



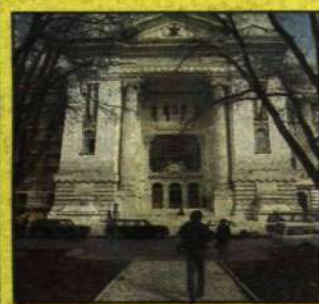
Birgitta Ekström är chef för affärsenheten Företagskommunikation inom Ericsson Sverige, och har tillsammans med sina medarbetare en central roll när det gäller att föra ut Ericsson Sverige på marknaden.

## Vår bredd är unik på marknaden

– Vi erbjuder en helhetslösning när det gäller tele- och datakommunikation inom ett företag. Bland våra privata konkurrenter finns ingen som kan erbjuda samma breda och kompletta program som vi kan, säger Birgitta Ekström med eftertryck. Birgitta är marknadschef för affärsenheten Företagskommunikation inom Ericsson Sverige, och hon har bland annat ansvaret för att den regionala organisationen får det säljstöd den behöver:

– Genom skapandet av Ericsson Sverige har vi fått en helt annan förankring än tidigare. Nu har vi fått luft under vingarna och förutsättningar för att säljarna ute på fältet ska kunna göra ett bra jobb. Det är väsentligt att vi håller en hög kompetens på marknadssidan och ständigt för ut den kompetensen i organisationen.

Forts sid 2



### En stjärna i Östeuropa

Den röda stjärnan är sällsynt i Budapest. Den här ovanför huvudentrén till Ungerns Television är en av de få. Ungern är en annorlunda stjärna i östeuropa. Blä finns här sedan ett halvår tillbaka östeuropas första AXE-station. Den historiska situationen öppnar en marknad för AXE, som till för bara ett knappt år sedan var helt stängd.

Sidan 7 & Mitten



### Telefon i djungeln

På sista sidan berättar vi om vad telefonens entré i en liten by i Östmalaysia på Borneo betyder för invånarna där.

Bilden visar handelsmannen Teo Song Hing med sin Hot Line telefon långt från de konventionella telenäten.



### Han spelar ERiflöjt

Björn Olsson (bilden) är marknadsförare på Ericsson Components i Kungens Kurva. Men han är också en hängiven flöjtist. Själv tycker han att dessa två verksamheter väl går att kombinera.

# "Kundorienteringen är vår styrka"

Affärsenheten Företagskommunikation har en central roll inom Ericsson Sverige. Det är den enhet som har det mest heltäckande ansvaret för att förverkliga Ericsson Sveriges grundläggande affärsidé – nämligen att sälja affärskommunikation i form av helhetslösningar med funktionsansvar.

Det är många företag som vill vara med och slåss på den här marknaden under 90-talet, men Birgitta Ekström, marknadschef för affärsenheten Företagskommunikation, framhåller att Ericsson Sverige har en bredd som är utan motsvarighet hos något annat privat företag:

– Vi har många konkurrenter inom vart och ett av våra produktområden, men ingen har samma breda produktprogram och närhet till marknaden som vi har. Där emot kan vi möta hård konkurrens av andra entreprenörer som vid ett projekt samarbetar med olika underleverantörer som erbjuder sina system. En annan styrka hos Ericsson Sverige är naturligtvis vår rikstäckande organisation med dess lokala kompetens.

Birgitta har gjort en snabb karriär, och är nu som 31-åring chef för ett 30-tal medarbetare med ett stort ansvar för Ericssons Sveriges försäljningsframgångar ute i landet. Och hon har hamnat precis där hon ville.

– Jag visste redan från början att jag ville in på ett teknologiskt företag och jobba med marknadsföring. Som nyutexaminerad civilekonom började jag som säljare för att skaffa ordentlig erfarenhet. Under de senaste fem åren har jag haft många olika tjänster inom Ericsson Network Engineering.

## Avmonopolisering/startskott

De närmaste åren får visa hur konkurrensen på marknaden kommer att se ut, menar hon. Framtiden avgör om det blir de existerande aktörerna, de stora internationella telejättarna eller de mindre distributörerna av olika importprodukter som ska ge Ericsson Sverige en match. Startskottet har redan gått i och med avmonopoliseringen av företagsväxlarna.

– Företagsväxlarna är just nu en viktig del av verksamheten. Växeln står i centrum för kundernas intresse, även om den kanske svarar för en mindre del av totalsumman i ett projekt. Det betyder att växlarna utgör en förhållandevis liten del av vår omsättning jämfört med andra system i produktprogrammet.

Men Birgitta har redan satt upp målet när det gäller marknadsandelen i framtiden:

– För företagsväxlar till små och medelstora kunder, s k key-system (BCS 90), siktar vi på att uppnå en marknadsandel på

– Vi har en bredd i vårt sortiment och en kompetens på helhetslösningar som ingen av våra konkurrenter på den privata sidan har, säger Birgitta Ekström.

minst 20 % inom tre år. När det gäller dessa mindre företagsväxlar kommer key-system att dominera genom att de är så lätta att använda.

## Lokala datanät viktigt

Möjligheter till datakommunikation efterfrågas av nästan alla kunder och de lokala datanät som utgör förutsättningen för denna datakommunikation är en mycket viktig produkt för Ericsson Sverige.

– Omsättningen på lokala datanät, kablingsystem och LAN, är för vår del cirka 150 miljoner. På det här området utgör tjänsterna en mycket stor del av faktureringen jämfört med telekommunikation. Tjänsterna, dvs systemlösning, projektering och installation svarar ofta för två tredjedelar av faktureringen. Det här är en mycket viktig marknad för oss, eftersom allt fler företag inser vikten av att ha ett väl strukturerat och generellt fastighetsnät som med kompletteringar möjliggör samutnyttjande av utrustning från olika dataleverantörer. Vårt säljargument är ekonomiskt i att redan från början satsa på ett generellt nät med hög flexibilitet.

## Nya användningar för intercom

Intercom är en annan del inom affärsenheten Företagskommunikation. För Ericsson Sverige är marknadsandelen 30–40 % och omsättningen 30–35 miljoner. När det gäller internkommunikationssystem är Sverige en mogen marknad, men det finns ändå nya nischer att bearbeta anser Birgitta.

– Traditionellt har man ju byggt upp internkommunikationen från kontorsmiljön och dess kommunikationsbehov. Men i själva verket är intercom-systemen av lika stort värde på helt andra områden. Inom vårdsektorn, i skolor, i verkstäder och la-



ger har internkommunikation en central roll.

## Personsökning

Två andra huvudproduktområden inom Företagskommunikation är personsökning och trygghetstelefoni. Personsökningen ska ses som en funktion som allt oftare är en integrerad del i företagsväxeln eller ett annat kommunikationssystem. Den är helt enkelt ett arbetsredskap för rörliga personer.

– Söksystemet kan användas för att söka en viss person, men också för andra hjälpfunktioner, t ex att en viss tjänst ska utföras. En annan möjlighet är att personsökningen kopplas direkt till ett larm så att sökning omedelbart sker till den som ska åtgärda felet. Möjligheterna är nästan obegränsade, och i och med avregleringen av företagsväxlarna siktar vi på att öka marknadsandelen på personsökningsmotagare från 30 till 40 % inom de närmaste åren.

När det gäller trygghetstelefoni har Ericsson redan i dag halva Sverigemarknaden. Huvudprodukten är en telefonutrustning som i kombination med en bärbar larmknapp möjliggör att sjuka och äldre ska kunna få vård i hemmet. Om någon skadar sig eller behöver snabb hjälp kan han eller hon snabbt komma i kontakt med vårdpersonal. I trygghetstelefonin kan också ingå olika typer av personsökningsfunktioner och passiva larm, som utlöses om man inte öppnar kylskåpet eller spolar på toaletten inom en viss tid.

## Även telefonerna viktiga

– Självklart säljer vi också telefonapparater. Där är vi helt inriktade på företagstelefoner, en marknad på cirka en halv miljard, avslutar Birgitta.

## Första växeln utanför monolet till Bilspedition

Bilspeditionens terminal i Örebro blev den första beställaren av en större företagsväxel utanför monolet. Växeln är en del av en helhetslösning av Bilspeditionens kommunikationssystem vid Örebroterminalen.

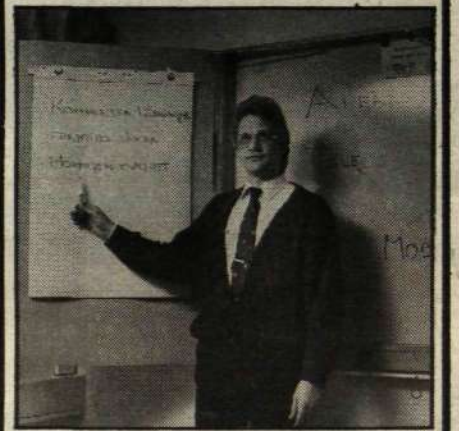
Installationen i den nybyggda terminalen är tänkt att vara en referensanläggning för Bilspeditionens övriga anläggningar runt om i landet. Kravet från Bilspedition var att man ville ha en totalleverantör av all utrustning för data- och telekommunikation vid terminalen, berättar Per Gunnarsson vid Ericsson Sverige i Örebro.

Efter noggranna jämförelser mellan olika leverantörer föll valet på Ericsson Sverige. Orsakerna var förmågan att erbjuda ett totalåtagande med en komplett systemlösning. Ericsson ansvarar för service och underhåll.

I installationen ingår en växel av typ Fenix (BCS 150) med 80 linjer. Denna är ansluten till ett generellt kablingsystem (ECS), ett datanät som hanterar den blandade datamiljö som finns hos Bilspedition. Data- och teleuttag finns vid varje arbetsplats. I systemet ingår också en avancerad snabbtelefonanläggning med tillhörande ljudanläggning i vissa utrymmen, och möjlighet att samköra kommunikationsradio och snabbtelefon. Installationen är också förberedd för mobil datakommunikation via Mobitexnätet.

Ett tungt skäl att välja Ericsson var naturligtvis också att en stor del av de åkare som är anslutna till Bilspedition redan har mobilradio från Ericsson i sina fordon.

Installationen vid Bilspedition i Örebro är ett bra exempel på Ericssons förmåga att lösa ett företags totala kommunikationsbehov.



Per Gunnarsson är säljare vid Ericsson Sverige i Örebro och den som tog hem ordern från Bilspedition på den första växeln utanför monolet.

## Växeln i centrum – för kunderna och för Ericsson

Just nu står företagsväxlarna i centrum för kundens intresse, sedan Televerkets monopol försvunnit eller är på väg att försvinna.

I växeln sammanstrålar många informationsflöden i ett företag. Det gäller inte bara tal utan även insamling, förmedling och bearbetning av information. Moderna växlar ger också möjlighet till olika stödsystemlösningar, t ex telefonistsystem, debiteringssystem, röstbrevlådesystem och systemadministrativa system. Växeln är alltså en knutpunkt både för informationshantering och en väg till förbättrad service.

I Ericsson Sveriges program ingår för närvarande tre typer av medelstora och stora växlar.



Telefonistapparat till företagsväxel MD 110.

BCS 90 är den av de tre växlar som är avsedd för mindre företag, eller som underväxel till en större företagsväxel. Det är en mikroprocessorkontrollerad

hybridväxel för systemapparater. Växeln klarar 46 anknötningar och 16 centralledningar. Till BCS 90 kan en komplett telefonistplatsutrustning anslutas, men den kan också användas utan telefonist. Ett flertal olika systemapparater kan anslutas till BCS 90, och ger möjlighet till anpassning till användarens behov. Som en tilläggsfunktion kan växeln också förses med utrustning för datakommunikation.

Fenix (BCS 150) är avsedd för lite större företag och kan hantera upp till 150 anknötningar och 44 linjer. Fenix är en helt digital växel och har alla de moderna möjligheter som finns i kombination med särskilda systemapparater. Den kan anpassas helt efter den organisation som finns i användarföretaget och dess krav

när det gäller fördelning av svarsmöjligheter inom t ex olika avdelningar.

A335 (MD 110) är den största växeln i Ericsson Sveriges sortiment. Det är ett system för digital företagskommunikation som medger mångsidiga lösningar för överföring av tal, text och data för medelstora och större företag. Systemet kan byggas ut till ett sammanhängande nätverk med mer än 10 000 anknötningar spridda över ett stort geografiskt område. Till A335 kan olika typer av telefoner anslutas, systemtelefoner och även analoga.

Alla tre växlar är utvecklade med tanke på användarnas behov av helhetslösningar på kommunikationsfrågorna.

## Christer Samuelsson Chef region Syd

Christer Samuelsson är skåning, och har en bakgrund inom elkraft-teknik och har bland annat arbetat som elverkschef.

– Det var när jag gick en 10-veckors kurs på IFL, Institutet för Företagsledning, som jag fick upp ögonen för att arbeta på den öppna marknaden, säger Christer. Jag ville ha konkurrens!

Så Christer sökte sig närmare marknaden och kom, via ett jobb som affärsrådeschef på Kanthal Höganäs, som chef till region Syd i början av 1988.

– När jag började i det som då var Ericsson Network Engineering, Sverigedivisionen, var arbetet installationsorienterat, men nu tycker jag att vi är på god väg att vända det till att bli försäljningsinriktat, berättar Christer.

– I Ericsson Sverige får vi en fantastisk bredd på både produkter och tjänster. Och det gäller för oss att visa detta för våra kunder. Vi säljer affärskommunikation, och vi måste själva vara bra, bäst, på att utnyttja de möjligheter vi har till en god affärskommunikation. Föregå med gott exempel!



– Det är också viktigt att kunderna uppfattar oss som enkla att arbeta med. Vi måste vara smidiga och samordnade för att uppnå en hög profil och synas på marknaden. Vi måste behålla vår ställning på marknaden, och inte förlora oss i integreringsarbetet.

Christer vill ha en fast och enkel organisation med tydliga riktlinjer och målsättningar för arbetet.

– För att medarbetarna ska känna sig motiverade måste de veta vilken funktion de har att fylla, och vilka målen är.

– Jag kommer att ägna en stor del av min tid framöver åt att lära känna mina nya medarbetare från tidigare Ericsson Radio Systems Sverige.

Sommaren tillbringar Christer med familjen hemma i Bjärred, han har nyligen fått sitt andra barn så några större aktiviteter är inte inplanerade.

## Lars-Olof Lindgren Chef region Öst

Lars-Olof Lindgren satte sig på chefsstolen för östra regionen hos Ericsson Network Engineering den 1 januari 1988. Han hade då flera års erfarenhet bakom sig från olika befattningar inom Ericsson. Senast arbetade han som operativ chef på Ericsson Signal Systems i Västberga.

En av de viktigaste uppgifterna under det första året på Region Öst har varit att ändra inriktningen på verksamheten så att den blir lönsam, och idag har man kommit en bra bit på väg.

– Förra året påbörjade vi en förändring av affärsverksamheten, säger Lars-Olof. Från ren entreprenadverksamhet till försäljning av affärskommunikation. Det slår igenom idag, både på orderingsvolymen och på typen av affärer.

Bildandet av Ericsson Sverige anser Lars-Olof vara ett steg i rätt riktning, en riktning som Region Öst redan slagit in på.

– Mot kunderna markerar vi nu ännu tydligare att vi säljer affärskommunikation, inte bara installation av olika produkter. Idag framhäver vi kundnyttan. Vi säljer kommunikationsfunktioner och inriktar oss på kundens behov.

Stockholms-området kommer nu att brytas ut ur regionen och bilda en egen enhet. Vad betyder det för dig?

– Framför allt betyder det att jag tvingas lämna den dagliga kontakten med ett antal personer som jag hårt känner väl. Men sam-

tidigt innebär tillskottet från ERS nya affärsmöjligheter, som jag ser fram emot.

– Det är definitivt en utmaning att göra Ericsson Sveriges operativa verksamhet marknadsinriktad i det affärstätaste området i Sverige, säger Lars-Olof och tillägger:

– Det är en utmaning som vi antar! Vi satsar hårt på en expansion inom tele- och datakommunikationsområdet. Bland verksamheterna som tidigare legat inom ERS vill jag särskilt betona möjligheterna som tredjepartsservicen ger. Den kommer att stärka vår konkurrenskraft betydligt.



starkt i Sverige totalt sett, framförallt i massmedia, beroende bland annat på två bra resultatår, så har vi nog framstått som lite splittrade gentemot den svenska marknaden.

Om själva bildandet av Ericsson Sverige säger Lars:

– Vi har en stor potential för tillväxt och en positiv utveckling i Ericsson Sveriges samlade resurser. Vi har bra produkter, och kunniga medarbetare som kompletterar varandra, och vi har ju faktiskt också breddat vår kundbas avsevärt.

– Men vi har också ett långt och stort arbete framför oss med att lära känna var-

# FEM NYA NYCKELMÄN

**Nu är de fem regioncheferna inom Ericsson Sverige utsedda. Det är fem nyckelmän inom företagets operativa division. De har ansvaret för den direkta försäljningen och kundbearbetningen ute i regionerna. Tillsammans med de 1 000 anställda på de 70 kontoren ska de vara Ericsson Sveriges spjutspets ut mot marknaden. "Kontakten" har samtalat med de fem regioncheferna, Christer Samuelsson, Lars-Olof Lindgren, Lars Brath, Olle Nilsson och Åke Lindström, om deras kommande uppgifter.**

Men det finns ett liv även utanför Ericsson, Lars-Olof. Vad gör du då?

– Jag ställer mig gärna vid spisen och lagar middagen. Jag tycker om god mat och gott vin, och matlagning är en skön avkoppling.

Semestern tillbringar Lars-Olof med familjen, hustru Susanne och de två barnen Fredrik och Elisabeth, på sommarstället i Spanien.

## Lars Brath Chef region Väst

Lars Brath kom in på en helt ny befattning när han tillträdde posten som regionchef i dåvarande Ericsson Network Engineering för snart ett och ett halvt år sedan. Han kom då från Götaverken Arendal där han var teknisk chef, ett arbete som var starkt marknadsinriktat.

– Min första tid som regionchef har varit rolig, om än inte helt lätt, säger Lars Brath.

Han menar att hans kanske viktigaste uppgift under den här tiden har varit att ena sina geografiskt ganska spridda medarbetare kring gemensamma mål och få dem att fungera som en enhet.

– Att få alla att dra åt samma håll! Och vi har kommit en bra bit på väg, vilket i sin tur betyder att vi har lagt en bra bas för vår fortsatta utveckling i Ericsson Sverige.

Lars Brath menar att det kan komma mycket positivt ur föreningen av de Ericsson-enheter som nu utgör Ericsson Sverige.

– Det är en styrka för oss att vi nu har resurserna att vara heltäckande gentemot våra kunder när det gäller affärskommunikation. Och genom att vi breddar vår kompetens så kommer vi att synas bättre på den svenska marknaden.

– För även om Ericsson profilerat sig

andra, produkterna och våra kunder. Och jag tror att det är viktigt att vi alla går in i det fortsatta samordnings- och utvecklingsarbetet med ödmjukhet, med förståelse och respekt för varandras egenheter och, framförallt, kunskaper.

Om ett par månader är dock dags för en liten paus i arbetet, vad gör du i sommar Lars?

– Seglar! svarar Lars, och berättar att familjen på fem personer har en hel liten flotta av olika båtar.

## Olle Nilsson Chef region Mellansverige

Olle Nilsson har sin bakgrund i Ericsson Radio Systems Sverige. Han började för exakt 20 år sedan med service på kommunikationsradioutrustning i Örebro, Svenska Radio AB hette det på den tiden. Sedan jobbade han en tid med service på övrig elektronik i Stockholm, en föregångare till dagens 3C.

Efter ytterligare en tid, då Olle arbetade med konstruktion av landmobil radio, kom han så till Skövde 1974 och fick an-



svar för verkstaden, och där han nu sedan två år tillbaka varit distriktschef.

Nu kommer du tillbaka till Örebro igen, den här gången som chef för region Mellansverige, hur känns det?

– Självklart är det en utmaning. Det blir förstås mycket nytt för mig med, nya medarbetare, nya kunder och nya produkter. Men jag har ju en god teknisk bakgrund så det ska nog inte bereda mig några större svårigheter.

– Det är ju fortfarande en del som inte är klart ännu, bland annat måste vi lösa lokalfrågan, och göra klart hur organisationen ska se ut.

Under maj och juni kommer Olle huvudsakligen att arbeta med att dra upp riktlinjerna för hösten och sätta sig in i regionens arbete. Han har hunnit träffa de flesta filialcheferna och har goda förhoppningar om en fin utveckling av regionen.

Den 1 augusti räknar Olle med att dra igång verksamheten vid regionkontoret i Örebro. Han flyttar dock inte genast med familjen till Örebro, utan kommer att pendla tills vidare.

I sommar tar Olle det lugnt hemma i Skövde, möjligen blir det en tur upp till Hälsingland där sambon Ing-Marie har sin släkt.

– Ja, och så har vi en del utställningar inplanerade under sommaren, kattutställningar. Vi föder upp och ställer ut perserkatter, och det är ju en del jobb med det, men det är kul och det går bra för våra katter.

## Åke Lindström Chef region Nord

Åke Lindström är infödd Umebo och beskriver sig själv som en typisk norrlänning – talför, kvicktänkt och livlig.

1984 började Åke som försäljningschef inom Ericsson Telemateriel, sedermera Ericsson Network Engineering och när han förra året tillträdde som chef för region Nord så kände han redan sitt område och sina medarbetare väl.

– Region Nord är lite speciell, säger Åke, vi är störst! Regionen omfattar 62 % av Sveriges yta, hela Norrland och Dalarna. Och det är klart, det blir en del långa resor och det är svårt att hinna träffa alla



medarbetare. Ändå har vi täta kontakter över hela regionen, vi har ju telefoner.

– Samtidigt ser jag en klar fördel i att filialerna får ta ett stort eget ansvar för verksamheten, och de klarar det med glans!

Åke kommer flera gånger tillbaka till det speciella med att göra affärer i Norrland.

– De norrländska företagen handlar helst lokalt, av någon de lärt känna. Man kan kanske kalla det för ett "norrländsförtroende". Och här vill jag gärna passa på att hälsa utflyttade norrlänningar välkomna tillbaka. Vi behöver alltid duktigt folk.

Sommaren kommer Åke att tillbringa i Norrland, vid kusten eller uppe i Tärnafjällen. Familjen har ett fritidshus som man turas om att vara i när man är ledig. Åke ägnar också mycket av sin tid åt Lions, en ideell förening vars valspråk är "att hjälpa". Framförallt samlar man genom olika aktiviteter in pengar som man sedan skänker till olika hjälpändamål.



**E**uropa är idag det i särklass viktigaste geografiska området för Ericsson. Under förra året hade vi hälften av vår totala försäljning i Europa utanför Sverige. Vi fortsätter att förstärka vår närvaro i Europa och inte minst inom flertalet av EG-länderna, där vi idag har sammanlagt 18.000 anställda.

Vi har byggt upp en stark position inom EG, och vi tänker inte släppa greppet om denna marknad efter 1992. Men det finns en del mörka moln på himlen. Att undanröja dessa står inte i vår makt — det är en fråga för våra politiker.

Politiker måste skapa samma förutsättningar för oss som för våra konkurrenter. Den tullunion som diskuteras ger ej garantier för att uppfylla kraven på lika villkor. En tullunion tar bara hänsyn till en av de fyra fria rörligheterna, nämligen att flytta varor över gränserna.

**D**et är lika nödvändigt att kunna flytta kapital över gränserna, och framför allt är det nödvändigt att se till att arbetskraften inte diskrimineras — svenska examina måste t ex gälla över hela Europa. Personal ska kunna flytta mellan olika länder, inte minst hit till Sverige. I dag är det — med tanke på skattesituationen — nästan omöjligt att få medarbetare från våra verksamheter i andra länder att komma till Sverige för att arbeta.

Det finns också andra handelspolitiska problem som kanske är speciella för vår verksamhet. Eftersom vi har en relativt stor del av vår försäljning till myndigheter och offentliga organ kommer EG:s upphandlingsregler att få stor betydelse för vår framtid.

Kraven på att en produkt till minst 50 procent ska ha sitt ursprung inom EG kan komma att betyda en ytterligare förskjutning av vår verksamhet till EG-länderna.

Jag nämnde kravet på att svenska examina ska gälla över hela Europa. Detta sätter verkligen ljuset på den svenska utbildningen av framtida tekniker och verkstadsarbetare. Vi ser mycket allvariga problem med kvalitén på det svenska utbildningssystemet. Vi måste alla hjälpa till så att våra ungdomars egenskaper utvecklas på bästa sätt. Det som känns mest angeläget i vårt fall är den högre tekniska utbildningen.

**A**vgörande faktorer inom vår bransch under de närmaste åren är bl a:

- god marknadsnärvaro
- att kunna erbjuda den teknik, de system och de produkter som marknaden efterfrågar
- att ha stabilitet och uthållighet.

Till detta kommer yttre faktorer, som vi inte själva råder över. Ericsson är idag ett av många svenska internationella företag med en verksamhet som till huvuddelen ligger utanför Sveriges gränser.

**E**tt nytt mörkt moln över oss är därför förslaget till höjda löneavgifter. Vi har årliga löneutbetalningar i Sverige kring 4,5 miljarder kronor — varav mer än hälften inom Stockholms län beroende på vår koncentration där.

En höjning av löneavgiften med generellt två procent och därtill med ytterligare tre procent i Stockholmsområdet skulle drabba oss med mer än 220 miljoner i merkostnader under den föreslagna perioden september 1989 till december 1990.

Redan idag har vi en mycket hög lönenivå i Sverige. Våra internationella kunder är inte beredda att betala mer. Om förslaget skulle gå igenom, tvingas vi snabbt ompröva en del av våra planer i Sverige och istället arbeta mer i de länder där vi har huvuddelen av vår försäljning. Det tror jag alla våra medarbetare förstår.

Låt oss därför på alla sätt motarbeta denna diskriminering av oss som byggt upp en industriell verksamhet i Stockholms län.

*Björn Svedberg*

Björn Svedberg



Dagens Sven A Hansson bläddrar i dagens version av samordnade Kontakten.

## Förste redaktör'n önskar "lycka till"

**Som vi tidigare berättat, så är det nu 50 år sedan Kontakten startade. Redaktör: Sven A. Hansson, står det på de första årgångarna. Det var ett anonymt namn från en svunnen epok, för oss som idag jobbar med Kontakten. Men så kom det ett brev.**

Brevet var en mycket glad överraskning. Det var från civilingenjör Sven A Hansson! Nu är han inte längre anonym för oss. Och han representerar visserligen en svunnen epok, men också i alla högsta grad nutiden.

Så här skrev den idag 82-årige pensionären i brevet:

— Alltjämt är det slående hur friska, för att inte säga fräcka vi fick vara. Det visar hur högt i tak det kunde vara även i ett så hierarkiskt uppbyggt företag som Ericsson då var. Jag kan inte påminna mig att den förhandsläsande utgivaren någon gång strök, ens i "I Korridoren", som jag skrev med avbyte då och då av Sigvard Eklund."

En dag i slutet av april kom Sven A Hansson och hälsade på redaktionen och berättade mer om Kontakten, Ericsson och sitt yrkesliv.

— Min far hade varit på ASEA i 25 år, så det lutade åt att jag skulle hamna där. Men efter bara ett år där så blev det istället Ericsson. Jag började på Centrala Försäljningsavdelningen 1932. Det var då tänkt att jag skulle öppna en starkströmsfilial i Bryssel. Men när Kreuger sköt sig, så blev allt ändrat. Jag blev istället assistent på Ericsson Review, som då hade funnits i några år.

Den fortsatta yrkesinriktningen var därmed lagd för Sven A Hansson. Han blev Ericssons reklamchef 1935 och var kvar i befattningen fram till 1942. Då lämnade han Ericsson och blev chefredaktör på Teknisk Tidskrift. Där var han i elva år innan han tillsammans med en kollega bildade reklambyrån Beckman Hansson AB. Byrån hade som mest 15 anställda. I det jobbet blev Sven A Hansson kvar resten av sitt yrkesverksamma liv.

Han blev en känd auktoritet inom



Så här såg han ut under sin tid på Ericsson. "REKLAM FÖR MERA TELEFONER" från 1937 är ett särtryck ur Svensk Reklam.

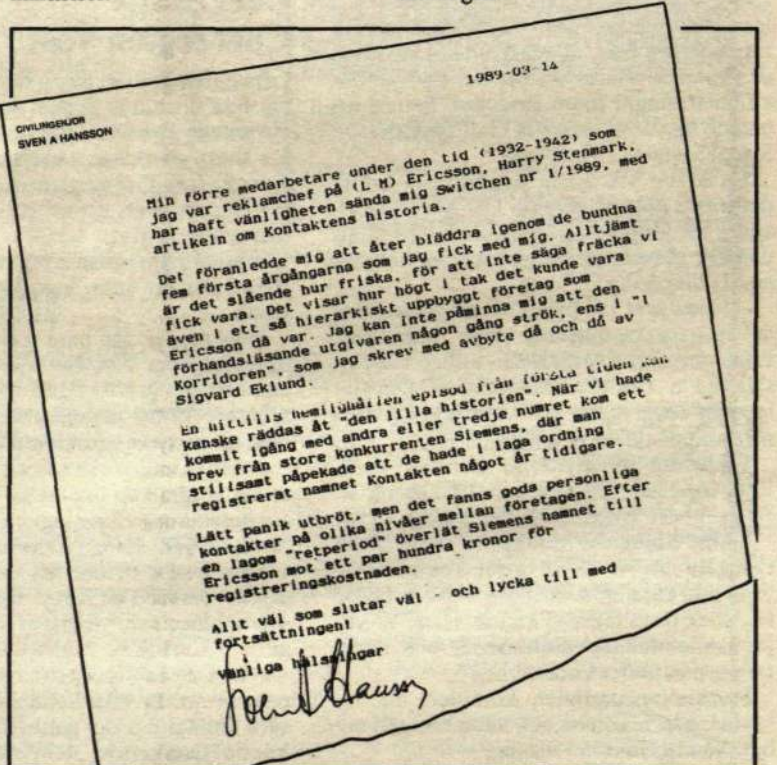
branschen och har bakom sig en mängd skrifter, uppdrag och utmärkelser.

Det var alltså i befattningen som reklamchef vid Ericsson som han blev Kontakten's förste redaktör. Från den allra första tiden avslöjar han nu en pikant episod.

— När vi hade kommit igång med andra eller tredje numret, kom ett brev från store konkurrenten Siemens, där man stillsamt påpekade att de i laga ordning hade registrerat namnet Kontakten något år tidigare. Lätt panik utbröt, men det fanns goda personliga kontakter på olika nivåer mellan företagen. Efter en lagom "retperiod" överlät Siemens namnet till Ericsson mot ett par hundra kronor för registreringskostnaden.

Vi bläddrar i gamla årgångar av Kontakten och den nya samordnade. Sven tycker att båda är vitala exempel för sin tid.

— Vi startade ju en av de första riktiga företagstidningarna i landet. Ni är föregångare på ert sätt. Det verkar väldigt spännande. Lycka till med fortsättningen!

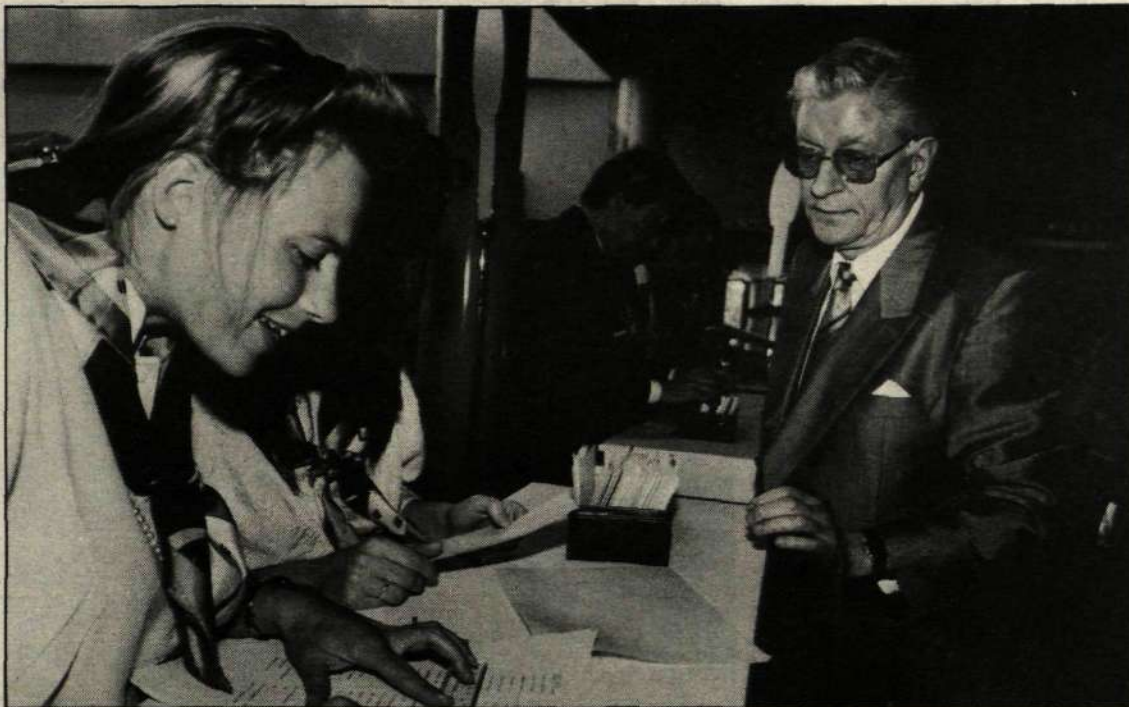


Det kom ett brev... och det anonyma namnet Sven A Hansson blev en vital pensionär, som kunde berätta hur det verkligen gick till när Kontakten startade.

# Gala Peter

I BERWALDHALLEN

K...A... Karnsund. Här står det. Georg Karnsund, koncernchef i SAAB-SCANIA och styrelseledamot i Ericsson, ställde sig i den långa registreringskön för att bli inläppt till bolagsstämman. Det gjorde halva styrelsen. Andra halvan gick bara förbi diskarna.



— Jo det är så att jag jobbar på VT17 och där flyttar man om allting utan att vi som jobbar där vet varför, förklarar Juhani Toropainen efter stämman för Jan Stenberg.



Tvillingarna Karl-Erik Björkman, jur. kand och Gösta Björkman, civilingenjör, var eniga i sin uppfattning som Karl-Erik framförde på stämman. — Ni måste förklara mycket bättre för oss vanliga aktieägare vad de tekniska begreppen som t ex olika sorters linjer innebär.



Efter några års munhuggning nere från salen steg nu veteranen Petrus Christensson upp på podiet och tackade Hans Werthén och övriga i styrelsen för de fina förbättringarna. Till höger sekreteraren Johan Tydén.



Det blev trångt när omkring 650 aktieägare skulle hitta en plats för sig själva och den lilla matbiten som serverades efteråt. Trappan upp till andra raden fick duga.

Foto: Lars Åström

## Solig stämma — små moln

Bolagsstämman i år blev som resultatet för Ericsson i år. Väsentligt bättre än förra året. 100 besökare fler, ett rappt växelspel i presentation från scenen, mikrofonanvändande av talarerna bland publiken, en anställd som tog upp konkreta problem på verkstadsgolvet och sist men inte minst — nöjda aktieägare.

Det var vårens soligaste dag när årets bolagsstämma hölls i Berwaldhallen i Stockholm den 16 maj. Omkring 650 aktieägare hade anmält deltagande. Klockan 17.00 skulle dörrarna stängas för inläpp. Då fanns fortfarande ett hundratal som väntade i entrén på att registreras. Det gjorde att bolagsstämman fick klubbas igång av ordföranden Hans Werthén med cirka en kvarts försening. Inne i Berwaldhallen var parketten fylld till sista plats och första raden hade bara några ströplåtar kvar.

Deltagarna var de vanliga med klar dominans för äldre småsparare. Även många Ericssonanställda av olika kategorier hade kommit. En del yngre studenter från bl a Handels fanns som vanligt med för att stifta bekantskap med näringslivet via en kanske liten symbolisk aktiepost.

Som vanligt sågs också några kända ansikten i mängden. Televerkets förre generaldirektör professor Håkan Sterky gjorde sällskap med förre SAAB-chefen Tryggve Holm i bänkraderna. Förra statsrådet Anita Bondestam hade också tydligen intressen att bevaka.

Tidigare år har koncernchefen Björn Svedberg ensam gjort presentationen av det gångna året från scenen. I år var presentationen ett rappt växelspel mellan honom och de övriga i verkställande ledningen, d v s CW Ros, Jan Stenberg och Lars Ramqvist. Det märktes på publikens reaktioner att detta var mycket uppskattat. Men det är klart att det var ju också något synnerligen tacksamt som verkställande ledningen hade att presentera. Vad sägs om följande?

Jan Stenberg: — Vi ökade mest i hela världen av de stora bolagen inom publik telekommunikation. Vi finns nu i 76 länder medan flera av våra stora konkurrenter är stora bara på några få marknader. Vi finns i de 16 mest expansiva länderna i världen.

Lars Ramqvist: — Den explosionssartade utvecklingen inom mobil telekommunikation är bara början. Det fanns 1 miljon telefoner 1985 och nu har vi just passerat 4 miljoner. Vi är världsledande på den fria marknaden och vår styrka är att vi kan hela kedjan från system till telefon. Vårt system finns nu i 32 länder och vi går mot ett mycket intressant 90-tal.

Mycket positivt från podiet alltså. Men inte bara positivt. Björn Svedberg uttryckte farhågor och krav om att svenska företag måste få samma möjligheter som sina konkurrenter ute i Europa. Det var tre saker han nämnde.

1. Måste bli möjligt att flytta kapital över gränserna och svenska examina måste gälla i hela Europa.

2. Ökad satsning på högre teknisk utbildning.

3. Hot om flytt till andra länder om förslaget om höjda arbetsgivaravgifter går igenom.

Det där var små mörka moln i en i övrigt ljus och optimistisk presentation av Björn Svedberg. Han kunde bl a ge siffrorna för det första kvartalet i år. Ordergången ökade med hela 43 procent. Vinsten ökade från 71 miljoner 1987 till 609. Den stora skillnaden beror i första hand på att vi förra året hade en arbetsmarknadskonflikt under första kvartalet.

Det blev tre ovanliga inlägg under punkten övriga frågor på bolagsstämman. Två oväntade och ett oväntat som avslutning när många redan hastat mot utgången för att komma först i kön till den lilla matbiten efteråt.

Publiken drog andan en aning när Juhani Toropainen i arbetskläder berättade om vilka problem man hade med omflyttningar på hans avdelning på Huvudfabriken i Stockholm. — Kom och titta hur vi har det, sade han. Vi vet ju inte varför man gör alla dessa omflyttningar.

Björn Svedberg tyckte att det var en bra fråga som bl a visade på svårigheterna att göra verkstadsjobb attraktiva och att nå ut med information om förändringar. Vid utgången syntes sedan Juhani och Jan Stenberg i samspråk om vad som egentligen händer på Juhanis arbetsplats.

Aktieägaren Karl-Erik Björkman väntade länge på att få säga vad han hade på hjärtat. Det blev något oväntat.

— Jag gör mig kanske dum när jag säger det, men kan ni inte i er årsredovisning skriva så att man begriper

vad ni håller på med. Vad är egentligen lokala linjer, AXE-linjer och MD110-linjer? Det är omöjligt för en utomstående att hålla isär de begreppen.

Hans Werthéns svar redde inte ut begreppen, men det lockade i alla fall till en rejäl skrattsalva från publiken.

Den siste under övriga frågor var veteranen Petrus Christensson som som vanligt gjorde sig till inofficiell tolk för en massa aktieägare och berättade dråpliga episoder om Ericssonaktiens ner- och

uppgång. Han hade för ett par år sedan haft en officiell vadslagning med Hans Werthén om aktiens kurs påföljande år.

— Jag ville förra året att någon skulle sätta emot 1000 kronor på att kursen i år skulle vara över 300. Det var det ingen som gjorde och det var ju tur det.

Petrus har i flera år varit en skarp kritiker av styrelsen. Den här gången hade han ingen kritik att komma med. Bara ett oreserverat tack från honom och många stora och små aktieägare.

Bengt Plomgren

## Björn spelar ERIflöjt

# Gatumusiken hand i hand med marknadsföringsjobbet

Första ERIflöjten har tillverkats av flöjtisten och marknadsföraren Björn Olsson på Ericsson Components i Kungens Kurva.

— Jag har haft mycket hjälp av gatumusiken sedan jag kom till marknadsdelen på Ericsson och jag har haft mycket hjälp av Ericsson i gatumusiken, säger Björn.

Intresset började i ren förbannelse, då Björns bror kom hem med en tvärflöjt och började öva. Men när brodern åkte på skidsemester var Björns fingrar där och tryckte och kände. De första o-ljuden blev välljud. Björn har aldrig tagit lektioner, spelar bara när det "e skoj" på göteborgarens vis.

— Lyftet kom för sju år sedan när en polare och jag bestämde oss för att ta semester på Irland och spela på gator och torg. Trots att vi var amatörer fick vi en väldig respons. Som utlänningar försökte vi oss på irländska låtar.

— Scen och show gick Björn i blodet. Popgrupp, festshow, keyboard har följt i Irlandsspåren. Gamla stan och tunnelbanan har också varit Björns spelplatser.

Spontaniteten i gatumusiken är svår att finna sin like till. Det är en speciell upplevelse att spela på gator och torg.

### Flöjt och kyla

I sitt dagliga arbete är Björn marknadsförare på Ericsson Components avdelning för kylanläggningar på kraftdivisionen i Kungens Kurva. Kylsystemet, som utvecklats inom divisionen marknadsförs som Ericool och avdelning kyla har en funktion som ett litet företag i det stora. I de stora AXE-projekten måste man jobba mycket aktivt för att få vara med i affärerna.

### Rätt känsla

— Gatumusik har mycket gemensamt med det jag gör på Ericsson, säger Björn. I båda uppgifterna gäller det att ha rätt känsla, rätt inställning, att tro på det man håller på med.

I musiken handlar det om att tro på

att man kan spela så att folk tycker om det.

I jobbet handlar det om att ha en produkt som man verkligen tror kan lösa kundens problem.

— Jag har haft mycket hjälp av gatumusiken sedan jag kom till marknadsdelen på Ericsson, och jag har haft mycket hjälp av marknadsföringskunskapen i gatumusiken.

Att strukturera upp ett program, göra det engagerande, få folk att vakna till och intressera sig. Intresseområdena ligger inte långt ifrån varandra. Det finns många gemensamma nämnare och ett ömsesidigt utbyte.

### Seriös pajas

Hur är känslan att stå mitt i folkvimlet?

— Den första stora känslan är alltid nervositet, innan jag kommer igång. Som en pajas i tunnelbanan. Har en marknadsförare där att göra? Alla människor som stannar till och lyssnar. Är jag tillräckligt bra för att ta deras tid?

— Är min produkt tillräckligt bra? Vad driver dig in i elden?

— Jag vet inte säkert. Det är roligt, engagerande. Och så är det mycket effektivare att träna inför publik på gator och torg, än att stå hemma.

— Jag blir tvungen att anstränga mig. Också för en marknadsförare är bästa träningen marknaden och inte skolan.

Hör du till sommarens gatumusikant i Gamla stan?

— Nej, inte numera. Jag spelade inte ofta i Gamla Stan. Gamla stans ojämna byggnader och många människor som trampar runt gör ljudet dåligt. Det försvinner.

Tunnelbanans raka hårda väggar däremot ger bra gensvar och en musikupplevelse. Hade du tillstånd att spela? — Yrkeshemlighet, egentligen. Det är inte tillåtet att spela gatumusik i tunnelbanan.

En gång har jag blivit bortkörd. Annars har det gått bra.

### Är på Kuba

Björn har tagit tjänstledigt ett år för att studera handel på Kuba. Kuba är ett speciellt land som har många problem just nu. Export är ett prioriterat problemområde mer än något annat.



Björn Olsson spelar El Condor Pasa på ERIflöjt för Ericssons AXE-system. Premiär i Örnsberg. ERIflöjten har Björn tillverkat av den flexibla plastslang används i AXE's kylsystem, världens mest välljudande kylsystem. Det är helt ljudlöst, när det inte tar ton i flöjt. Slangen har en aluminiumskärm som gör den tät och tillräckligt stabil för flöjt-tillverkning. ERIflöjtens förebild är en andisk herdeflöjt.

— Jag ska lära mig om deras export, hur de ser på export, managementmetoder, vilken teknik de använder.

### Havanna-jazz

Men som alltid för Björn är drivkrafterna två. Marknadsföringen och musiken. Han har redan kontakt med en jazzgrupp i Havanna. Två tidigare besök har gett honom kontakter som han haft hemma i Sverige på musikturnéer.

En piccolablockflöjt, en quena (andisk/peruansk herdeflöjt), en panflöjt och en tvärflöjt tar Björn med sig i bagaget till Kuba. Vad har han då med sig hem?

Det vet inte Björn säkert. Musiken som dominerar är salsa. Blås finns det mycket av, jazzsaxofon, trumpet. Men flöjtintresset är inte utpräglat. Det kanske blir en intressant blandning. Nya instrument för traditionell musik.

Inger Bengtsson

## Kalla fakta

Konventionella kylsystem brukar innehålla bullrande fläktar med drag. Kylsystemet Ericool, som används för AXE och som utvecklats på Ericsson Components avdelning för kylanläggningar är tyst och dragfritt. Det har ett vattenbundet kylsystem, överlägset konventionella kylsystem.

Principen för Ericool-systemet bygger på att kall luft sjunker och varm luft stiger. I taket på telefonstationen sitter kylelement som genomströmmas av kallt vatten.

Den nedkylda luften sjunker i gångarna mellan kortsåpen. Den sugs in i skåpens framsida, värms upp och stiger på nytt upp i kylelementen. Med andra ord låter man naturlagarna göra arbetet.

Kylningen av telefonstationer

blir allt viktigare. Värmeavgivningen ökar i den nya kompakta elektroniken med komponenter som krymper i storlek och presterar mer.

Tillförlitligheten är hög i systemet med avbrottsfri kyla. Strömavbrott klaras med en vattentank som lagrar kylvatten för ett nätavbrott. Batterier driver då vattentank och styrkretsar.

Kylsystemet är uppbyggt i moduler och kan anpassas helt efter telefonstationens storlek.

Eftersom vatten har högre värmeupptagningsförmåga än luft, är Ericool-systemet mer ekonomiskt. Jämfört med ett konventionellt luftkonditioneringssystem förbrukar Ericool 15-20 procent mindre energi.

## NYTRYCKT

Ericsson Business Communications, EBC, har nu fått sin efterlängta rekruteringsbroschyr. Broschyren, som består av fyra A 2-sidor skiljer sig något från andra Ericsson-broschyren eftersom den ska väcka intresse hos ungdomar på de tekniska högskolorna.

Det var Lise-Lotte Berggren på personalavdelningen i Stockholm som behövde en broschyr för att marknadsföra EBC på de tekniska högskolorna.

Informationsavdelningen lämnade ett förslag till annonsbyrå Total Communication, som fick i uppdrag att utforma broschyren.

— Det här var skoj. Broschyren är



lite annorlunda mot andra Ericsson-broschyren. Men det är ju ingen produktbroschyr utan en broschyr som säljer EBC till ungdomar, säger Kalle Löfbom, projektledare på Total Communication.

Total Communication gjorde broschyren på en månad. De raggade egna bilder från bildbyråer, men fick även text- och bildmaterial från Informationsavdelningen.

Ericsson ges ut av Ericsson Components, Standardkomponentdivisionen.

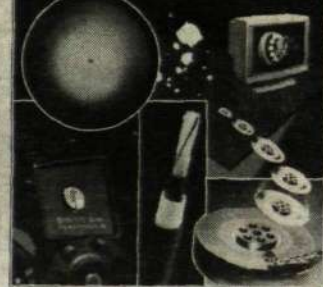
Där återfinns bl a komponentnyheter från några av världens största tillverkare, applikationsexempel samt senaste nytt i komponentbranschen.

Ericsson Components säljer allt inom aktiva, passiva och elektromekaniska komponenter samt monitorer, hårddiskar, optiska diskar, floppydiskar och kraftaggregat.

Components representerar följande fabriker: AEG, Hydra, AMS, AVX, Aries, Bulgin, Crydom, Crystalold, Delconec, Ericsson, EVOX, Hitachi, International Rectifier, Kemet, Maida, Molex, ODU, Panasonic, RIFA, Cornell Dubilier Sangamo Components, Shin-Etsu Polymer, Telefunken electronic, Toko, Ulveco.

## ECPPRESSEN

ERICSSON COMPONENTS STANDARDKOMPONENTER



TEMA  
Komponenter för  
Optoelektronik och Data

ERICSSON



# Spännande marknad i sikte

Tisdagen den 7 mars i år skrevs det telehistoria i Ungerns huvudstad Budapest. Då invigdes den första digitala telestationen i Östeuropa. Det är Ericsson som har levererat en AXE-

station för internationell trafik. Via 6400 linjer kan nu Ungern få kontakt med 107 länder i hela världen.

Det är inte på något sätt någon rekordorder i kontraktsumma eller storlek

på stationen. De 48 miljoner svenska kronor som stationen kostar överträffas ofta vid andra Ericsson-affärer.

Det som gör den här affären unik, är just att det är

den första AXE-stationen till ett land i Östeuropa. Dessutom är bakgrunden till affären speciell och ger också vyer med tanke på vad som nu händer i flera östeuropeiska länder.

## Första AXE-växeln till Ungern början på ännu större utmaning?

När Ungern i början på 80-talet skulle satsa på digitala telestationer, bjöd man in till en anbudstävling för direktleveranser och lokaltillverkning. Denna vanns av Ericsson. Men 1984 hände något som satte stopp för detta projekt och många andra som gällde högteknologi från väst till öst. Då infördes de så kallade Cocom-reglerna.

Det var USA som förbjöd överföring av strategiskt viktig teknik med amerikanskt ursprung. Det var stormaktsspel med mikroelektronik som vapen. USA ville sätta press på Sovjet för att Sovjet skulle dra sig ur Afghanistan.

Mycket inom den avancerade tekniken har amerikanskt ursprung. Det innebär att många företag i västvärlden i praktiken förbjöds att exportera sina modernaste produkter till Östeuropa.

Det gällde naturligtvis även Ericsson. Men våren 1985 tillträdde en viss Michail Gorbatsjov som ledare i Sovjet och reträtten från Afghanistan var inom räckhåll.

Inom räckhåll var också "uppmjukningen" av Cocom-reglerna

och därmed möjligheterna för Ericsson att exportera AXE till Ungern och andra länder i Östeuropa. Redan i december 1986 skrev Ericsson och ungerska Post- och Televerket, Magyar Posta, under ett slutligt kontrakt i förvisningen att en lösning var i sikte.

När tillstånd att föra ut den högteknologiska utrustningen kom i september 1988, var Ericsson mer än startklara. Redan tre månader senare var stationen på plats och installerad i Budapest.

Installationen och invigningen av Östeuropas första AXE-växel var slutet på en mycket spännande utmaning för Ericsson. Och kanske också början på en ny och mycket större utmaning.



Den ser ut som i stort sett alla Ericssons AXE-stationer runtom i världen. Men den internationella stationen i den gamla fastigheten på Mihaly Horvathtorget i Budapest är historisk. Den är Östeuropas första AXE-station.

## Gamla anor och licens

Ericsson har gamla anor i Ungern. Från 1911 till 1937 hade vi i Budapest ett företag som hette Ericsson Ungarische Elektrizitäts Aktiengesellschaft, formellt Deckert & Homolka. Detta företag heter numera BHG och har i många år varit licensstillverkare av bl a Ericssons koordinatväljarprodukter på telefonstationssidan.

BHG är ett stort företag inom utrikeshandelsgruppen Budavox Telecommunication Foreign Trading Company Ltd. BHG har omkring 9000 anställda vid sex fabriker, varav omkring 6000 vid huvudfabriken i Budapest. Ericssonprodukterna tillverkas i första hand vid fabriken i Debrecen, som är en direkt kopia av vår Visbyfabrik.



Hos vår licensstillverkare BHG kan man känna historiens vingslag. Från vänster marknadschefen Ferenc Tompa, guiden och Ericssonkännaren Gyula Horvath, produktionschefen Tamas Verdö, fabrikschefen Attila Gidai och i förgrunden hans sekreterare.

## Gammal i gården



Ulf Sandberg är Ericsson Telecoms ansvarige för marknaderna Ungern och Jugoslavien.

Ulf Sandberg är den ansvarige inom Ericsson Telecom för våra kontakter med Ungern och Jugoslavien. Han har jobbat med dessa länder i många år och tycker att det känns mycket inspirerande att vi nu kunnat få in vår första AXE i Östeuropa.

— Det var en lång väntan innan vi fick tillstånd att exportera till öst. Men nu är dörren öppen och det gäller att vi passar på. Ungern satsar ju rejält på telekommunikation i sin nya 10-årsplan och Magyar Posta ska radikalt omorganiseras på ett sätt som är mer marknadsanpassat än vad många västländer vågar göra. Och många av de andra länderna i öst har Ungern som förebild.

Ungern står nu i internationella massmedias focus med sin snabba, men på ytan odramatiska utveckling.

— Utvecklingen går inte för fort, sa de ungrare vi träffade i Budapest i början på april. Det är inte farligt.

Men för en skribent är det farligt att i en tidning tryckt i slutet av

av maj, beskriva ett läge som var aktuellt i början av april. Sedan dess har det hänt oerhört mycket.

Taggränsen mellan Ungern och Österrike började klippas bort omkring första maj. Det innebär väl i själva verket mest en symbolisk öppning i den gamla "järnridån". Gränsen var nämligen inte speciellt stängd tidigare heller. De

ungrare som hade råd kunde i praktiken åka till Österrike och handla när de ville.

Den gamle partiledaren Janos Kadar avsågs den 9 maj från sina politiska uppdrag. Samtidigt meddelas att Imre Nagy som var ledare för revolten 1956 och avrättades för detta 1957, nu får upprättelse. Hans kvarlevor ska flyttas från en

anonym begravningsplats till en officiell och där begravas på nytt. Det ska ske under högtidliga former på dagen 32 år efter avrättningen.

Men utvecklingen har gått snabbt även tidigare. Ibland har den markerats av pseudohändelser som kan verka ovidkommande, men ändå är steg som knyter ihop

öst med väst på gott och ont. Förra året arrangerades Östeuropas första proffsboxningsgala någonsin i Budapest. Enda östland i den glamorösa formel 1-cirkusen är sedan ett år tillbaka just Ungern.

En utveckling i formel 1-fart. Där publiken kittlas av farten och farligheten och hoppas att ekipaget ska klara sig i mål.

Ungernreportaget fortsätter på mittuppslaget →

# Ungern – bro till Östeuropa



Ungernreportage:  
Bengt Plomgren (text)  
Gösta Rising (foto)

Fram till i mitten av 1800-talet var städerna Buda, Obuda och Pest skilda åt av den mäktiga floden Donau. Idag är det de pampiga broarna som förenar de forna städerna till tvåmiljonerstaden Budapest. Pumpigast är Kedjebroen som förenar centrumkvarteren i det flacka Pest i norr med Slottet och Mattiaskyrkan på Budas kullar i söder. I slutet på andra världskriget sprängdes den, men byggdes upp igen.

Vi har med oss en packe broschyrer från Ungerska Turistbyrån i Stockholm. Vi har också med oss böckerna "Lantlif i Budapest" av Stig Slas Claesson och "Budapest. Europas hjärta" av Clas Thor.

Det och en del annat om Ungern och Budapest har varit kvällslektyren veckan före avresan till Budapest. Vi högläser intressanta bitar för varandra på flyget ner. Vi är bra på lästa. Hoppas vi.

Det stämmer delvis. Men inte helt. Utvecklingen i Ungern går nu så snabbt, att mycket av faktauppgifterna i broschyrerna och böckerna är föråldrade. Det märker vi direkt.

Jag vet att inget annat land i Östeuropa har så stor privat företagsamhet som Ungern, säger jag. Upp till 12 anställda är tillåtet, enligt vad jag läst?

Den ungerska värden skattar milt överseende.

Det var kanske förra året. Några sådana begränsningar finns inte längre.



"Madame Paprika" stånd i den Eiffelritade Saluhallen är ett dekorativt exempel på den rikliga tillgången på grönsaker.

Inom en av våra statliga företagsgrupper slutade nyligen en av toppcheferna. Han bildade ett privat företag och lockade med sig över 20 kvalificerade medarbetare. Det skulle naturligtvis varit otänkbart för bara något år sedan. Men nu går det. Vecka för vecka får vi nu på olika sätt nya möjligheter inom ekonomin och affärslivet.

Det här nya företaget och andra som nu blommar upp i rask följd har gjorts möjligt genom en ny lag om joint ventures — gemensamma bolag. De är också några av de tydligaste tecknen på satsningen på den "andra ekonomin" — komplementen till statliga företag och kollektiva jordbruk.

Tidigare var "andra ekonomin" olika former av privata extraknäck, vilket är mycket vanligt i Ungern. Nu blir den mer och mer en heltidsyssla i olika etablerade former.

Det är inte bara dagens Ungern som förändras. Även historieskrivningen plockas fram och synas bit för bit. Revol-



Lika ungerskt som paprika och lika hetsigt är zigenarmusiken. Här Josef Radics och hans orkester i källarvalvet till en restaurang intill Mattias-kyrkan.

ten 1956 får annan betdelse och positiva epitet istället för negativa. Den gamle partiledaren Janos Kadar "avsätts" på ett mjukt sätt i början på året och ersätts av den reformvänliga Karoly Groz. Nationaltonsättaren Bela Bartoks kvarlevor kommer hem till Ungern från USA under ståtliga manifestationer.

Jag får en personaltidning på en av de statliga organisationer som vi besöker. Högst upp på sidan 1 står ett citat av Lenin. Värden översätter något road och tillägger.

— Förr hade vi citat av Stalin. Dom är borta sedan många år. Vi kanske inte ska ha sådana här heller. Vem vet.

Nej, ingen vet. Men många följer intresserat utvecklingen i detta Östeuropas mönsterland. Går det kanske t o m för fort? Kan de snabba förändringarna vara farliga?

— Nej, det går inte för fort, säger en annan ungersk värd. Nu har vi fått möjligheterna att öppna fönstren mot väst och dom möjligheterna ska vi använda.



Ett överdåd av guldornamenterade dekorationer, kristall, marmor, mässing och allt annat som hör jugendepoken till är den legendariska Café-Restaurant New York Hungaria.

Och det är inte bara fönstren — intrycken mot väst som är öppna. Tillbaka i Sverige ser vi på TV att den omtalade järnridån symboliskt öppnats. Taggtråden på gränsen till Österrike klipptes bort av leende soldater.

Våra ungerska värdar är hela tiden oerhört öppna, lättillgängliga och generösa. De undviker inga frågor, utan kommer själva in på det oundvikliga temat med förhållandet till storebror Sovjet. Avspänt över minikoppar med ungerskt espressokaffe och små **barack palinka** — aprikosbrännvin — ger de sin syn på rysk glasnost och perestrojka. Till slut ber de nästan om frågan.

— När började er glasnost?  
— 1956, blir det snabba svaret, som ackompanjeras av förtjusta skratt från övriga ungrare i lokalen.

Det är dags för hemfärd efter några intensiva dagar i Budapest. Det har varit besök på statliga företag och förvaltningar på



Flodbåtarna finns kvar på Donau för nyttotrafik och för turisttrafik. Till höger på Budasidan strax ovanför berömda Hotell Gellert, syns Citadellet med Frihetsstatyn.

dagtid. På fritiden har det varit en spännande stafett mellan de fantastiska sevärdheterna i denna otroligt vackra stad, som med alla sina monument, byggnader, broar, bad och caféer, berättar så mycket om Mellan- och Östeuropas stormiga historia. Vi blir körda till flygplatsen av en av värdarna. Han frågar om vi har köpt med oss tokajer hem. Javisst har vi det.

Han säger halvt på allvar, halvt med lite ironi:

— Jag har hört att ni i Sverige måste köpa ert vin i speciella butiker. Det tycker inte jag är bra demokrati.

I den korta tystnaden kan man känna vilket svar han vill ha. Han får det i samma ton som sin egen kommentar.

— Nej, men vi kanske har bra demokrati på andra områden istället.

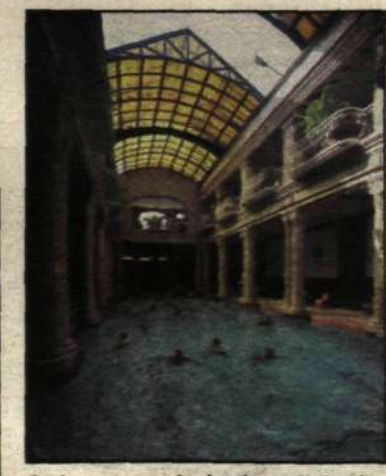
Hans varma, hjärtliga och kanske mångtydiga skratt får vi med oss som en slutvinjett från ett Ungern som djärt experimenterar med framtiden och samtidigt ser med nya ögon på historien. **Bengt Plomgren**



Från Citadellet har man den här utsikten över Donau mot Pestsidan. Till höger Parlamentet och till vänster i bilden skymtar Budapestbornas eget "Djurgården", Margaretaöns.



Mattiaskyrkan i närheten av Slottet på Budasidan. Här i flödande spotlights en kväll under en TV-inspelning.



Budapest är en badande stad. Det lär finnas drygt 100 s k termalbad där varmt vatten kommer direkt från underjordiska källor. Bland de mest berömda är kuranläggningen Gellert.



Istvan Jenöfi är en stor Sverige- och Ericssonvän. Här med en bekant historisk Ericssonplansch.



Kalman Domjan hoppas på fortsatt samarbete med Ericsson för Ungerns telekommunikationer.



Endre Kovacs har ett grundmurat förtroende för Ericsson och tycker att vi håller vad vi lovar.

## Vi har lärt oss mycket av Ericsson

— Vi har lärt oss mycket av Ericsson de senaste tio åren. Nu vill vi använda dessa kunskaper för de stora investeringar i telekommunikationer, som ska göras i vår kommande 10-årsplan. Ungersk industri ska göra så mycket som möjligt av detta. Men gärna i samarbete med Ericsson, som vi har mycket goda erfarenheter av.

Istvan Jenöfi är imponerad av Ericssons snabba agerande för att få AXE till Ungern. — Vi upplevde det som att Ericsson tog en stor risk när man projekterade och började tillverka stationen, innan det ens fanns tillstånd att föra in AXE till Ungern. Men förmodligen var det helt enkelt så att Ericsson bedömde utvecklingen rätt.

Istvan Jenöfi sticker inte under stol med att han hoppas på att Ericsson får en viktig roll i den kommande 10-årsplanen. Han är en stor Ericsson- och Sverigevän.

— Ericsson uppträder alltid så korrekt och ärligt. Ni blir ännu viktigare för oss nu, när vi har fått nästan o begränsade möjligheter att göra affärer. Begränsningen skulle möjligen kunna tänkas vara av ekonomisk natur. Det är välkänt att Ungern har stora utlandsskulder. Men när det gäller telekommunikationerna, handlar det om budgeterade investeringar som garanteras av ungerska staten och betalas kontant.

Tre miljoner linjer ska nu ungrarna bygga på tio år. Här öppnas stora möjligheter för de etablerade världsföretagen inom telekommunikation. En av våra konkurrenter på världsmarknaden finns redan på plats. Det är Northern Telecom som via en österrisk licenstagare har sålt stationer på sammanlagt 85 000 linjer. En station ligger i samma fastighet som Ericssons station.

— Vi är mer Amerika än vi är Polen, är en klassisk replik ämnad att slå håll på västbesökarens fördomar. Men i telekommunikationer är Ungern knappast något föredöme för övriga Östeuropa. Men man håller på att bli. Från många andra socia-

listiska länder kommer det nu delegationer och tittar på AXE-stationen i den gamla, omoderna fastigheten på Mihaly Horvathorget.

— Det är gratis reklam för Ericsson, säger Istvan Jenöfi som är vice VD på det statliga utrikeshandelsföretaget Elektroimpex.

— Det är våra egna lokala växlar som har för liten kapacitet, förklarar han. Vi kommer inte fram till den internationella växeln!

Han är mycket angelägen att understryka detta. Hans förtroende för Ericsson är grundmurat.

— Ericsson säger aldrig OK direkt när man pratar affärer och möjligheter. Dom kollar bakgrunds fakta först och lämnar sedan förslag som dom står för. Det är betydligt bättre än att lova direkt och sedan inte kunna hålla vad man lovat.

Inför den ambitiösa 10-årsplanen håller nu Magyar Posta på med en stor omorganisation. Man vill bli mer flexibel ekonomiskt. Det man prioriterar i telesatsningarna är kompletta lokalstationer. Man har också just nu gjort en inbjudan till anbud på mobiltelefoner.

Man hoppas att ungersk industri i stor utsträckning ska klara produktionen själv. Gamla Ericssonlicensföretaget BHG finns naturligtvis med i tankarna. Men fler licenstagare kan vara möjliga, eftersom BHG i viss utsträckning på senare tid indirekt lierat sig med Northern Telecom genom dess österriskiske licenstagare. Och Ericsson ensamt är naturligtvis i hög grad med i bilden.

— Ja, Ericsson har stora möjligheter till ytterligare kontrakt, säger Kalman Domjan. Det Ericsson har gjort nu är lätt utbyggbart. Vi hoppas att samarbetet med Ericsson fortsätter på ett sätt som passar oss båda.

— Tidigare betjänade vi 350 000





Framtidens operatör på Ericsson Components kommer att ha en kvalificerad yrkesroll i ett arbete med bredd, innehåll och betydande ansvar. Katrin Hansson i kapslingsfabriken i Kista.

# Katrin på Components – framtidens operatör

**Snabb utveckling mot hög automatisering. Dyra produktionsanläggningar som inte tål driftstopp. I den miljön ska människan infogas i de nya kraven. Teknikutvecklingen skenar och vi måste ikapp.**

Automatiseringen förändrar verkligheten i våra fabriker. De senaste 10-15 åren har det utpräglat manuella arbetet med begränsat innehåll alltmer försvunnit och tekniken har förändrat förutsättningarna på verkstadsgolvet.

Yrkeskickligheten i snabbhet, koordination och uppövning av manuella rörelser som betalades i ackord och premierades i mängden utfört arbete är på väg bort från fabrikslokalerna. Plockautomater och robotar och på

matning på produktionsband via kassetter gör att det manuella inslaget reduceras eller försvinner.

## Helheten

Arbetet består idag till stor del av övervakning, avsyning, och skötsel av maskiner och utrustning i kombination med att försörja maskinen med material.

Det gäller att hålla igång en hel produktionslina. Stopp i produktionen kostar stora pengar i dessa dyrbara anläggningar.

Allt måste flyta för att minska genomloppstider och för att undvika uppbyggnad i lager.

Leveransprincipen betyder allt i detta den stora konkurrensens tidevarv.

Att ha kontroll över helheten har större betydelse än en koncentration

till enskilda arbetsuppgifter. Flexibiliteten i jobbet blir större än tidigare.

## Nya vägar

Problemen idag på fabriker i teknikutvecklingens spår är, rent allmänt: hög personalomsättning och hög frånvaro. P G Gyllenhammar inför idag närvarobonus på Volvofabriker. Många känner otrivsel och psykisk trötthet, saknar engagemang, känner sig inte delaktiga. Många tror att de inte behövs. Ibland råder en dåligt utvecklad grupp känsla och gruppgemenskap.

Det sätter spår i produktionen. Leveransproblemen. Kvalitetsproblemen.

I dagens situation måste man hitta ett nytt sätt att umgås och arbeta i fabriker.

På Ericsson Components i Kista arbetar man med ett utvecklingsprogram för framtidens operatörer kallat UFO. Det har arbetats fram i överenskommen med fackklubbarna.

Syftet är att åstadkomma en effektivare organisation där de anställda trivs och utvecklas och alla känner mening och harmoni i sitt arbete.

Förändringen kommer att ta flera år i anspråk. Steg för steg, dag för dag ska vi göra vår organisation bättre. Vi måste vara rustade att möta framtidens krav, säger Hans-Erik Carlsson, chef för komponentfabriken i Kista. Utbildningen kommer att i första hand satsas på arbetsledare och operatörer, men kommer givetvis att omfatta tekniker, administratörer och andra i företaget.

Konkurrensen om framtidens arbetskraft är omätbar. En strid på kniven.

## Nya yrkesroller

Det gäller att skapa nya yrkesroller, en ny yrkeskicklighet i den moderna automatiserade och robotiserade fabriken. Jämförbara med gamla skrätkandern. En roll att identifiera sig med och att kunna känna stolthet och glädje inför.

Utbildning är lösenordet i den nya rollen. En utbildning som ger helheten i produktionen, ökar självständighet och ansvar för den som arbetar.

Om du ser helheten kan du också bedöma värdet av din egen insats.

## Gruppen

I produktionen blir också gruppens arbete av större betydelse. Gruppen i en produktionsenhet blir självstyrande, bär ansvaret och är experten i sin enhet.

Med ökade kunskaper och förbättrad kommunikation skapas en ny anda byggd på förtroende, respekt och sammanhållning.

— Vi har resurser i personalen bland operatörer och arbetsledare som vi inte vågat utnyttja tidigare, säger Hans-Erik Carlsson.

— Det är just hos dem som vi har en enorm utvecklingspotential idag.

För två år sedan tillsattes Bo Hjulström, med bakgrund som Metalls ordförande, att utreda produktionssituationen och sedan dess har skapats program för utbildning och utveckling, mål och riktlinjer och handlingsplaner som ska jämna vägen för framtidens operatör.

Den moderna komponentindustrin behöver kvalificerad personal och det är nu vi ska göra den till en attraktiv arbetsplats, säger Bo Hjulström.

Inger Bengtsson

**ORDER  
SEN SIST**

Ericsson har tecknat kontrakt med universitetet i Trondheim om försäljning av det digitala kommunikationssystemet för tal och data MD110 till ett värde av 28 MSEK.

Kontraktet är det största som någonsin tecknats i Norge för ett privat kommunikationsnät.

Ordern omfattar leverans av ca 6.500 linjer. I full drift kommer installationen att räknas som ett av de större privata kommunikationsnäten i Europa.

Universitetet i Trondheim är ett av Nordens största universitet och inrymmer Norges Tekniska Högskola.

Till leveransen hör närmare 6.000 telefonapparater, varav 1.800 är digitala specialapparater.

Försäljningen skedde genom det numera av Ericsson helägda dotterbolaget i Norge, EB Ericsson.

\*\*\*

Ericsson har erhållit nya order värda 586 MSEK på mobiltelefonsystem från Cantel Inc, Kanadas privata mobiltelefonoperatör.

Beställningarna, som omfattar både växlar och radiostasstationer, skall levereras under 1989.

Sedan introduktionen av mobiltelefoni i Kanada i juli 1985 har Ericsson varit huvudleverantör till den privata operatören Cantel av både radiostasstationer och växlar. Det kanadensiska systemet har idag över 130.000 abonnenter och Kanada är en av världens snabbast växande marknader för mobiltelefoni.

\*\*\*

Ericsson har skrivit kontrakt med Cable and Wireless (HK) för en ny internationell AXE-station i Hongkong. Det blir Hongkongs tredje internationella telefonstation och den tredje som använder AXE-teknik.

Tilläggskontrakt skrevs samtidigt för utökning av de två befintliga internationella AXE-stationerna i Hongkong. De tre kontrakten beräknas vara värda 60 MSEK.

Den tredje internationella stationen "Zodiac", belägen i de sk New Territories, kommer att vara utrustad med de mest avancerade telefonitjänster för att kunna tillgodose Hongkongs krav på telekommunikation långt in i nästa århundrade.

AXE-utrustningen kommer att tillverkas vid Ericssons fabriker i Sverige. "Zodiac" skall, med en kapacitet på till en början 20.000 linjer, tas i drift under 1990.

\*\*\*

Ericsson har tecknat ett avtal med den folkrikaste provinsen i Kina, Sichuan, om leverans av fyra AXE-stationer till provinshuvudstaden Chongqing. Ordern gäller sammanlagt 50.000 linjer.

Ordern innebär en inbrytning i ytterligare en kinesisk provins och betyder att åtta kinesiska provinser nu använder AXE-systemet.

Ericsson har nu installerat och i fasta order ca 800.000 linjer. Med tecknade ramavtal uppgår antalet AXE-linjer i Kina till ca 1,3 miljoner exklusive linjer för mobiltelefoni.

## Sielteprojektet för 200 miljoner klart

Ett av italienska Sieltes största projekt någonsin överlämnades den 18 april till kunden, det statliga telebolaget ASST (Azienda di Stato Servizi Telefonici), som är specialiserat på långdistans trafik.

Projektet är värt 200 miljoner kronor och avser en 212 kilometer lång toppmodern fiberoptisk kabel mellan städerna Nola och Foggia i Syditalien.

— Det är ett turnkey projekt där vi gjort allt från planering till inkoppling och testning av den fär-

diga kabeln, säger projektledaren Gabriele Di Alberto vid Sieltes Neapelkontor. Kabelns kapacitet är 20.000 samtidiga samtal.

I Nola finns Syditaliens största telefonstation med ett stort antal AXE-linjer. Det är en mycket viktig knutpunkt för all teletrafik i regionen.

Sielte med fler än 3.500 medarbetare är ett av Ericssons största utländska bolag. Det ingår i Afärsområde Nätbyggnad (BN).

# Här bygger Ericsson ett av världens första ISDN-nät



270 personer arbetar vid utvecklingscentret i Broadmeadows i Melbourne.

Över den väldiga australiska kontinenten byggs ett av världens mest avancerade telenät. Och i etableringen av informations-samhällets nya knutpunkter spelar Ericsson en nyckelroll. Samtal, text, data och bilder kan i ISDN-nätet förmedlas snabbare och säkrare än förut, dessutom blir tekniken enklare att hantera för användarna. Och teleutvecklingen på det här området verkar ofta drivas i stor utsträckning av Ericsson i Melbourne.

— Till Broadmeadows tack, säger jag till taxichauffören.

— Jaha, ni är svensk och skall besöka Ericsson, blir svaret.

LM Ericsson Pty Ltd är känt i Australien, och särskilt i miljonstaden Melbourne där huvudkontoret ligger. Företaget har sedan de första elektromekaniska växlarna levererades 1957, varit intimt förknippat med den moderna telehistorien här.

En av de största framgångarna kom 1987 då Telecom (televerket) utsåg Ericsson till leverantör av utrustning för ISDN-nätet. Men då hade det svenska företaget redan försett landet med ryggraden i det australiska telenätet, AXE-stationerna.

Intressant ur det perspektivet är att Telecom både är Ericssons störste kund och konkurrent.

— Det är frågan om ett "professionellt spel" som grundas på respekt och konkurrens på en och

samma gång, förklarar Brian McKay, PR-chef.

Han anser att relationen till televerket är något som andra företag inom koncernen skulle kunna lära sig något av. Telecom i Australien har på senare tid fått en kraftigare marknadsinriktning och fräntagits en del myndighetsansvar. Enligt Brian McKay kan man betrakta den gamla teleförvaltningen som mogen och stark nog att utstå konkurrens: — Man behöver inte vara rädd för televerket om man uppträder professionellt.

## Leder ISDN

Ett tecken på den "ömsesidiga respekt" var att Ericsson utsågs till huvuddemonstratör vid CCITTs session i Melbourne, hösten 1988. Delegaterna och inbjudna kunder fick prova bl a uppkopplade förbindelser med telefoner, grupp 4-fax och video mellan Melbourne och Sydney. I ändpunkterna fanns fyra olika datorfabrikat kopplade över MD 110.

— Eftersom det nya ISDN-nätet här är utvecklat efter CCITT-standard har Australien fått en ledande roll i utvecklingen, säger Brian McKay.

Australien kan också betraktas som ett datamoget samhälle vilket skapar behov av exempelvis integrerade text/datasystem. Bland Ericssons större kunder på företagsväxlar märks delstaten Victorias Elverk och installationer hos bankerna Westpac och ANZ med vardera 8000 anknypningar.

Ett annat viktigt affärsområde är mobil telekommunikation där Ericsson levererar basstationer och annan utrustning. Mobiltelefoner är inte alls spridda i lika hög grad som i Skandinavien, men potentialen

finns, inte minst eftersom biltätheten är hög och pga de stora avstånden.

## Resurs för koncernen

— Vi sysslar inte bara med anpassning av produkter utifrån utan deltar i utvecklingen av utrustning för världsmarknaden, säger Brian McKay.

En ny utveckling inom AXE-familjen är AXE 104 som helt har tagits fram i Broadmeadows. Växeln är avsedd för landsbygden i Australien men också för export till tredje världen.

Av omsättningen på runt en och en halv miljard SEK, satsar Ericsson Australia cirka nio procent på FoU. 270 personer arbetar i utvecklingscentret i Broadmeadows, landets största i sitt slag. Många av dem ingår i projektet kring ISDN; utveckling av programvaran i AXE-stationerna efter CCITT-standard, anpassning till det australiska telenätet och sammankoppling mellan publika telestationer och kundväxlar.

## Export av support

Den grundläggande principen är att ISDN ger digitala förbindelser genom hela nätet. Problemen med parallell analog och digital trafik kan överbryggas med en enda digital väg för såväl samtal som data. På så vis kan användare av MD 110 dra nytta av systemets fördelar också utanför det egna företaget.

Broadmeadows Design Centre står också bakom hänvisningssystemet ASDP 162 och FSD 10, ett system för valutahandel som kom ut på marknaden 1988. På flera områden är Ericsson Australia ett kompetenscentrum för koncernen. Under 80-talet har ungefär 30 procent av försäljningen gått på export.

Från Melbourne utgår också en rad aktiviteter kring support och service för kunder i Asien och öarna i Stilla Havet. Bakom arbetet ligger hela tiden tanken att företaget trots sin internationella karaktär tillhör Australiens affärsliv. Över 2000 personer är anställda i de olika delstaterna och Ericsson har nyligen satsat på ett utbildningscenter för att stötta små och inhemska företag i utvecklingen av nya projekt inom elektronik. Samtidigt finns det av naturliga skäl en stark koppling till Sverige.

## 50-tal svenskar

— Vi har ett 50-tal svenskar som arbetar här, styrkan ligger i att kunna kombinera det australiska och det svenska i kulturen, säger Brian McKay.

Liksom svensk industri i stort, så är också tillverkningen i Broadmeadows högt automatiserad. Kretskorten i fabriken hanteras enligt CIM, datorintegrerad tillverkning.

Farliga monotona arbetsmoment har reducerats genom robottekniken och anläggningen har hög flexibilitet. Arbetet bedrivs efter konceptet "just-in-time", dvs produktionen kan snabbt ställas om efter de datormodeller som styr processerna och lagerkostnaderna hålls nere.

Ericsson Australia arbetar i en omgivning som är intressant på flera sätt, dels genom positionen i stillahavsregionen, men också genom etableringen i själva Australien. Med 16 miljoner invånare på en yta som USAs, finns en enorm potential för tillväxt. Dessutom skapas nu helt nya förutsättningar för informationsförmedling genom digital tele-teknik.

Jakob Schulze

**ORDER**  
SEN SIST

Försvarets Materielverk har tecknat avtal med ERE om serieleveranser av lokalspaningsradar LSRR/PS-91 (HARD) inklusive sambandssystem. Det sammanlagda ordervärdet är cirka 475 miljoner kronor och leveranser påbörjas i slutet av 1990.

\*\*\*

HARD (en förkortning av Helicopter and Airplane Radio Detection) är en avancerad 3-D-radar. Den har en heltransistoriserad sändare för x-bandet och har en i höjdled faststyrd antenn.

Karakteristiskt för HARD är, förutom 3-D-tekniken, att den arbetar med låg uteffekt och därmed är svår att upptäcka för en angräpare. Räckvidden är 8-10 km mot helikoptrar och 16-20 km mot konventionella flygplan.

FMV:s beställning omfattar också seriemateriel till Luftvärnsrobotsystem 90 från AB Bofors och Hägglunds Vehicle AB. I Bofors order ingår bland annat en IRV-kamera som skall tillverkas av ERE. Utrustningarna skall ingå i arméns nya luftvärnsförband, som förses med robotsystem RBS 90. I dessa luftvärnsförband ingår också centralspaningsradar PS-90 (GIRAFFE 75), som vi fick beställning på i slutet av 1988.

Beställningen av PS-91 är Y-divisionens största enskilda order någonsin och är ett genombrott för vår nya produkt HARD. Ordern innebär också att produktionen av integrerade mikrovågssystem i IMS-fabriken stabiliseras.

\*\*\*

Ericsson har tecknat avtal med de kinesiska telemyndigheterna om leverans och uppbyggnad av ett programvarucenter i Beijing. Projektet, som genomförs i två etapper, värderas till cirka 30 MSEK. Arbetet med etapp ett påbörjas omedelbart och hela projektet beräknas vara slutfört om fem år.

Utbyggnaden av det kinesiska telefonnätet sker nu mycket snabbt. Denna utbyggnad ställer krav på att en drifts- och underhållsorganisation byggs upp så att kunden kan svara för drift och underhåll av anläggningarna.

Programvarucentret i Beijing är det första som Ericsson är med och bygger utanför det egna företaget. Centret kommer att inrymma en systemutrustning för testning av AXE-programvara.

Centret i Beijing ska sedan följas av flera anläggningar på distrikts- och provinsnivå. Vidareutbyggnaden är i första hand geografiskt betingad. Det ska vara möjligt för personalen vid ett center att nå de olika driftsanläggningarna inom tre timmar.

Projektet är ett samarbete mellan Ericsson, det kinesiska post- och teleministeriet samt BITS (Beredningen för Internationellt Tekniskt Samarbete). Projektkostnaderna fördelas lika mellan de tre.

Avtalet om ett programvarucenter i Beijing innebär ett formellt godkännande av Ericsson som leverantör till Kina.



## Ericsson förbereder fransk revolution

Ericsson Composants, Ericsson Components huvudkontor i Paris, tillika Europakontor, förbereder revolution på franska komponentmarknaden.

Vi måste vara aggressiva och inte konservativa när vi går ut på marknaden, säger Gilles Pichon, VD för Ericsson Composants i Paris. Marknaden för Ericssons mikroelektronikkomponenter och kraftprodukter är outforskad i Frankrike, stora outnyttjade resurser finns över hela världen. Vi bestämmer framtiden.

När Gilles Pichon kom till RIFA-Spetelec 1987 sålde företaget till 90% kondensatorer. Då visste man ingenting om mikroelektronik och kraft. Idag efter RIFAs försäljning till Finvest, är kondensatorer en agenturprodukt.

Omvandlingen startade 1987 med Gilles Pichon, som har gedigen erfarenhet av halvledarindustrin från SILEC, Thomson och MATRA-Harris Semiconductor.

Ericsson Composants satsar nu på att vinna marknadsandelar för Ericssons produkter mikroelektronik och kraft. Idag säljer Ericsson Composants 50% agentur och 50% Ericsson-produkter.

Det enda sättet att lyckas på den externa marknaden är att bli internationella, ett multinationellt företag med försäljning i USA, Asien och Europa.

— Vi måste utnyttja alla våra resurser, och vi har resurser överallt. Vi har begåvade människor i många länder, som har kunskaper om behovet i respektive land. Idag är de bara operatörer på marknaden och har inte tillräckligt stor frihet att utforska behovet.

Att satsa på Ericssonprodukter har inneburit en fullständig omvandling för företaget. Två projekt är igång. Att utbilda personalen. Att datorisera företaget. — Vi måste snabba på när det gäller att bygga upp vår konkurrenskraft, anser Gilles Pichon. Redan 1992 kan det vara för sent.

## Ericsson Telecom Sverige en samlad enhet

Efter att ha verkat på diverse håll i forskningsringen fungerar numera "Ericsson Telecom Sverige" som en samlad enhet. I mitten av april flyttade de drygt 150 in i ett nybyggt komplex i Årstadal söder om Stockholm Söder.

Ett geografiskt förenat "Ericsson Telecom Sverige" kan hädanefter tack vare intimare samarbete öka sin effektivitet och därmed erbjuda ännu bättre service åt sina svenska kunder på den publika telecommarknaden.

## Kabel informerar om Kraft

Kraftkabeldivisionen inom Ericsson Cables har tagit ett nytt initiativ för att vid sidan av det traditionella mässdeltagandet pröva nya vägar att bredda kundkontakterna.

Under dryga två veckor anordnades nyligen fem informationsträffar för inbjudna representanter för landets omkring 400 energiverk, elverk och eldistributionsföreningar. Av totalt 800 inbjudna hade omkring 300 tackat ja — ett antal som definitivt får anses tyda på stort intresse.

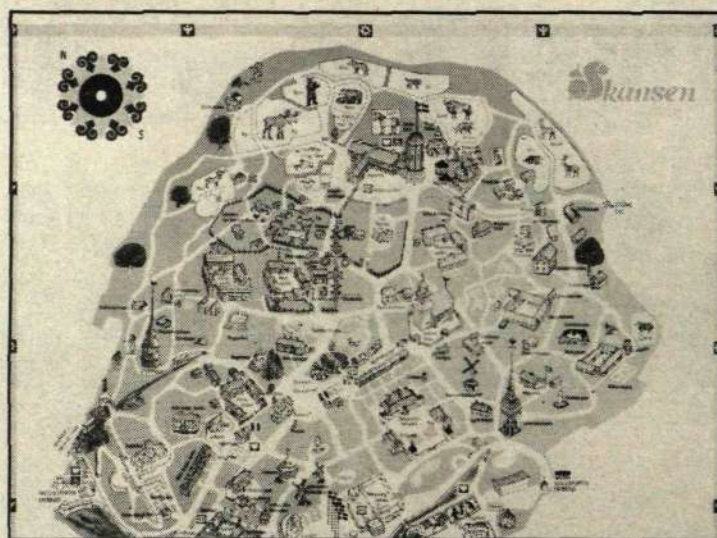
— Våra kontakter med de här kunderna har hittills nästan uteslutande gått via SELGA och/eller ELEF, konstaterar Christer Åkerfeldt, säljledare på Marknad Sverige. Vi har länge haft önskemålet att dessutom vända oss direkt till befintliga och presumtiva kunder.



Eva Brunnelöv, Kista prövar på att löda medan Eva Gränfors, Gävlefabriken tittar på. Foto Tommy Landberg.

## Konstruktörer monterade

Lördagen den 8 april jobbades det för fullt i ERA:s Gävlefabrik, som tillverkar radiobasstationer. Ett 70-tal konstruktörer från ERA i Kista hade kommit till fabriken för att under en dag arbeta med monteringen. Ca 60 operatörer och instruktörer fanns i fabriken för att hjälpa konstruktörerna till rätta. Samarbetet mellan konstruktion och produktion är viktigt och genom att låta konstruktörer själva arbeta praktiskt i fabriken skapar man större förståelse för produktionens villkor.



## Ericsson på Skansen igen

Den första LM-dagen arrangerades 1946 på Skansen i Stockholm. Efter 13 år med delat firande med Gröna Lund blir friluftsmuseet i år åter platsen för en samlad familjefest.

Söndagen den 3 september hälsas alla Ericssonanställda med familjer välkomna dit. Ni i landsorten på Stockholmssemester visar bara upp Ericssons ID-kort vid Skansens huvudingång och får då en fribiljett att fylla i.

Koncernföretag inom rimligt avstånd till Stockholm, såsom Katrineholm, Norrköping, Gävle, Falun,

Kumla med flera, kan arrangera gruppresor till Ericssons familjedag. Ett tips till personalavdelningarna inom aktuella företag! Skansens 300 000 m<sup>2</sup> står till Ericssons förfogande för olika aktiviteter med insatser av bland annat alla fritidsklubbarna inom Stockholmsområdet.

Det blir "Talångjakt på skoj" för Ericssonanställdas barn upp till 15 år på Sollidenscenen, tävlingar, dans på Bollnästorget och mycket mera hela söndagen den 3 september.

## Hotline i Zürich

SAS-resenärer som flyger till Schweiz och landar på flygplatsen i Zürich kan där hyra en Hotline pockettelefon för 25 schweizerfranc per dag.

Resenärerna får information om möjligheten att hyra telefon redan vid biljettbokningen.

Detta gäller för alla SAS-flyg som landar i Zürich. För flygbolagen är det viktigt att kunna erbjuda sina resenärer bra markservice och uthyrning av en Hotline pockettelefon är nu ett nytt konkurrensmedel.

## Nya Projekt

För att möta 90-talets krav på bredband, Intelligent Network (IN), mm, håller man inom ETX på att utveckla nya transmissionsprodukter med sikte på den kommande integrationen av switching med transmission till kompletta nät.

DCC, eller FLEXNODE som är marknadsnamnet, är byggbitar i ett sådant nät.

DCC ersätter manuella omkopplingar, utför rangeringar och kan hitta alternativa vägar, exempelvis vid kabelbrott.

Häri genom säkras man en optimal användning av existerande nät och ger en ökad lönsamhet för teleförvaltning/telebolag, som genom DCC snabbare kan införa nya tjänster i sina nät.

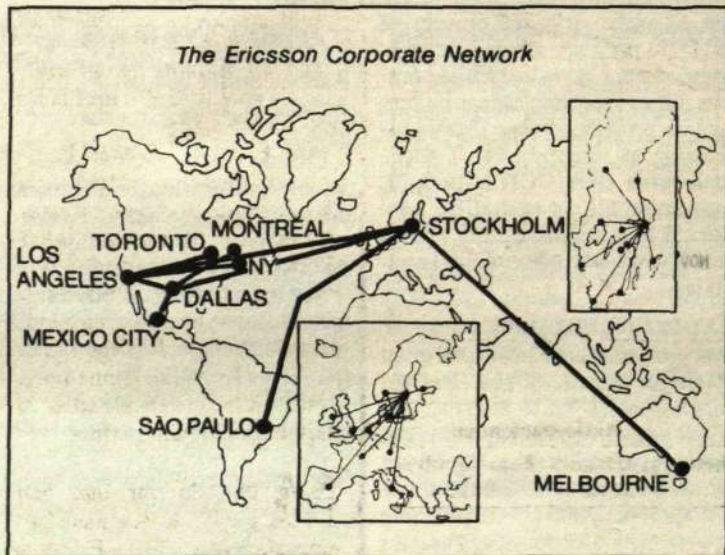
DCC kan även ta över hyrda och fasta uppkopplingar genom att nätet kan användas på ett mer flexibelt sätt.

Utvecklingen av DCC sker i ett internationellt samarbete med två västtyska företag, Fuba i Hannover och DeTeWe i Berlin. Ericsson står för den största insatsen i projektet.

Ett annat transmissionsprojekt sysslar med SDH, ett nytt sätt att överföra signaler genom digital, synkron signalering.

SDH eliminerar onödig multiplexering — alla signaler går med samma hastighet och samma frekvens, vilket blir både enklare och billigare.

Både DCC och SDH ingår alltså i kompletta nätlösningar där switching och transmission integreras.



Det har visat sig att det finns de som tror att all dataverksamhet inom Ericsson Information Systems såldes till Nokia.

Det är inte sant! Datanätverksamheten med Eripax i spetsen lever och blomstrar som aldrig förr i Sundbyberg hos

Ericsson Business Communications. Som meddelades redan i förra numret av tidningen är den senaste framgången en stor order till Milanos Tunnelbana.

Bilden visar Ericssons corporate network som är uppbyggt på Eripax.

# Några rader om...

...divisionen för systemkonstruktion. T-div, på ETX, som har till uppgift att ta fram konkurrenskraftiga produkter som stöd för affärsområdets säljverksamhet.

Produkterna måste givetvis uppfattas som attraktiva av kunden.

— Genom avregleringar har tempot på marknaden ökat, vilket ställer högre krav på oss, säger divisionens chef Kjell Sörme.

Teknikens möjligheter är också mycket större nu, och tillämpning i kombination med teknik gör systemen alltmer sofistikerade och integrerade.

Divisionen är uppdelad i fyra sektorer:

TX (chef Bo Hedfors) ansvarar för maskinvaruteknik.

TS (Åke Enell) industrialiserar våra systemprodukter.

TI (Erik Hult) svarar för utbildning och komponentutveckling.

Förutom i sektorerna finns ute i dotterbolagen kompetenta utvecklingsresurser, som samverkar med T-divisionen.

Ellemtel (EUA), som samäggs med Televerket, utvecklar centrala delar av systemen.

Forskning och utveckling (FoU) sysselsätter cirka 5 000 ingenjörer inom BX.

...en order avseende utbyggnad av telenätet i Oman till ett värde av 115 miljoner kronor. Därmed har Ericsson byggt telenät och levererat AXE-stationer och annan teleutrustning till Oman till ett sammanlagt värde en miljard kronor, inklusive ett mobiltelefonnät, sedan den pågående teleutbyggnaden i Oman kom igång 1985.

Den nu aktuella beställningen omfattar leverans och installation av kabel och telenät i 29 städer, utbyggnad av befintliga AXE-stationer med ytterligare 15 000 linjer samt installation av ett fiberoptiskt nät i huvudstaden Muscat.

Det är Ericssons nätbyggnadsbolag, Ericsson Network Engineering AB, som svarar för projektets genomförande.

# Köp biljett till teatern via memo!



**Skådebanan har gått i konkurs men Ericssons teaterbrevlåda lever. På de flesta teatrar, utom privatteatrar, får vi 10-15 procent rabatt.**

Alla inom Ericsson som vill gå på teater kan beställa biljetter via memo. Det är bara att ta kontakt med Birgitta Wulff på ETX i Bollmora så ansluter hon er till teaterbrevlådan. I dag har hon ca 350 personer på sin distributionslista.

— Nu respekterar alla att beställa genom memo. Förr ringde alltid folk till mig. Jag hade inte tid till alla samtal, säger Birgitta.

Birgitta, som har ett brinnande intresse för teater, har administrerat teaterbrevlådan i två år. Hon har knutit tio ombud till sig, ett på varje Ericssonadress i Stockholm.

Förra året sålde hon 1 500 biljetter. I år tror hon att det blir fler.

Biljetter till Operan är alltid lätt att sälja eftersom det är svårt att själv få tag på biljetter till vettiga dagar. Jag är ju alltid ute flera veckor i förväg, konstaterar hon.

## Flera teatrar

Birgitta är kontaktperson för flera

teatrar i Stockholm. Hon beställer biljetter till föreställningar på Folkoperan, Dramaten, Stadsteatern, Operan och Folkteatern, som håller till på Mosebacke.

— Det gäller att vara ute i god tid. Jag har redan lagt beställningar på Folkoperan i augusti och september, säger hon.

— Det kan hända att teatrar ringer mig och frågar om jag kan samla ihop ett antal människor till gratisföreställningar. Det kan vara ett genrep och sånt som inte vem som helst får gå på.

När sådana erbjudanden dyker upp skickar Birgitta ut dem på memo. Först till kvarn får först mala.

— Alla privatteatrar är lite njuggare i kanten. De får inga statsbidrag, därför lämnar de sällan rabatt. Men på China har det hänt att jag har fått förhandsvisningar gratis.

## Maria Stuart

Birgitta beställer biljetter till det hon tippar att folk är intresserade av. På Dramaten beställer hon aldrig under 50 biljetter per föreställningskväll. I sommar ska hon slå ett slag för Parkteatern. I höst kommer Maria Stuart på Drama-

ten, Titus på Folkoperan, Confidencien på Ulriksdals Slottsteater mm. Den populära West Side Story på Chinateatern kommer tillbaka i höst liksom Barberaren i Sevilla.

— Barberaren i Sevilla var en underbar föreställning som jag beställde 131 biljetter till. Många skickade memo till mig eftersom de sett föreställningen och berättade hur underbar de tyckte att den var, tillägger hon förtjust.

Så här går det till att beställa teaterbiljetter: Du går in i din egen brevlåda och skapar ett memo (PF5) och inkluderar med (PF6), går upp och ändrar brevlådan till "Exteat". Då ser du vad som finns i den globala teaterbrevlådan. Gå ned med markören till den titel som intresserar dig, sätt ett "K" framför och tryck ENTER. Du har nu kopierat över det till din egen brevlåda och kan läsa vad som står i memot. Vill du beställa biljetter trycker du (PF7), skriv antal och beställare. Glöm inte att skriva (J) för privat. Sänd med (PF3). Tryck två gånger. Birgitta bekräftar så snart hon kan.

Lena Öberg

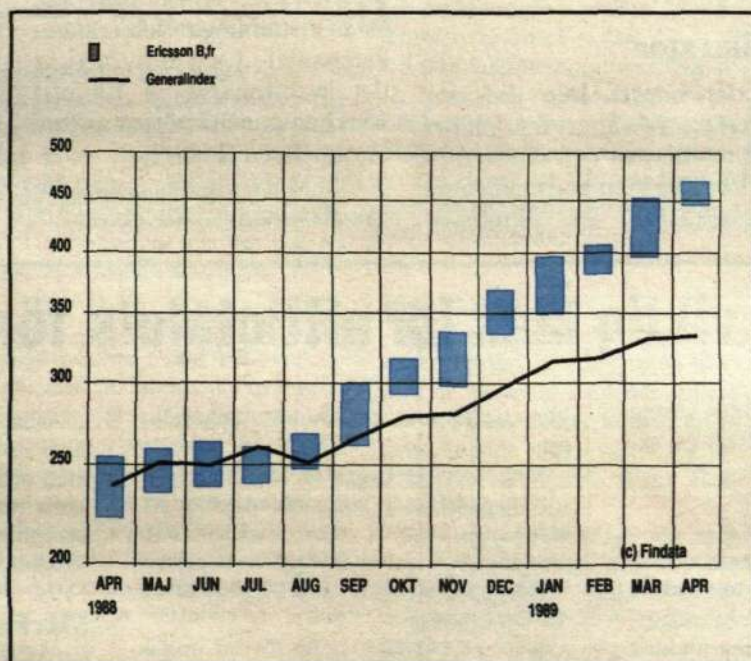
## AKTIE RUTAN

April blev en blandad börs månad med vikande kurser under första hälften och en återhämtning mot slutet. Ericsson B fria lämnade således sin toppkurs på 469 kr och föll tillbaka några tiotior men repade sig den sista veckan till omkring 450 kr betalt. Därmed har kursen stigit med ca 20% hittills i år.

Ericsson B fria fortsatte att vara en av Stockholmsbörsens tio mest omsatta aktier, med 20 miljoner kr eller mer många av månadens börsdagar.

Förväntningarna på Ericssons vinst är också stora. Med ett p/etal på 15 är aktien "dyr" i förhållande till verkstadsföretagens genomsnitt på ca 12.

Det utländska intresset fortsätter också att vara stort och analytiker rekommenderar i allmänhet köp av aktien.



## ERICSSONS AKTIEFONDER

	Allemansfonden		Aktiesparfonden	
	Andelskurs (kr)	Förmögenhet (mkr)	Andelskurs (kr)	Förmögenhet (mkr)
Dec 1987	70	27,1	147	31,7
Dec 1988	135	52,2	343	56,0
Mars 1989	151	56,3	406	50,9
April 1989	162	59,7	416	50,4

Från och med 1 januari 1989 är samtliga andelar i Aktiesparfonden fria. Till i mitten av april har andelar till ett värde av 15,1 Mkr lösts in.

Värdeökningen av aktieinnehavet har dock till stor del kompenserat uttagen, och nettominskningen av fondens förmögenhetsvärde stannar på 5,6 Mkr.

Så har då telekommunikationsindustrin sannolikt tagit ytterligare ett stort rationaliseringssteg. Västtyska Siemens och brittiska GEC skall köpa liksom brittiska Plessey, vilket betyder en dramatisk konkurrensförändring på en av Ericssons allra största marknader.

Den 21 april kom slutligen beskedet från den brittiska monopolkommissionen som ger klartecken för västtyska Siemens och brittiska General Electric Company, GEC, att köpa Plessey för omkring 20 miljarder kronor.

För Ericsson betyder det att två av de viktigaste konkurrenterna i Europa slår sig samman, och att på mycket lång sikt sannolikt ytterligare ett växelsystem försvinner ur konkurrensen.

Den brittiska publika telefonmarknaden är en av de största i Europa. Där har Ericsson idag en närmare 20 procentig marknadsandel vid sidan av System X, det växelsystem som Plessey och GEC tillsammans utvecklat och marknadsfört.

På bara några få år har därmed konkurrensbilden radikalt förändrats i Europa. 1986 var det amerikanska ITT som sålde sin i Europa mycket stora telekommunikationssida till franska Alcatel. För ett halvår sedan gick amerikanska AT&T samman med italienska Italtel i ett samarbete för främst den italienska marknaden. Och nu blir det alltså britten som går samman med västtyska Siemens.

Därmed har den rent europeiska telekonkurrensen på det publika området krymt till i huvudsak tre stora konkurrenter: Alcatel, Siemens och Ericsson.

Nu är det inte helt klart att Plessey tas över. Monopolkommissionen har inget att invända. Siemens och GEC kan därför gå vidare med sitt bud. Men ingen tror på allvar att aktieägarna i Plessey säger nej till ett pris kring totalt 20 miljarder kronor.

Argumenten till affären är vid det här laget välkända. Skapandet av EGs inre marknad 1992 fordrar stora företagsgrupper som har pengar och utvecklingskraft att möta den gryende globala konkurrensen med japaner och amerikaner.

Just behovet av utvecklingskraft gick som en röd tråd i alla de utlåtanden som den brittiska monopolkommissionen införskaffat för sitt avgörande. Tom Plessey, som kämpat bitterligen för att få överleva på egen hand, höll med om att det någon gång på 1990-talet skulle kunna vara i System X bästa intresse att få en stark internationell partner.

Men alla var inte helt glada åt sammanslagningarna. För Ericsson särskilt intressanta synpunkter framförde BT. British Telecom, det brittiska televerket, som köper både System X och Ericsson AXE, och därmed är en av Ericssons allra största enskilda kunder.

BTs experter förklarade för Monopolkommissionen att ett samarbete med en nordamerikansk tillverkare — och därmed menar man sannolikt AT&T och Northern Telecom — vore ett snabbare och ett billigare sätt att modernisera Storbritanniens infrastruktur för telekommunikationer.

Varför det?

Jo, därför att de amerikanska tillverkarna var mer avancerade och att Siemens rykte när det gäller pris inte är särskilt bra. British Telecom har ju som köpare och användare investerat miljarder kronor i System X.

Både GEC och Siemens svarade emellertid att de ger ett löfte till British Telecom att utveckla och stödja System X "så länge som möjligt". Och Siemens förklarade att man är konkurrenskraftig både vad gäller pris och kvalitet med nordamerikanerna.

Men ingen i telecombranschen undgår att höra kritiken mellan raderna från en av världens största och mest kvalificerade inköpare.

Den stora frågan inför framtiden är naturligtvis om System X kommer att överleva som ett eget system, inte minst för Ericsson, som ju tävlar med detta system på den stora brittiska marknaden.

När det gäller sådana svåra frågor hamnar branschen i en "Moment 22"-situation. Å ena sidan måste leverantörerna naturligtvis säga att nuvarande system skall utvecklas och underhållas. Annars börjar kunderna dra örönen åt sig.

Å andra sidan är ju just huvudmotivet för sammanslagningarna i branschen att den framtida utvecklingen av telefonisystem är så enorma att parterna måste koncentrera sig på ett gemensamt system.

Siemens telekommunikationschef Hans Baur ställde helt nyligen frågan kort och brutalt: "Kan GPT (samarbetskonsortiet mellan GEC och Plessey för System X) utveckla en ny telefonväxel! Kan det göra det på egen hand? Enligt vår åsikt är svaret nej."

Med andra ord kommer sannolikt ytterligare ett växelsystem falla bort från marknaden. Att Siemens' och GECs vidareutveckling skulle basera sig på det internationellt föga framgångsrika System X är knappast troligt. Det är snarare Siemens' teknologi som kommer att ligga i botten på ett framtida system.

Därmed klarnar den globala konkurrensbilden en smula för 1990- och 2000-talet. Kvar i telekommunikationernas Division Ett är nu Ericsson, Alcatel, Siemens, AT&T, Northern Telecom och japanska Nippon Electric.

# Mobil datakom på Mobicom

Vid den stora lager- och transportutställningen på Älvsjö-mässan i slutet av april var en stor avdelning, "Mobicom", ägnad åt mobila kommunikationssystem. Där fanns mobiltelefonerna "Hotline" och naturligtvis Harry strax intill. Men det var systemet för mobil datakommunikation som visade sin slagkraft och främst fängade besökarnas intresse.

Många "tung" kunder fanns på plats på mässan, bland annat från företag som sysslar med service av olika slag. Där fanns det tid och pengar att tjäna med system för mobil datakommunikation.

En serviceorder kan till exempel skickas direkt ut till servicebilen. På den lilla skrivaren eller displayen i bilen tickar adress, felbeskrivning och övriga uppgifter fram, och när arbetet är utfört kan faktureringsunderlaget skrivas ut direkt på plats i bilen.

Andra som var intresserade av mobil datakommunikation var naturligtvis transportnäringen, taxi, budbilsföretag och åkerier med alltifrån en handfull bilar till 500 bilar.



## Uppföljningen

Efter mässan tar våra försäljare direktkontakt med de kunder som visat intresse. Skickar ut en idébok som berättar om alla fördelar och möjligheter med mobil datakommunikation, diskuterar och ger synpunkter på hur varje kund kan bygga upp ett effektivt och ekonomiskt system. Det tar nämligen tid och kräver en hel del arbete att anpassa mjukva-

ran till behoven och kraven hos de olika kunderna.

Det vanligaste önskemålet från kundernas sida var möjligheten att ta emot text direkt i bilen. Transportkunderna vill ha full kommunikation med sin huvuddator med hjälp av en textdisplay eller skrivare.

Men det ska inte välla oss några problem. Systemet har styrkan att det är flexibelt -

från grundnivån som kan ta emot olika koder går det att genom olika applikationer bygga vidare till den nivå kunden önskar.

### Lika stor

Bedömningen från Ericsson Sveriges sida är att marknaden för mobila tal- och datasystem är lika stor som marknaden för mobiltelefon. En jättemark-

nad med andra ord.

Mobicom-utställningen var den första stora exponeringen av mobil datakommunikation. Men det kommer fler tillfällen. Både utställningar och reklamkampanjer. I slutet av maj är det lastbilmässa på Elmia i Jönköping, och i början av juni samlas Taxi i Ronneby.

Om Mobicom kan annars sägas att vi utnyttjade utrymmet

mycket bra. Vi "stal" en motstående vägg (vi fick naturligtvis tillstånd) och byggde där upp en liten caféhörna. Satte så blommor, affischer och Harry vid väggen och genast såg vår monter dubbelt så stor ut. Besökarna fick intrycket att vi ägde gången emellan också. Synergieffekt, som man brukar säga på högre nivå.

## Mobil datakommunikation – en viktig länk för nittiotalets företag

**Under 70-talet fick de kraftfulla stordatorerna sitt genombrott. Under 80-talet kom decentraliseringen av datorkraften med personatorerna. Under 90-talet handlar det om att knyta samman all den datorkraft som finns i företagen. Nätverk och datakommunikation är nyckelorden, och Mobitex är en viktig länk i kommunikationskedjan.**

Mobitex är ett publikt system för mobil datakommunikation mellan t ex en stordator och ett antal mobila sändare/mottagare. Ettorna och nollorna i dataspråket överförs via radio och gör abonnenterna oberoende av kablar och telefonnät. Det betyder att datorkraften kan göras tillgänglig var som helst, i en bil ute

på vägarna, i ett lastfartyg längs kusten eller i en skogsprocessor ute på en avverkningsplats.

### Utrustningen anpassas

Den stationära basenheten består t ex av en vanlig PC som ansluts till televerkets Mobitexnät med en fast kabel. Mottagarna kan installeras på flera olika nivåer i de mobila enheterna.

Enklast är en terminal som kan ta emot ett antal förutbestämda koder som getts via en viss betydelse för mottagaren. Nästa steg är en display eller skrivare som kan ta emot skriftliga meddelanden från basenheten.

### Mest avancerade

Den mest avancerade möjligheten är specialkonstruerade terminaler eller tangentbord som medger direkt kommunikation i båda riktningar.

Det finns också möjlighet att ansluta en konventionell bärbar PC till Mobitexnätet, på samma sätt som vid vanlig data-

kommunikation med modem och telefon.

Mobitexnätet byggs ut kontinuerligt. Utbyggnadstakten beror bland annat på kundernas behov i olika områden. För närvarande är nätet utbyggt över större delen av södra Sverige och längs delar av norrlandskusten.

Mobitex utnyttjar radio för att sända och ta emot information, på samma sätt som mobilradio och mobiltelefoni. Därför finns också möjlighet till talöverföring på nätet. Det är dock i första hand konstruerat och dimensionerat för överföring av data.

### Självklara användare

Mobitex vänder sig till alla typer av företag och organisationer som har en rörlig verksamhet eller regelbundna transportflöden. Åkerier, transportföretag, taxi och budfirmor är självklara användare av Mobitex, liksom industriföretag som strävar efter rationella transporter och små lager.

Även inom den offentliga sektorn finns stora möjligheter med Mobitex. Polisen och posten har redan satsat på Mobitex och tullen, brandkåren och olika kommunala verksamheter kan också dra nytta av Mobitex.

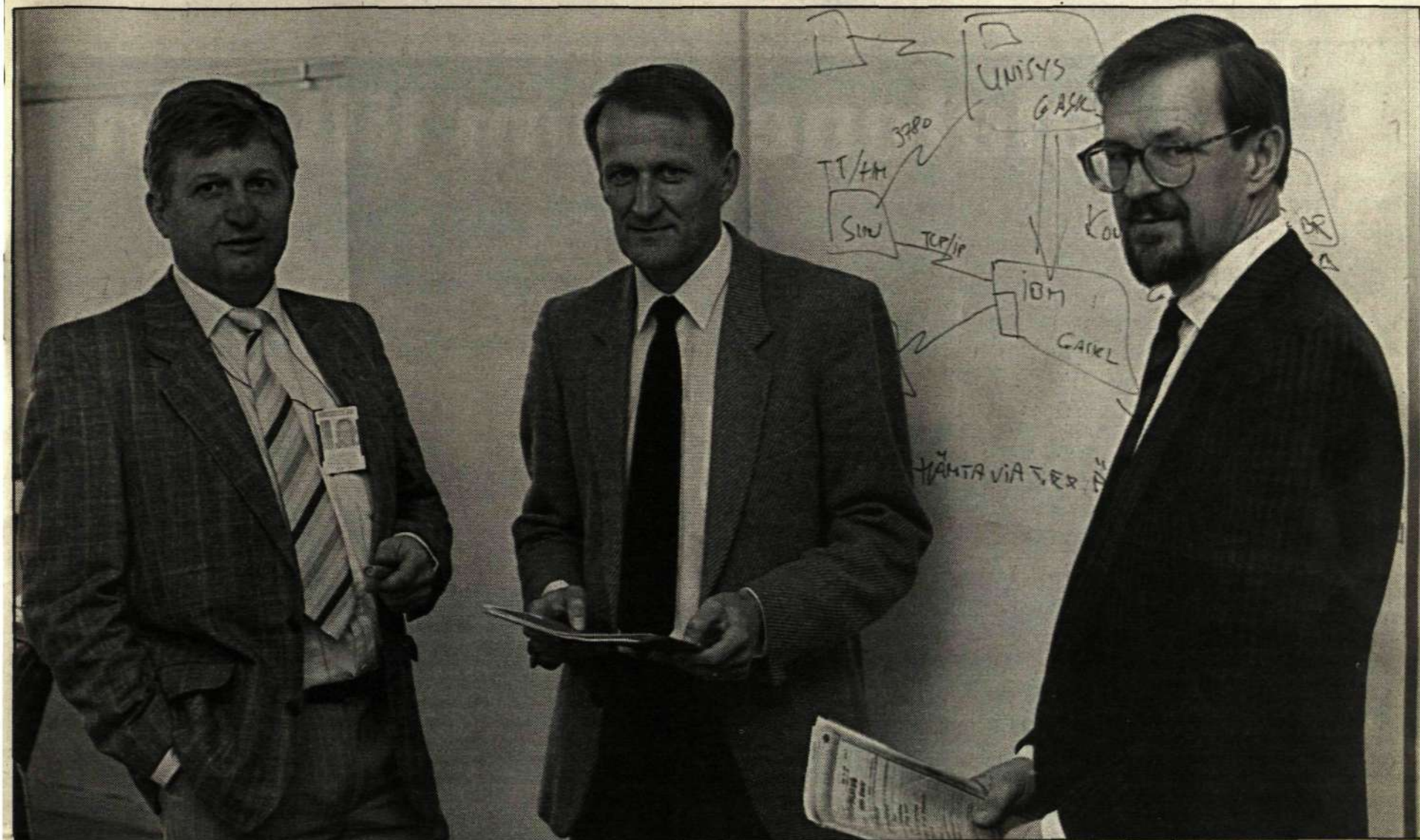
### Marknadssatsning

Ericsson är redan en av de ledande leverantörerna när det gäller mobil datakommunikation, och under våren och försommaren genomförs en rad marknadsaktiviteter för att ytterligare befästa denna ställning.

Aktiviteterna vänder sig dels mot de traditionella användarna av mobil kommunikation t ex, åkerier, bussbolag och andra transportföretag, dels mot dataintensiva företag med rörlig fältpersonal.

I annonser, direktutskick och utställningar kommer Ericsson att profileras som den marknadsledande systembyggaren och problemlösaren inom mobil datakommunikation.

# Bättre produktion med nya GASK



Nu ska Ericssons fabriker som tillverkar AXE-växlar få ett nytt arbetsredskap i form av GASK 2.

Det är ett datoriserat arkivsystem som lagrar information om hur maskinvaruprodukter ska tillverkas.

Ett 20-tal fabriker i världen står i förbindelse med centraldatorn på Ericsson Data Services i Älvsjö och hämtar där all information som styr tillverkningen. Informationen ur arkivet anpassas till den lokala maskinutrustningen. Sedan är det bara att producera.

GASK-systemet är ett viktigt hjälpmedel för att tillverka bland annat AXE-växlar. I dag är alla Ericssons fabriker anslutna till GASK. Systemet är ett centralt arkiv i form av en databas för att lagra all den information som behövs för tillverkningen av bland annat AXE-växlar.

Arkivet omfattar 166 000 dokument och kräver ett utrymme av sju gigabyte vilket motsvarar sju miljarder tecken.

Från ena hållet arbetar konstruktörerna mot GASK och från andra hållet så hämtar fabriken information om maskinvaruprodukter som mönster- och kretskort, förbindelseenheter och magasin.

Ralph Wetterberg ETX/SX/ML, Åke Jonsson EDS/N/KA och Rolf Gustavsson ETC/TS/BT visar hur GASK 2 ska fungera.

Ute på fabriken anpassas informationen till maskintyper och produktionslinjer. Sedan används den anpassade informationen från GASK för att styra tillverkningen av varje enhet.

## Vinna nya fördelar

GASK-systemet som sådant har funnits i tio år, men det som sker i dag är att systemet anpassas till 90-talet.

Det sker genom en utveckling av Unisys-miljön som det tidigare GASK-systemet har använt.

Målet är att vinna nya fördelar genom att skapa en öppen arkivmiljö och en stabil kommunikation som är lättare att övervaka. Samtidigt är tillgängligheten online av stor betydelse för framtiden och detta till en lägre kostnad än i dag. Det är viktigt att på ett enkelt sätt koppla GASK 2 till administrativa system liksom att få ett bättre användargränssnitt som gör systemet lättare att arbeta med.

Det innebär att informationen i dagens GASK konverteras till IBM stordatormiljö.

En stor del av arbetet sker redan under sommaren 1989 och när GASK 2 väl testats på fabriken i Älvsjö kommer systemet att installeras i samtliga fabriker under kort tid.

## Ny omvärld

Nästa generation CAD, teknisk konstruktion med datastöd, kommer att placeras i arbetsstationer i stället för i Unisysmiljö. Morgondagens konstruktörer arbetar med dessa kraftfulla konstruktions-

hjälpmedel i mikrodatorer på sina skrivbord.

Detta innebär att Unisys med tiden kommer att tappa 75 procent av sin last eftersom merparten av konstruktionshjälpmedlen överförs till arbetsstationerna.

I takt med denna utveckling av hårdvara och program har Unisys-miljön blivit svår att förvalta och därmed kostsam. Då Ericsson valde Unisys på 60-talet, så erbjöd dåvarande Univac en bra miljö för programutveckling.

## Inga risker

En förutsättning i arbetet har varit att skapa en arkivmiljö i IBM som är likvärdig med den gamla och att göra denna konvertering utan att löpa några risker för att störa produktionen, säger Rolf Gustavsson vid ETX.

Han är projektledare för hela GASK 2-projektet och arbetar tillsammans med Ralph Wetterberg vid produktionsdivisionen på ETX liksom Åke Jonsson på EDS.

Ralph Wetterberg ansvarar för anpassningen till produktionen medan Åke Jonsson är projektansvarig vid Ericsson Data Services.

– Vi ska vara klara med det nya arkivsystemet i form av en relationsdatabas i IBM-miljö den 15 juni, säger Åke Jonsson.

Då flyttas 90 procent av informationen i nuvarande GASK till IBM-miljö. Men eftersom produktionen av AXE-växlarna är helt beroende av ett fungerande GASK-system så kommer Unisys-miljön att fortsätta fungera.

– Den 15 september testas vi



Ralph Wetterberg vid en komponentrobot som tillverkar kretskort på fabriken i Älvsjö. Här ska GASK 2 testas och det är för att underlätta denna produktion som projektet har startats.

GASK 2 på fabriken i Älvsjö som ju finns i samma hus som data-centralen. Det ger oss en marginal om något skulle gå på tok. När som helst ska vi kunna bryta förbindelsen med IBM och gå tillbaka till Unisys – produktionen måste komma i första rummet.

– Fabriken i Älvsjö är också lämplig eftersom den använder all information som finns i GASK och tillverkar alla produkter som GASK ska tillämpas på. Efter testerna i Älvsjö ska GASK 2 börja tillämpas i alla Ericssonfabriker på kort tid. När detta har skett kommer GASK att anslutas till konstruktionshjälpmedlen i arbetsstationerna.

## Utrustningen måste bytas

– Det innebär att en del utrustning

för kommunikation måste bytas ut redan i dag, säger Åke Jonsson.

– Fabriken använder DEC-datorer som behöver en ny kommunikationsprogramvara och hårdvara för DECNET. Det här arbetet måste klaras av under sommaren i år.

Liknande installationer krävs för att få arbetsstationerna, som är anslutna i lokala nätverk, att kommunicera med IBM.

Så småningom kommer de gamla Univac-datorerna att hamna på en servicebyrå. Här kommer det att finnas ett mini-GASK som serverar de CAD-hjälpmedel vilka ligger kvar i Unisysmiljö.

Text: Kristina Hägg

Foto: Bo Binett

**ERICSSON, HF/LME/DI, 126 25 STOCKHOLM**

Koncernredaktör: Anders Gummesson 08-719 24 51

Redaktör: Bengt Plomgren 08-719 98 68

Ansvarig utgivare: Nils Ingvar Lundin

## När telefonen kom till byn

Borneos heta tropiksol lyser från en klarblå himmel. Det är knappt tio mil till ekvatorn.

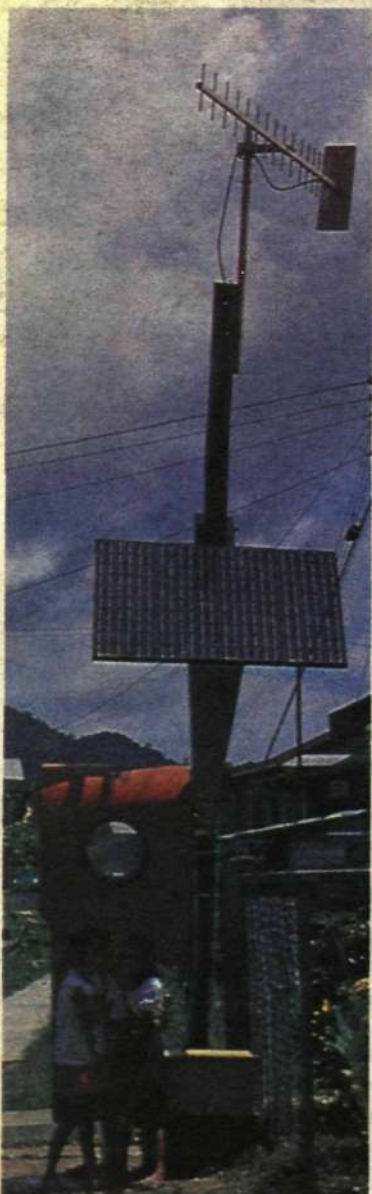
Här i utkanten av Östmalaysias täta, gröna djungler ligger den lilla byn Bako i Malaysias största delstat Sarawak.



Text &amp; foto Thord Andersson



Utsikt över Sarawak-floden från Teo Song Hings affär.



Solfångaren laddar batterierna som driver en av Malaysias myntmatade mobiltelefoner.

Khalil bin Kasar samtalar i byn Bakos enda offentliga telefon.

En arm av Sarawak-floden, som mynnar ut i Syd kinesiska sjön, delar byn mitt itu. Alldeles i närheten tog krokodilen "Bujang Senang" sitt trettonde offer, en fiskare, för några dagar sedan. I byn bor malajer, kineser och dayaker, de sistnämnda ättlingar till de en gång så fruktade huvudjägarna. Floden korsas allt som oftast av långa, smäckra båtar som transporterar personer och varor mellan byhalvorna.

På ena sidan, där byn har sin största utbredning, är de flesta malajer. Husen är byggda på träpålar för att klara de tropiska regnen och den ständiga nivåskillnaden i floden. En liten moské vittnar om landets islamiska tillhörighet. Det är mitt på dagen och en stilla stämning breder ut sig. Endast ett fåtal personer syns till.



Husen på Borneo är oftast byggda på pålar för att klara regntidens vattenmassor.

### Djungeltelefon

Mitt i gytret av små hus med tak av bananblad finns en öppen plats. Där står en ung malaj och ringer från en telefonkiosk. Runt omkring leker färggrant klädda små barn. *Khalil bin Kasar*, som är den unge mannens namn, ringer från byns enda offentliga telefon. Det är en soldriven mobiltelefon som för inte länge sedan levererats av Ericsson Radio. Den ingår i en stor order som Ericsson fick för några år sedan och som bl a innebar leverans av 500 soldrivna mobiltelefoner som matas med mynt. De finns utplacerade runt om i de delar av Malaysia som ligger otillgängligt och har liten befolkning. På Borneo, världens tredje största ö, bor endast ca 2 miljoner i den malaysiska delen som mest består av tät djungel och regnskog. Här blir ett konventionellt tele nät för dyrt än så länge. Det begynnande behovet av telefoni möter man med mobiltelefoner utanför de större städerna och tätorterna.

– Det är mycket viktigt att ha tillgång till telefon, säger Khalil, som just har ringt till en myndighet i Kuching, huvudstad i Sarawak. Tidigare fick vi allt som oftast åka dit i bil, vilket är både dyrt och tidsödande.

– Nu kan vi också ringa till sjukhuset när något händer. Byborna får den hjälp de behöver tack vare telefonen, säger Khalil.

### "Mini-televerk"

En enda mynttelefon för en hel by med ett tusental invånare räcker dock inte långt. På andra sidan floden ligger en rad affärer som säljer allt man behöver för livets nödortf. Det är kineserna som driver dessa. I den största och mest väl sorterade står affärsinnehavaren *Teo Song Hing* och talar i en Hot Line från Ericsson. Det är ett viktigt affärssamtal. Teo skriver några tecken på ett block och gör en blixtnabb räkneoperation på kulramen.

– Nu kan jag ringa direkt till mina leverantörer i Kuching,



Teo Song Hing med sin Hot Line som han också "hyr ut" till andra.

säger Teo. Jag lånar också ut telefonen till de andra köpmännen mot en liten avgift. Det blir sammanlagt ca 20 samtal per dag. Ett slags "mini-televerk" skulle man kunna säga.

Utvecklingen går vidare med rasande fart i Sydostasien och antalet telefoner och telelinjer ökar dramatiskt varje år. På Borneo får vi dock räkna med att några få telefoner får räcka länge än. ■