationsnät som idag har en jättemarknad inom räckhåll. Det startade som ett litet begränsat projekt inom Televerket 1980. Det ingick i en utredning om ensamarbete för fältpersonalen inom Televerket. Uppdraget lades ut på Televerket Radio i Västra Frölunda i utkanten av Göteborg. Åke Johansson och en kollega till honom fick hand om det.

Den utredningen kopplades

ihop med uppdraget att utveckla ett nytt manöversystem för SOS Alarmering AB (SO-SAB). Det visade sig att uppdragen till slut blev mycket större än man planerat. I slutet av 1987 var man omkring 100 anställda vid Televerket Radio i Västra Frölunda som jobbade med dem.

Då bildades Eritel av Televerket och Ericsson. Det är det första bolaget som Televerket och Ericsson bildar sedan 1970 när utvecklingsbolaget Ellemtel startade sin verksamhet. Driften och driftpersonalen blev kvar inom Televerket, men resten blev den 1 januari i år Eritel. Totalt är man idag omkring 70 anställda.

– Det finns likheter mellan Ellemtel och Eritel. Det säger Torsten Larsson, teknisk direktör och ställföreträdande generaldirektör i Televerket. Han har blivit ordförande i Eritel och var den som från Televerkets sida ansvarade för etableringen av Ellemtel.

– Likheten är framförallt att vi samarbetar med utvecklingen av ett system, som sedan marknadsförs i Sverige av Televerket och utanför Sverige av Ericsson. Men det finns också stora skillnader. Bl a är det så att systemen inte tillverkas hos både Televerket och Ericsson.



Åke Johansson är vice VD i Eritel.

Det gör ju det Ellemtelutvecklade AXE. Men till Mobitex gör Teli växlar och datautrustning och Ericsson Radio radioutrustning.

Ej privatpersoner

Precis som inom Mobiltelefoni så säljs Mobitexsystemet till teleförvaltningar som bygger upp yttäckande nät. Men Mobitex är inte avsett för privatpersoner i samma utsträckning som mobiltelefoni. Därför blir tillväxten långsammare än för mobiltelefoni. Men Torsten Larsson tror ändå på att Mobitex blir en stor framgång.

– Då tjänar både Televerket och Ericsson på samarbetet. Ericsson kanske mest eftersom man nu har möjlighet till försäljning utomlands.

Även Eritels VD Åke Persson ser stora möjligheter för Mobitex.

– Mobil datakommunikation har en stor framtid som är lika spännande som för mobiltelefoni. Det är idag bara fantasin som begränsar tillväxten i industrialiserade länder. Efterfrågan t ex i USA på mobila nät är enorm.

Det finns alltså en världsmarknad för Mobitex.

– Det är bl a det som gör den här satsningen så spännande, säger Åke Persson.

Han är till vardags divisionschef för Divisionen för Mobila Tal och Datasystem vid Ericsson Radio i Kista.

Här stormar kvinnorna fram

Unga mindre teknikerföretag brukar ha en rejäl manlig dominans. Så är det inte på Eritel. Här jobbar tolv kvinnliga tekniker varav sju är civilingenjörer.

– Jag sökte för att arbetsuppgifterna verkade intressanta, säger Christina Hasselberg, som är en av de tolv. När vi sedan hade blivit några tjejer här, så medverkade det säkert till att fler sökte sig hit.

Den kompetensmässiga ryggraden i Eritels verksamhet är ett gäng unga entusiastiska civilingenjörer från Chalmers. Drygt hälften av de omkring sjuttio anställda är civilingenjörer. Och bland dessa finns sju kvinnor.

– Men jag har inte satsat på att anställa just tjejer, menar vice VD Åke Johansson. Jag har istället satsat på dom sökande som passat bra för det här jobbet. Det är bara en av fem sökande som anställs. De tjejer vi anställt har det gått mycket bra för. Dom spelar verkligen ingen andraplansroll utan är väldigt duktiga och har

ta mig sjutton visat framfötterna rejält.

Christina (Tina) Hasselberg gick ut elektroniklinjen på Chalmers 1983. Jobb på Ericsson i Mölndal skulle passa för utbildningen. Men i likhet med många andra kvinnor så ville hon undvika försvarsindustrin.

– De spännande arbetsuppgifterna i projektet på Televerket Radio hade en rejäl dragningskraft, berättar hon.

Nu arbetar Tina med utveckling av Mobitex driftcentral. Hon har sex kvinnliga kollegor bland civilingenjörerna på Eritel och ytterligare fem kvinnliga teknikerkollegor.

Det kan bli fler kvinnliga civilingenjörer.

De tjejer som nu går elektroniklinjen på Chalmers känner till den spännande miljön på Eritel och att de minst av allt skulle få spela någon andraplansroll om de började där.

Detta är Mobitex

Varje företag får sig tilldelat ett eget radiosystem med en egen frekvens som erbjuder ingen eller ringa möjligheter till kommunikation med andra företag. Med Mobitex kan man:

- skicka skriftliga meddelanden till och från fordon, enskilt eller till en grupp,
- föra muntliga samtal, inom systemet eller via telenätet,
- överföra prioriterade larm, från fordon eller från en bärbar apparat, och
- kommunicera med datorer lika bekvämt som om man sitter på ett kontor.

PROCESS MANAGEMENT

■ För att nå en bättre effektivitet i organisationen har man inom Ericsson Telecom utvecklat en metodik för hantering av viktiga och komplexa processer.

Metodik kallas Process Management. Den innehåller bl a två nya inslag som inte tidigare funnits i företagets verksamhet:

1. Man ska utse en "processägare" som får det övergripande ansvaret för processen.
2. Man skapar en matris (modell) att tillämpa på arbetsuppgifter som är återkommande i verksamheten.

SPRID KUNSKAPEN

■ För att skapa en "lärande organisation" kan man använda modern informationsteknologi till att bygga upp sk kompetensnätverk. Interaktiv video är ett exempel på en sådan ny teknologi. Inom Ericsson Telecom har man tagit fram ett videoprogram, där man visar hur ett telekommunikationsnät är uppbyggt och fungerar.

EXPO COMM 88 I KINA

■ Fyra av affärsområdena inom Ericsson ställde ut på Expo Comm i Kina 26-31 oktober: Publik telekommunikation, Radio- och Företagskommunikation samt Komponenter.

De produkter som Ericsson ställde ut var bl a mobiltelefoner, landmobilradiosystemet MRS 5000, kylsystemet ERICCOOL och fiberskarvningsutrustning.

NORDISKT TRANSMISSIONSSYMPOSIUM

■ Ett par hundra delegater från de nordiska ländernas teleförvaltningar och transmissionsfolk från Ericsson har hållit ett symposium i Visby.

Eftersom det handlade om transmission, kom det mycket att röra sig om fiberoptik och dess utvecklingsprogram för framtiden. Det talades bl a om nya nätstrukturer och nätkomponenter med sikte på 2000-talets förväntade krav på alltmer förfinade telenät.

DISPLAY TILL C 700

■ ERA kommer inom kort att introducera en text-display för mobil datakommunikation. Displayen ansluts till den nya mobilradion C 700 och den möjliggör textkommunikation för tex taxi, åkerier och budbilsverksamhet. ERA:s Radiofabrik i Kumla tillverkar displayen, som kan ta emot, lagra och visa meddelanden av valfri längd.

DIGITAL TESTBIL

■ I USA är man på väg att gå över från analogt till digitalt mobiltelefonisystem.

För att demonstrera fördelarna med vårt system har vi sen några veckor haft en specialbyggd testbil rullande på Los Angeles gator. En bil inredd med fyra fätöljer kring ett bord samt 200 kilo radioutrustning.

I januari bestämmer sig de amerikanska beslutsfattarna för typ av standard och först därefter kan vi räkna med order.



Fr v Anders Lindgren, Ericssons projektansvarige, trafikledaren Jan Erik Wahlström och Christian Lindahl, chef för ERS distrikt Umeå.

■ Ericsson Radio Systems Sverige har nyligen levererat ett "skräddarsytt" kommunikationssystem till Umeå lokaltrafik. Inbyggd larmfunktion och ett system som är lätt att använda även för tillfälliga bussförare, var några krav som kunden ställde.

Dessa funktioner finns nu i det nya systemet som installerade på mycket kort tid.

Hotline i Venezuela

■ I Venezuelas huvudstad Caracas har man nu börjat köpa vår mobiltelefon Hotline Combi.

Venezuela, som är ett av Sydamerikas mer utvecklade länder med stora oljeinkomster, låga bensinpriser och massor av bilar i tätorterna, skaffade sig först vårt mobiltelefonisystem, vilket blev klart nu under sommaren 88.

Nästa steg i vår etablering i Venezuela är bildandet av en Hotline division och försäljning av terminaler. Redan under de tre första veckorna såldes drygt 300 telefoner.

70 år i Italien:

■ Una storia di domani, morgondagens historia, är temat för den jubileumsutställning, som Björn Svedberg invigde i Rom i början av november, i närvaro av bl a Italiens kommunikationsminister och professor Gian Luigi Tossato, ordförande i Setemer, holdingbolaget för Ericsson-företagen i Italien.

Utställningen i Casa della Citá, ett f d karmeliterkloster i centrala Rom, som nyligen byggts om till utställnings- och konferenslokaler, sammanfattar 70 Ericsson-år i Italien.

ERICSSON RUNT**Barn i huset**

■ Olaf Sternbeck, teknisk direktör på Ericsson Components går i pension. Koncernens första mikrofonförstärkare från 68/69 och Olafs uppfinning, är grunden för Ericssons mikrokomponentindustri. På den vilar Ericssons Components moderna utveckling.

- Vi hade en flygande start, berättar Olaf. I början av 70-talet uppfann han tillsammans med några medhjälpare ett flertal komponenter i kisel och hybridteknik som är storsäljare än idag.

Klart releasa drömväxel

Nu i november är det dags att releasa BCS 150 i version 2. Ett system som gjort succé under fältproven. Efterfrågan lär bli bra mycket större än vad man räknade med från början.

- Det här är ett otroligt funktionellt och användarvänligt system - och mycket prisvärt, säger Tor Isaksson, som varit med om produktutvecklingen.

- BCS 150 är ett litet digitalt växelsystem med "stora" funktioner. Något som har gett ett enormt positivt gensvar under fältproven. Vaxeltelefonisten avlastas i och med att tex en orderavdelning kan ha ett ACD-system (Automatic Call Distribution) där inkommande samtal automatiskt ställs i fyra köer och distribueras till den som först blir ledig. Telefonlapparna behövs inte längre, tack vare att man kan lagra ett obegränsat antal meddelanden digitalt - i tal eller text.

- Prognosen för BCS 150 under första året var 75 000 sålda linjer, och för det andra året 150 000 linjer. Nu har vi lagt budgeten för andra året, och den är på 210 000 linjer, berättar produktchefen Sven Kilander.

- BCS 150 blir en vinnare, säger Sven Kilander. Den kommer att göra Ericsson världsledande på små system - igen.

Världen krymper - Datanät växer

Nu växer privata datanät snabbast på kommunikationsmarknaden. I takt med att företagens affärer och kommunikationsbehov blir allt mer internationella, växer intresset för privata datanät.

- När EG-marknaden öppnas, då börjar racet på allvar, säger Göran Wågström, chef för Datanätdivisionen inom Ericsson Business Communications. Omsättningen i år beräknas till 170 miljoner SKR. Om tre år ska Datanät omsätta 700-800 miljoner kronor.

I Sverige och Italien har Ericssons privata Datanät ca 75 procent av marknaden. Det är på god väg att bli marknadsledande även i Storbritannien, Island, Mexiko, Venezuela och Jugoslavien.

Kunderna är stora, kvalificerade, internationella och mycket nöjda. Londonbörsen har kört sitt datanät i 2,5 år - och de senaste 14 månaderna har tillgängligheten varit 100 procent. Nu köar världens börser, banker, finansföretag, transportföretag, universitet, teleleverk m fl för att beställa privata datanät.

Kvalificerade säljare snabba produktionsprocess och en concernsatsning på internationellt Ericssonnät är vad Datanät nu behöver.

Internvideo

Ericsson Radio i Kista startade i mitten av november ett försök med information via Internvideo.

Apparaten är placerad strax utanför matsalen. Programmet är ett par minuter långt och byts varje måndag. Eller oftare om det händer något spännande.

Tekniken arbetar med stillbilder, dvs text och foton mm, däremot ej med ljud och rörliga bilder.

Försöket beräknas pågå fem månader.

Magasin 88

■ Ericsson Telecom har konstruerat ett nytt magasin som bara innehåller en tredjedel så många komponenter som det gamla. Det har fått namnet Magasin 88 och är en viktig mekanisk del i Ericssons framtida systemutrustningar. I magasinet placeras kretskort. Därefter monteras magasinen i AXE-systemens skåp.

Men det är lika användbart i företagsväxlar och mobiltelefonutrustningar.

De stora fördelarna med Magasin 88 är att det är kompakt designat, det är flexibelt, lätt att installera och har låg tillverkningskostnad.



Björn Svedberg fick svara på många frågor från massmedias representanter under presskonferensen i samband med niomånadersrapporten. Foto: LARS ÅSTRÖM

VINSTEN UPP

– Bästa tredjekvartalet någonsin! Så sammanfattade VD Björn Svedberg Ericsson-koncernens niomånadersrapport som presenterades den 17 november. Ett starkt tredje kvartal med fortsatt minskade omkostnader och förbättrat finansnetto medförde en markant förbättring av niomånadersresultatet.

– De kraftfulla satsningar vi gjort på våra system och produkter inom området telekommunikation har varit framgångsrika, säger Björn Svedberg i en kommentar till rapporten. Orderutvecklingen har varit så stark att vi kan redovisa en ökning av de sammanlagda beställningarna, trots att vi under början av året avyttrade verksamheter som tidigare svarade för omkring en fjärdedel av vår omsättning. När det gäller rörelseresultatet kan vi redovisa vårt bästa individuella tredjekvartal någonsin.

Glädjande

– Det är också glädjande att konkurrenterna, fortsätter Björn Svedberg, att förbättringarna gäller brett

inom koncernen. Inte bara inom våra stora systemområden **Publik Telekommunikation, Radiokommunikation och Företagskommunikation** utan även inom **Kabel och Komponenter. Nätbyggnad**, som är starkt beroende av få men stora projekt, visar för perioden ett något lägre rörelseresultat, men har samtidigt haft en positiv utveckling av orderingsgången.

• Hur är det då med Försvarssystem?

– Försvarssystemens resultat har dragits ned av större kostnader än beräknat för JAS-projektet och för större projekt inom ledningscentraler, säger Björn Svedberg. För affärsområdets fortsatta orderingsgång från det svenska försva-

ret råder osäkerhet, liksom för framtida exportmöjligheter. Vi har därför känt oss tvingade att avbryta byggnationen av den sk Ekländaanläggningen i Mölndal dit utveckling och produktion av radarsystem skulle flyttas.

Rätt väg

– Ökade marknadsandelar inom telekommunikationsområdet är en nödvändig förutsättning för koncernen, fortsätter Björn Svedberg. Till detta kommer en kontinuerlig anpassning till marknadsförutsättningar och teknikförändringar. Vi vet att vi fortsatt kommer att leva i en hård konkurrens och i en snabbt föränderlig miljö.

En lönsam tillverkning av telefonapparater i Sverige synes inte kunna uppnås. Vi planerar därför en avveckling av denna produktion under en tvåårsperiod. Detta är ett led i att nå den långsiktigt goda lönsamhetsnivå i koncernen som krävs för att vi ska stå starka i framtiden.

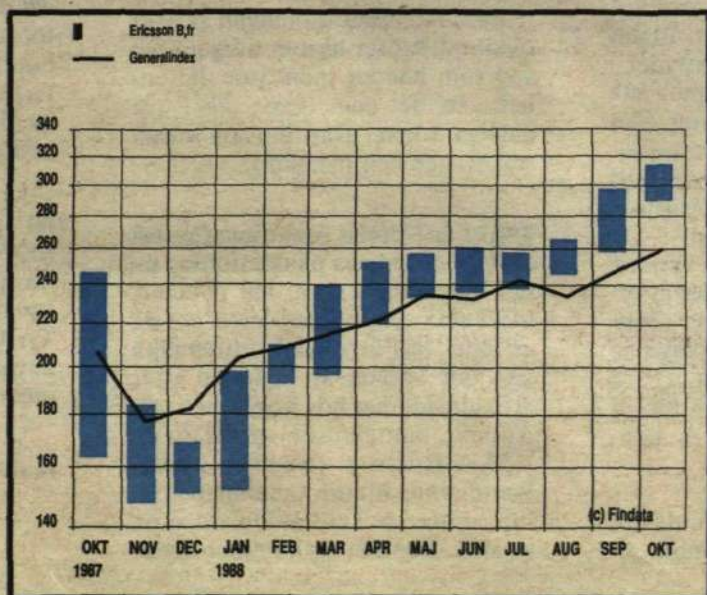
– Vårt resultat för perioden januari–september 1988 visar att vi är på rätt väg, avslutar Björn Svedberg.

BÖRSEN UPP

■ Aktiemarknaden visar nu sin uppskattning av det restruktureringsarbete som skett och sker i Ericssonkoncernen. Kursen på B-fria har stigit med mer än 100 procent på 12 månader. Därmed är Ericssons B-aktie en av årets vinnare.

Men Ericsson-aktien får nu anses högt värderad med ett p/E-tal (dvs kursen i förhållande till vinsten) på 14 om vi jämför med övrig verkstadsindustri. I förhållande till den totala börsen ser värderingen dock normal ut – börsens genomsnittliga p/E-tal är nu 15. Det egna kapitalet värderas högt, kursen i förhållande till det egna justerade kapitalet är 125 procent. Det ger en vink om att marknaden väntar sig fortsatt goda nyheter – och bättre vinster – om Ericsson.

MATS HALLVARSSON



NIOMÅNADERSRAPPORTEN

Radiokommunikation:

■ Stort intresse för Mobitex

Resultatet visar en avsevärd förbättring jämfört med samma period förra året. Resultatet följer budget och den positiva trend som kännetecknade första halvåret fortsätter. Faktureringen är en bit över budget och orderingsgången är hela 16 procent över budget.

Divisionen för mobiltelefoner utvecklas väl och divisionen för mobiltelefonsystem gör ett starkt resultat i år. Mobila tal- och datasystem har en del bekymmer genom att man tidigare haft en dålig orderingsgång. Intresset för Mobitex är dock mycket stort bl a i USA och Kanada.

Kabel:

■ Väsentligt över budget

Affärsområde Kabel har i princip nått koncernens högsta avkastningskrav och har väsentligt överträffat både budget och motsvarande period föregående år. Särskilt stark har motsvarande period varit i vissa av våra latinamerikanska bolag, speciellt Facomec i Colombia och Latincasa i Mexico, samt i Selga.

Värmesitsarnas ökande betydelse inom TVAB har lett till att vi nu studerar möjligheterna att bilda en värmesitsdivision, eventuellt i anslutning till en egen fabrik.

Företagskommunikation:

■ Viktiga order på MD110

Tredje kvartalet visar på en fortsatt god utveckling. Såväl orderingsgång och fakturering som resultat ligger väsentligt över föregående år.

Efterfrågan på företagsväxlar är tillfredsställande. Viktiga order på MD110 har teknats i Europa, USA och Kina. Introduktionen av BCS 150 har mottagits mycket positivt, produktionen är igång och utleveranser har påbörjats.

Försvarsprodukter:

■ Fortsatt svag utveckling

Affärsområde Försvarsprodukter har visat en fortsatt svag utveckling under perioden. Orderingsgången har varit sämre än prognosen, liksom fakturering och lönsamhet.

Detta beror på en för tillfället svag och osäker marknad – internationellt såväl som nationellt. Resultatet har också påverkats negativt av ökade kostnader för luftledningssystem och för JAS-projektet.

Den svaga marknadsutvecklingen och osäkerheten om det svenska försvarets framtida ekonomiska anslag och utveckling har fått konsekvenser för affärsområdet.

Företagsledningen har beslutat avbryta byggnationen av en ny anläggning för forskning, utveckling och produktion. Projektet är nu föremål för ytterligare utredning.

Nätbyggnad:

■ Viktig inbrytning i England

Vårt italienska bolag SIELTE går mycket bra och fortsätter att förbättra sitt resultat. Vi har anskaffat några nya bolag i SIELTE-gruppen som också utvecklas bra.

Signalverksamheten i Australien har en mycket positiv utveckling. I Thailand går verksamheten bra – projektet omfattande nätinstallation i Bangkok och på flera andra orter löper enligt plan och ger bra vinst.

Nyligen fick vi en order från British Telecom gällande lokalnät i East Midlands. Det är en viktig principiell inbrytning på ett för oss nytt område där.

Våra problem är i huvudsak två. Dels ENRs tekniska, dels resultatutvecklingen för ENS bl a orsakad av förseningar. Å andra sidan är den stora orderingsgången till ENR, som kraftigt överstiger budget, ytterst glädjande.

Publik telekommunikation:

■ Markant resultatförbättring

Affärsområdets orderingsgång har ökat med 46 procent jämfört med motsvarande period förra året, mycket tack vare fortsatt stora AXE-beställningar framför allt från Mexico, Spanien, Kina och Sverige.

Detta har givit en markant resultatförbättring, som visade sig redan vid halvårsskiftet.

Komponenter:

■ Lovande genombrott i Japan

Utvecklingen under 1988 har varit fortsatt god trots vissa tecken på en begynnande konjunkturavmattning. Orderingsgång och fakturering har i stort sett varit i nivå med 1987 trots avyttringen av kondensatorverksamheten.

För jämförbara verksamheter har orderingsgången ökat med 26 procent och faktureringen med 14 procent.

Alla tre verksamhetsområdena mikroelektronik, kraft och agenturförsäljning ökade, kraft mest. En del av ökningen gäller Ericssonprodukter, men även externmarknaden visar kraftiga öknings med lovande genombrott på nya marknader, bl a Japan.

– Ericssons snart 50-årsjubilerande tidning – har i och med detta nummer fått en ny utformning.

Merparten av läsarna får numera Kontakten som en del i sin egen affärsområdestidning. Andra får även i fortsättningen Kontakten som en separat tidning.

Ericssons koncernredaktör Anders Gummesson är projektansvarig för de samordnade tidningarna. Han nås på tel. 08-719 24 51.

Redaktör för Kontakten är Bengt Plomgren, telefon 08-719 98 68. Koncernens informationschef Nils Ingvar Lundin är ansvarig utgivare.

A-POST

Returadress:
Ericsson
126 25 STOCKHOLM

Full fart framåt

Inom Ericssonkoncernen har vi varit med om några år där vi alla fått arbeta hårt för att komma ur en svacka med svag lönsamhet. För många har det säkert känts som att paddla mot strömmen, bildligt uttryckt.

Den senaste delårsrapporten för årets första nio månader visar att vi har vänt. I kommentaren till rapporten konstaterar Björn Svedberg att vi är på rätt väg mot den långsiktigt goda lönsamhetsnivå i koncernen som krävs för att vi ska stå starka i framtiden.

Men även om vi nu är på rätt väg är det alldeles för tidigt att slå oss till ro. Det behövs fortsatt mycket energi och uthållighet för att vi ska nå ända fram.

Att det dessutom krävs en samordning av krafterna, precis som vid försränning, står också helt klart. Det finns många faror och hinder även när man åker medströms.



Ericssonkoncernens verkställande ledning tränar samordning av sina krafter vid försränning i Jukkasjärvi i samband med ett ledningsmöte tidigare i höst. Fr v Jan Stenberg, vice VD och chef Publik Telekommunikation, Björn Svedberg, VD, Carl Wilhelm Ros, Vice VD Finans och Ekonomi samt Lars Ramqvist, vice VD och ny chef för Radiokommunikation.
Foto: LARS ÅSTRÖM



■ ANDERS GUMMESSON ■

Välkommen till din nya Ericsson-tidning!

En tidning som är ny på flera sätt!

Om du redan tidigare är **Switchen-**, **ERA Nyheter-**, eller **Kompokraft-**läsare känner du delvis igen dig – tidningen har kvar det gamla namnet.

Network News i sin tur är en gammal tidning med nytt utseende.

Och så har vi då de verkliga nykomlingarna:

Ledaren som skickas till anställda inom Kabel, **Vår Business** som du som är anställd inom Företagskommunikation får i brevlådan och slutligen **Sensorn** som är en tidning för dig som jobbar inom affärsområde Försvarsprodukter.

Och – definitivt inte att förglömma – **Kontakten**, en av Sveriges äldsta personaltidningar, som även i fortsättningen lever kvar som en "egen" tidning om än begränsad upplaga. Kontakten går ut till dem som inte tillhör något affärsområde, till Ericssons pensionärer med flera.

Läsarna av alla de sju affärsområdestidningarna får dessutom Kontaktmaterialet "på köpet". Du kan alltså i din egen tidning läsa om mycket av det som sker inom andra

– Välkommen till din nya tidning!

affärsområden liksom inom koncernen i stort.

Under rubriken "Ericsson Runt" är det i framtiden meningen att du ska kunna läsa de bästa artiklarna från andra affärsområden än ditt eget i sammandrag. Det betyder i vissa fall att du får läsa samma sak två gånger i samma tidning (det som handlar om ditt affärsområde). Vi hoppas du har överseende med detta – det har rent produktionstekniska orsaker.

Den tidning du nu håller i handen är det första synliga resultatet av ett långvarigt planeringsarbete. Tanken har hela tiden varit att skapa en tidning inom Ericsson som når så många anställda som möjligt för att sprida kunskap om HELA koncernen.

Samtidigt är vi alla medvetna om den önskan som finns inom af-

färsområdena att få läsa om "sitt".

De nya affärsområdestidningarna med koncerntidningen Kontakten som "bilaga" är den lösning vi slutligen fastnade för.

I affärsområdestidningen skriver dina redaktörer liksom tidigare om vad som händer inom just din enhet, om det som berör dig i ditt dagliga arbete. Där finns de lokala reportagen och nyheterna.

Det är – precis som tidigare – till redaktörerna på din tidning du ska vända dig om du har nyheter, idéer eller synpunkter. Visar det sig att dina tips är särskilt intressanta kan det betyda att nyheten eller artikeln hamnar hos Kontakten och därmed automatiskt sprids inom HELA Ericsson. (Namn och telefonnummer till din tidnings redaktörer hittar du i redaktionsrutan på sidan 2. Kontaktens nummer finns i

rutan högst upp till vänster på denna sida.)

Detta första nummer av de integrerade tidningarna är ett provnummer med allt vad det innebär. Bla betyder det naturligtvis att både du som läsare och vi som gjort tidningarna upptäcker saker som vi skulle gjort på annat sätt.

Vi hoppas att du har förståelse för dessa "barnsjukdomar" – vi lovar att försöka kurera så många av dem som möjligt inför nästa nummer som kommer i början av 1989.

Vi vill också gärna höra din syn på de nya tidningarna – det är ju för dig vi gör dem. Eftersom vi hoppas på många reaktioner är vi tacksamma om du i första hand hör av dig per brev. Det kan bli lite för många telefonsamtal annars!

Skicka dina tankar och synpunkter – positiva eller negativa till KONTAKTEN, Koncernstab Information, 126 25 STOCKHOLM. Internpost adresserar du till KONTAKTEN, HF/LME/DI. Memoanvändare slutligen kan skicka sina idéer till memoid LME.LMEAGE.

Vi väntar med spänning på din reaktion!

ANDERS GUMMESSON
Koncernredaktör