



**ERIPAX**  
Ericsson Business Communications AB

## Bygger upp ett nät av relationer

Vi strävar efter att skapa ett nära och omfattande samarbete med våra kunder. Så beskriver Kjell Nilsson, chef för affärsenheten Datanätsystem på Ericsson Sverige, grunden för den verksamhet som är mest känd under namnet Eripax.

Förutom att grundmura ett förtroende hos kunden är det viktigt att bygga upp bra relationer med produktägaren, menar Kjell. Då kan man vara stark i sin roll som försäljningsorganisation mot marknaden.



### Från 0-25 på fem år

För nästan exakt fem år sedan invigdes Ericssons första mobiltelefonisystem i USA. Det var starten för en expansion i USA och Kanada som gått med svindlande hastighet. Idag har Ericsson mer än 25 procent av den totala mobiltelefonimarknaden i Nordamerika.

Sidan 12



### Ovisst i Kina Kreditstopp hotar satsning

Kina var den stängda jättemarknaden som öppnades undan för undan under 80-talet. Nu är ovissheten stor efter de dramatiska händelserna i slutet av maj och början av juni. Ericssons satsning är bl.a. hotad efter stoppade bistånd och krediter.

Sidan 5



### Blandkultur bakom första franska AXE

För två år sedan fick Ericsson köpa franska CGCT. Det nyskapade MET har nu fogats samman av sina olika kulturer och invigt den första franska AXE-stationen i Parisförorten Chaville.

Mitten

# Datanätssystemet Eripax relativt ungt i Ericsson-världen



Kompetensen är hög i den sju personer stora gruppen som jobbar med Eripax idag. De flesta har erfarenhet från datakommunikationsområdet som konstruktörer, servicetekniker, projektledare och försäljare.

– Kompetensmässigt är vi väl representerade när det gäller tele- och datakommunikation, säger Kjell Nilsson. Vi står oss bra i konkurrensen. För en svensk kund är det viktigt att veta att

Den första installationen gjordes i Sverige 1985 då produkten var en del av dåvarande Ericsson Information Systems verksamhetsområde. När Ericsson sålde sin datadivision till Nokia stannade datanätssystemet kvar inom koncernen. Nokia sålde emellertid produkten på Sverigemarknaden via ett distributionsavtal och det var då som Kjell Nilsson kom in i bilden. Den 1 augusti 1988 började han återuppbyggnaden av Eripaxverksamheten för Sverige-marknaden på Ericsson Business Communications (EBC). Den 1 januari i år kom verksamheten att ingå i Ericsson Sverige.

Informationshantering är ett konkurrensmedel idag. Snabbhet och hög tillgänglighet till information är viktiga vapen i företagets strategi. Detta medför att datakommunikationsnätet blir en strategiskt viktig resurs för företaget när det gäller att hävda sig i konkurrensen och nå hög effektivitet. Trenderna i Sverige i dag – liksom i omvärlden – går mer och mer mot lokala nät och flera persondatorer. Som en parentes nämner Kjell, att Sverige är Europas mest terminaltåta land både per anställd och totalt. Den här trenden kommer att hålla i sig, menar Kjell.

Det är här som Eripax kommer in i bilden. Det gäller att kunna knyta ihop olika datormiljöer med dessa persondatorer/ LAN och terminaler i ett gemensamt nät.

Syftet är att användarna skall ges åtkomst till information oberoende av geografisk placering av såväl datorer som användare. Man kan mycket väl exemplifiera ett Eripax-nät med ett telefonnät men för datakommunikation.

Den svenska datanätmarknaden uppskattas idag till ca 200–300 miljoner kronor och av den har Ericsson Sverige 25 %. Tillväxttakten inom datakommunikationsmarknaden är hög. Både Televerket och IBM är farliga konkurrenter, men Kjell räknar med att vi har förutsättningar att bli marknadsledande, vilket också är målsättningen.

## Eripax unik

En god hjälp på vägen mot detta mål är själva produkten Eripax, som är en ung produkt med hög funktionalitet. Jämfört med rena dataleverantörer har Ericsson i sin produktutveckling haft fördel av att vara både tele- och dataleverantör.

– Kunden har höga krav på tillgänglighet, säger Kjell. En terminalanvändare skall kunna komma i kontakt med en datorapplikation oberoende av var han befinner sig geografiskt. Det skall dessutom vara enkelt att använda systemet vilken miljö man än arbetar i.

Här har Eripax med sitt integrerade nätövervakningssystem ett övertag över konkurrenterna. Eripax är ett öppet system som gör det enkelt för användaren att koppla sina datasystem till ett Eripax-nät likaväl som till andra publika och privata nät. Genom sin unika nätarkitektur tillgodoser Eripax kraven från kunderna. Den dynamiska nätkonfigurationen medför t ex att man inte behöver stänga av nätet när man vill bygga ut det. Dessutom ger Eripax genom den höga funktionaliteten ett säkert och kostnadseffektivt linjeutnyttjande.

Eripax är dessutom "framtidssäkert" po-

det finns kompetens inom området i Sverige.

Från vänster till höger ser vi (sittande): Tibor Lakatos (säljare), Sylwester Marat (sales support), Eva Persson (sekreterare), Yngve Berglund (sales support). (Stående): Kjell Nilsson (affärsenhetschef), Bengt Rydahl (säljare). Saknas på bilden gör Staffan Jägerback (säljare).

ängterar Kjell. Det är en viktig aspekt ur kundernas synvinkel.

Eftersom Eripax bygger på internationella datakommunikationsstandards som X.25, är det mycket enkelt att kunna ansluta IBM/SNA, UNISYS/UTS m fl leverantörsspecifika standards. Under hösten kommer vi också att få se kompletteringsprodukter i sortimentet bl a för effektivare anslutning mot olika PC och LAN-miljöer, men även produkter för integration av tal- och datakommunikation.

– Här krävs det också samarbete mellan olika affärsenheters produktområden, där MD 110 kommer att spela en viktig roll i framtiden, säger Kjell.

## Partnership

– Våra kunder är stora företag och organisationer med en geografisk spridning av sin datakraft och med hög terminalpopulation, säger Kjell. Ofta rör det sig om mellan fem och tiotusen terminaler. Vi har en stabil kundbas med stora kunder som AMS, Kommandata, Riksförsäkringsverket, Stockholms fondbörs, SJ, m fl.

Mot kunderna jobbar man på lite olika sätt. Kjell berättar:

– Vi strävar efter att etablera ett partnership med våra etablerade kunder. Vi lyssnar på deras behov och krav och vi vill ha dem med tidigt i utvecklingsprocessen. Mot våra kundämnen jobbar vi över hela spektrat av företaget. Det kräver branschkunskap och det är något som vi satsar på att utveckla hos oss. Vi jobbar mycket mot beslutsfattarna, eftersom besluten att bygga nät för det mesta tas på ledningsnivå inom företagen.

Försäljningsprocessen är ofta utdragen över en period av 6–18 månader från första kontakten till dess kontraktet är under-tecknat. Sedan tillkommer ytterligare 5–6 månader för installationen.

– För att en affär skall slutföras måste vi bygga upp ett nät av relationer och grundmura ett förtroende hos kunden. Visst har vi nytta av Ericsson-namnet och Eripax goda rykte, konstaterar Kjell, men mycket beror också på våra egna kunskaper och den personliga kommunikationsförmågan.

– Vi strävar efter att vara en total partner, framhåller Kjell. Vi måste skapa en hundraprocentig tilltro till oss som leverantör. Därför bygger vi nu också upp en serviceorganisation för Eripax, som kan ta hand om befintliga och framtida kunder.

## Positiv företagskultur

Idag är det sju personer som arbetar på affärsenheten Datanätssystem.

– Vi klarar inte av allt jobb på bara sju personer, säger Kjell, och vår målsättning är därför att bli tio stycken fram till årsskiftet. Bland annat behöver vi en produktchef som tar hand om den viktiga kommunikationen med produktägaren.

Att det här gänget trivs ihop märks tydligt när man ser dem tillsammans.

– Här blåser friska fläckar, säger Kjell. Ibland är tonen rå men det ligger mycket hjärtlighet bakom. Vi jobbar mycket och bra ihop, men vi har också roligt tillsammans och det är viktigt.

– Den ledarstil som Bengt Gustafsson och Gunnar Blomquist har fört med sig till Ericsson Sverige bidrar också till att höja arbetsinsatserna. De ger individen frihet att agera inom givna ramar och ta ansvar för verksamheten. Det är mycket positivt och kommer att bidra till vår framtida utveckling på ett gynnsamt sätt, avslutar Kjell.

Text: Håkan Bergendahl och  
Harriet Johansson  
Foto: Birgitta Rydbeck

# Göteborg och Bohuslän satsar på mobil datakom

Västra regionen har nyligen undertecknat ett avtal med GLAB (Göteborgsregionens Lokaltrafik AB och Göteborgs- och Bohusläns Trafik AB) om leverans av mobil datakommunikationsutrustning för den regionala kollektivtrafiken.

Avtalet innebär att Ericsson Sverige levererar 600 mobila datakommunikationsutrustningar bestående av mobilradioenhet, skrivare och larmanordning. Den 1 juli beräknas de första leveranserna komma igång. Nu håller man som bäst på att sluttesta utrustningen i några bussar i Göteborg.

– Både vi och kunden är angelägna om att utprova systemet ordentligt innan det går i reguljär drift, säger Lars Karlsson, som sålt utrustningen till GLAB.

– Det är viktigt att kunden verkligen kan utnyttja de funktioner man har köpt. Vi räknar med att ett femtiotal enheter skall vara driftsatta vid Säröbussar i Göteborg före semestern och de övriga enheterna successivt under året.

## Hård konkurrens

Ericsson fick kontraktet i hård konkurrens med andra radiolieferantörer som främst förespråkade privata radionät.



Mobilradioenheten C 700 med ansluten streckkodspenna.

– Kunden ser det som en fördel, berättar Lars, att de via Mobitex-systemet, som är ett publikt nät, får tillgång till ett rikstäckande radiosystem. Det underlättar deras samarbete med andra företag och de kan då erbjuda sina tjänster på ett bättre sätt.

## Stora krav

Det koncept som GLAB nu köpt från Ericsson Sverige presenterades för dem för cirka ett år sedan.

– Kunden ställde stora krav på en snabb och säker hantering av den stora mängden data det är fråga om samt en bra serviceorganisation, säger Lars, som var med från början.

– Därför valde de vårt system, tillägger han.

Det håller Bengt Carlsson från Hogia Konsult med om. Bengt anlätades som projektledare av GLAB i samband med offertförfrågan och har varit ansvarig för den tekniska utvärderingen. Han är dessutom ansvarig för den dataapplikation, som skall

knyta ihop informationen i GLABs stordator med Mobitex-nätet.

Hogia Konsult är ett dotterbolag till Hogia Data, Nordens största leverantör av administrativ programvara för microdatorer.

– Vi fastnade till slut för Mobitex-konceptet, säger Bengt Carlsson, eftersom vi ansåg att det var det enda system som uppfyllde de krav och önskemål vi hade på ett radionät.

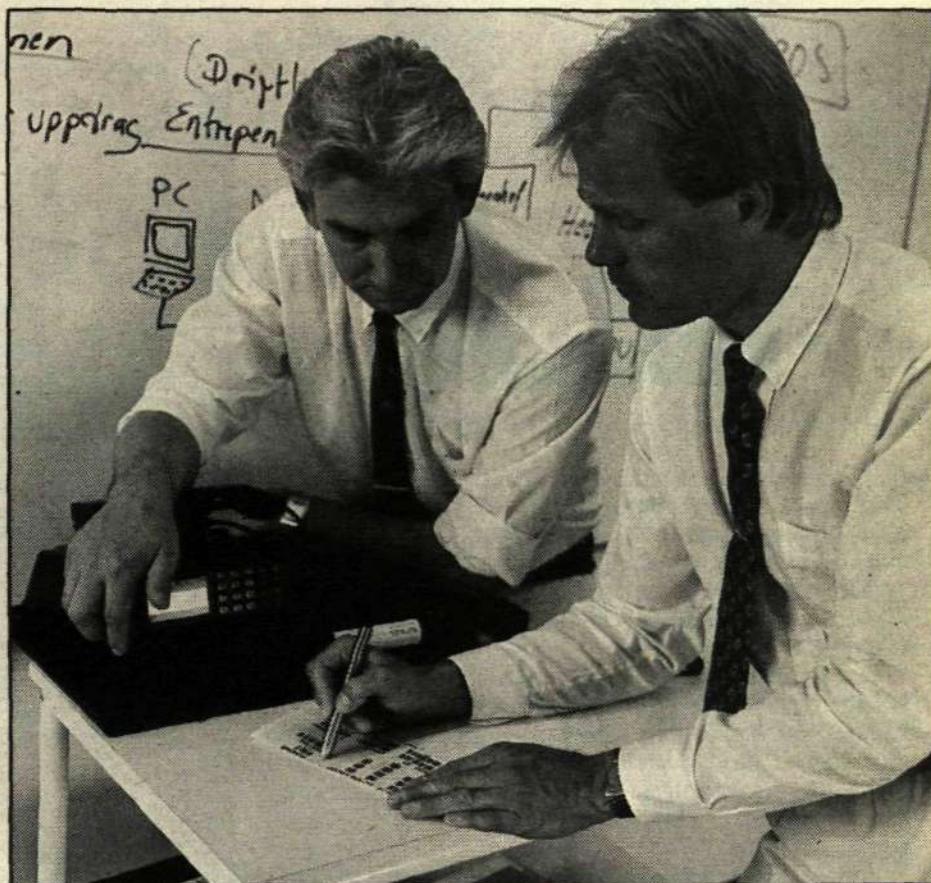
Nätet skall täcka hela Bohuslän, från Strömstad till Kungälv, och skall i år omfatta 600 fordon – bussar och tåg, person- och bilfärjor och trafikledningsfordon. Framför allt vill kunden uppnå en effektivisering av linjetrafiken och en höjning av kvaliteten på servicen.

– Målsättningen är att kunna erbjuda kunderna en bättre kvalitet på våra tjänster, säger Bengt, och på så sätt få fler att anlita oss.

– Vi vill också kunna erbjuda bättre service för våra olika entreprenörer, vilka utför den här servicen.

## Entreprenörer

Som köpare av systemet står Göteborgsregionens Lokaltrafik AB och Göteborgs- och Bohusläns Trafik AB. Dessa två bolag äger inte själva några bussar. De har inte heller några förare eller mekaniker anställda. I stället anlitar GLAB ett sextiotal entreprenörer, som driver själva trafiken.



Bengt Carlsson, Hogia Konsult (t v) och Lars Karlsson har tagit fram den applikation som GLAB nu har köpt.

märks i bussen. Ledningscentralen kan sedan snabbt vidta de åtgärder som behövs beroende på vilken sorts larm som föraren har sänt.

## Nyheter

På GLAB har man också tänkt införa användning av streckkoder. För att tillgodose GLABs primära behov av datainsamling har Hogia Konsult utvecklat en applikation, som gör det möjligt att ansluta streckkodspenna direkt till mobilradioenheten som en andra manöverenhet.

Med streckkodspennan skall föraren kunna informera ledningscentralen när han påbörjar en ny körning. Genom att använda streckkoder undviker man felmeddelanden som kan uppstå genom att föraren råkar knappa in en felaktig siffra.

De olika streckkoderna ger ledningscentralen relevant information om körningen, om fordonets status, antalet passagerare, etc.

## Framtidens bussar

Göteborg och Bohus län ligger i täten när det gäller att prova ny teknik. GLAB har nyligen fått statliga anslag för att i ett par av sina bussar prova den allra senaste fordons-elektroniken.

Det är morgondagens utrustning som nu tas i drift i Göteborg idag.

## Tryck från marknaden

Det här är en av de största affärerna som Ericsson gjort när det gäller mobil datakommunikation. Vad tror då Lars Karlsson om framtiden?

– Mobil datakommunikation är framtiden! Och det är aktuellt nu! säger Lars entusiastiskt.

– Vi startade vår satsning inför 90-talet redan den 1 februari i Kolmårdens djurpark. Där lanserade vi under mycket triv-

samma former vår nya idé – mobil datakommunikation. Idag pågår en mängd olika aktiviteter för att nå marknaden med vår idé.

Lars säger att de känner av trycket från marknaden, men att man verkar ha kommit olika långt inom olika branscher. Polis, posten, länsstrafikbolag och taxiföretag samt vissa övriga transport- och serviceföretag har redan satsat på Mobitex. Olika kommunala verksamheter kan också dra nytta av mobil datakommunikation, t ex elverket när det gäller överföring av driftlarmer och mätvärden.

– Marknaden för mobil datakommunikation är att jämföra med tillväxten inom mobiltelefonin, konstaterar Lars.

Kunderna ställer stora krav idag på informationshantering och kommunikation. Genom en snabb och säker hantering av olika informationsmängder kommer man att öka lönsamheten och skapa en effektivare verksamhet inom givna ramar med bibehållen kvalitet. Detta uppnår man med bland annat mobil datakommunikation – antingen via Mobitex-nätet eller via privata nät typ Ericsson MRS 5000.

– Men man blir inte bara kostnadseffektiv, påpekar Lars. Man underlättar även samarbetet mellan olika verksamhetsområden. Det är också en viktig aspekt.

Inom databranschen börjar man också upptäcka möjligheterna med mobila data-nät.

– På Hogia Konsult märker vi en ökad efterfrågan på applikationer för mobila data-nät, säger Bengt. Med mobil datakommunikation görs datakraften tillgänglig även för mobila verksamheter och personer.

– Effektiv kommunikation kommer att vara företagets konkurrensmedel inför nit-tioalet, avslutar Bengt.

Text: Harriet Johansson

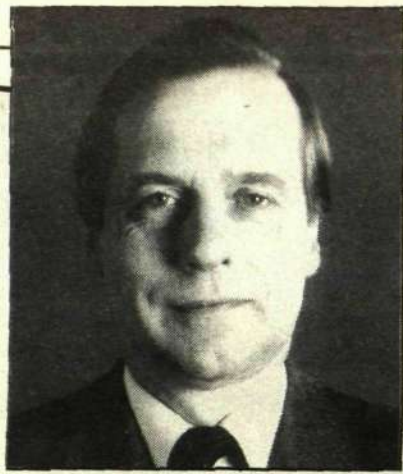
Foto: Hans Nohlberg

## Fakta om GLAB

Antal anställda	30
Verksamhet	Bedriver buss-, båt-, tåg- och kompletterings- trafik t ex skolskjuts och färdtjänst
Omsättning	Ca 800 miljoner kronor

## Fakta om affären

Utrustning	Mobilradioenhet C700, skrivare 40 tecken (EPU 40)
Programvara	Larmanordning NMT 900 Pocket
	För att klara åttagandet har en ny programvara tagits fram till C 700-radion (FT programvara). Med denna ges möjlighet att sända enkla numeriska textmeddelanden. En teckensträng kan vara upp till 25 tecken lång.



Om ett halvår tar vi steget in i 90-talet. Ett 90-tal som vi förberett oss för på många olika sätt. Vi gör det med ett Ericsson som är starkare än på många år. Omstruktureringen och koncentration är nyckelord bakom ett avsevärt förbättrat resultat, en aktiekurs som slagit rekord, ett återskapat externt förtroende och en positiv stämning inom koncernen som märks på alla nivåer.

Vårt utgångsläge inför 90-talet är alltså mycket bra. Men 90-talet innebär också nya krav och förutsättningar, som på sikt kan hota vår konkurrenskraft om vi inte agerar rätt. Våra produkter är världsledande och vårt namn förknippas med kvalitet. Bakom detta ligger det som egentligen är vårt främsta konkurrensmedel — kvalificerade och motiverade medarbetare på alla nivåer.

90-talet innebär brist på arbetskraft. Ungdomarna som lämnar skolan kan i många fall välja och vraka bland företag som erbjuder lediga jobb. Då räcker det inte med att våra produkter är konkurrenskraftiga. Då måste också arbetsplatserna där produkterna skapas vara konkurrenskraftiga. I många fall är de inte det idag.

Idag har i stort sett alla ungdomar någon form av gymnasieutbildning. Vi måste inse att för dessa 90-talets ungdomar är det knappast attraktivt med verkstadsarbete utfört på traditionellt sätt.

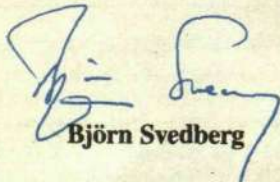
Där är det viktigt att vi satsar i första hand på två saker. För det första måste vi skapa ett bredare arbetsinnehåll i produktionen och flytta ner ansvar, så att mer kvalificerade jobb skapas. För det andra måste vi aktivt agera för att förändra bilden av Ericsson.

Vi är inte längre ett utpräglat verkstadsföretag utan i stor utsträckning ett högteknologiskt kunskapsföretag på de flesta nivåer. Det sk MAXE-projektet på Huvudfabriken vid Telefonplan i Stockholm är ett bra exempel på hur vi nu medvetet satsar på att utveckla och utöka arbetsinnehållet inom produktionen för att skapa attraktiva arbetsplatser. Det gäller inte enbart att locka ungdomar till våra produktionsanläggningar, utan mer om att kunna behålla dem genom att ge dem intressanta arbetsuppgifter, med personlig utveckling och arbetstillfredsställelse som följd.

För högt utbildade har vi än så länge mycket av vår attraktionskraft "gratis". Men även där gäller att vi måste satsa på den kompetens vi har, för att skapa nödvändiga förutsättningar till personliga initiativ och ansvarstagande. Det kan för företaget betyda ökad effektivitet och flexibilitet och för den anställde bättre utvecklingsmöjligheter och alternativa karriärvägar. Ett exempel på detta är KOMPASS-metoden som nu lanseras inom Produktledningsdivisionen, X, inom Ericsson Telecom.

Som arbetsgivare har Ericsson med visst berättigande haft ord om sig att vara ett stolt teknikerföretag. Tidigare har vi kunnat ha ett visst överseende med det. Det går inte längre när det negativt inverkar på våra möjligheter att konkurrera om 90-talets arbetskraft.

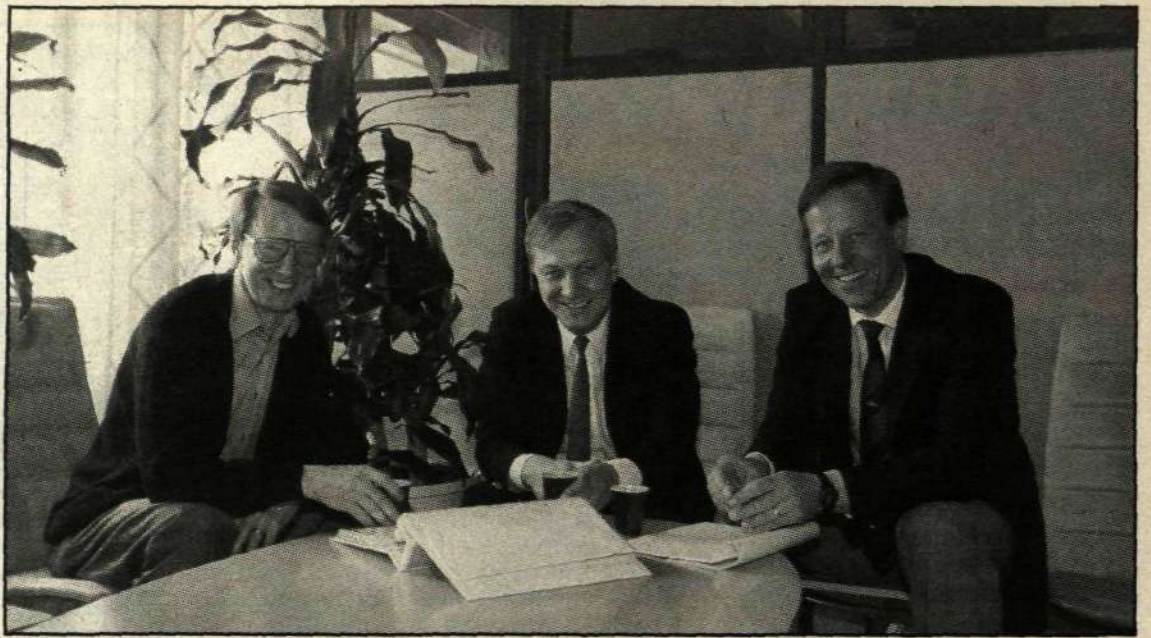
På alla sätt måste vi nu med konkreta åtgärder se till att vi behåller och stärker vår kompetens och kraft för att kunna konkurrera med våra produkter och tjänster på 90-talets dynamiska världsmarknad.

  
Björn Svedberg

#### Fotnot

MAXE-projektet — ett projekt som går ut på att genom ett nytt projekteringssystem och ny produktionsorganisation skapa en mer effektiv och produktiv tillverkning av AXE-skåp.

KOMPASS-metoden — en metod för målinriktad kompetensutveckling av den egna personalen.



Tre drivande krafter bakom utvecklingsprojektet "Företag — skola — samhälle" i norra Hälsingland, fr v Berndt Nordberg, HIAB-FOCO, Roger Runesson och Ulf Mickelsson, Ericsson Cables.

## Hudiksvall satsar:

# Så ska vi locka 90-talets personal

"Företag — skola — samhälle" är arbetsnamnet på ett nytt utvecklingsprojekt, som dragits igång av Ericsson Cables i Hudiksvall (Telekabeldivisionen) och en rad andra företag i norra Hälsingland, huvudsakligen inom verkstadsindustrin. Projektets övergripande mål är att säkerställa personalförsörjningen på 90-talet — såväl kvalitativt som kvantitativt.

— Det finns en tendens bland dagens ungdomar att betrakta verkstadsarbete som ett tillfälligt jobb i väntan på något bättre, konstaterar Telekabeldivisionens personalchef Ulf Mickelsson. Bland studerande ungdomar tycks det inte heller vara inne att välja tekniska utbildningar.

Dessa förhållanden måste vi försöka ändra på om vi framöver ska lyckas rekrytera kvalificerade medarbetare och det vill vi alltså försöka åstadkomma med detta utvecklingsprojekt i samverkan med skolan, AMU, Arbetsförmedlingen och facket.

Ulf Mickelsson är en av initiativtagarna till projektet, såvitt bekant det första i sitt slag i landet. Det leds av en styrgrupp bestående av fyra företrädare för industrin, en representant för arbetsförmedlingen, två för skolväsendet samt två fackliga representanter. En projektledare anställs i dagarna och kommer att ägna sig åt viktiga frågor på heltid från och med i höst. Bakom projektet, som i en första etapp beräknas ta fyra år, står Verkstadsföreningens lokala samarbetsgrupp, som från och med årsskiftet leds av Telekabeldivisionens chef Roger Runesson.

#### Ett långsiktigt arbete

— Det tar tid att förändra attityder och därför är det här ett mycket långsiktigt arbete, säger Roger Runesson.

— Varför har då dagens ungdomar så svårt att tänka sig att börja jobba inom industrin?

— Det finns flera olika anledningar. En del av dem finns naturligtvis att hämta i arbetsmiljö och andra förhållanden men jag tror också, att många

av hur det ser ut inom industrin är förlegad och inte längre överensstämmer med den verkliga.

Ett faktum är att det idag är färre som har den treåriga industritekniska utbildningen på gymnasiet som sitt förstahandsalternativ då de söker än det antal platser som finns på denna utbildningslinje.

— Visserligen fylls platserna upp med elever som sökt annan utbildning men inte kommit in där, men på sikt är detta ändå ett stort bekymmer för oss inom industrin, säger Ulf Mickelsson. Det ringa antalet sökande är en mätare på den inställning som ungdomarna har till oss och som vi därför måste försöka förändra.

Ett viktigt mål i projektet är att det 1991 ska finnas en förstahandssökande till varje plats på gymnasieutbildningar som leder till arbete inom industrin. Ökad information till elever, föräldrar, lärare och övrig skolpersonal samt en förbättrad PRAO- och praktikantverksamhet blir något av nyckelbegrepp i den satsningen.

#### Viktigt internt arbete

En annan del av projektet går ut på att skolans olika utbildningslinjer måste anpassas till de faktiska behoven.

— Som exempel kan nämnas att det enligt förra AMS-chefen Allan Larsson förra året fanns 30 000 sökande till 3 000 lediga kontorsjobb, säger Berndt Nordberg, som sysslar med personalutveckling på HIAB-FOCO och också hör till initiativtagarna till projektet.

Ytterligare en bit i projektet — och en mycket viktig sådan — är det interna arbetet inom industriföretagen. Arbetsinnehållet måste berikas, kompetensen hos arbetsledningen höjas, miljön förbättras, personalomsättning och frånvaro minskas, förlitningsskadorna elimineras osv, osv.

Att Telekabeldivisionen i Hudiksvall i dessa avseenden ligger långt framme, vågar man nog utan överdrift påstå. Den pågående omorganisationen inom produktionen är ett bra exempel.

Kåbe Lidén

## C W Ros:

# Därför har vi slagit rekord

För ungefär 1,5 år sedan så stod Ericssonaktien i 150 kronor. I slutet på maj i år satte den kursrekord och passerade för första gången 500-kronorsgränsen.

— Det finns ett antal orsaker till att vi har gått upp så kraftigt, säger vice VD C W Ros. Bl a beror det på att vårt under förra året kraftigt förbättrade resultat, har skapat förväntningar som vi hittills har kunnat infria.

C W Ros nämner flera andra faktorer som har bidragit till den kraftiga uppgången för Ericssonaktien.

— Telekommarknaden är en av de marknader som kan ha en mycket positiv utveckling, under de närmaste två åren. Den är inte heller särskilt konjunk-

turkänslig. Vidare spekuleras det naturligtvis omkring mobiltelefonmarknaden och den potential som finns där.

Allt det här gör att bilden av Ericsson på marknaden är oerhört positiv. Det påverkar naturligtvis börskursen. Till detta kommer sedan situationen på den svenska aktiemarknaden.

— En rad andra företag i Sverige har sedan lång tid tillbaka haft kraftig uppgång på sina aktiekurser, förklarar C W Ros. Dessutom är de kanske mer konjunkturkänsliga än Ericsson. Då finns det en viss brist på företag med möjligheter att komma med ytterligare förbättringar under de närmaste åren. Då hittar man Ericsson. Ett Ericsson som nu värderas högt på Börsen i Sverige och dessutom av många internationella placerare. När de har intresse av en aktie så drivs börskursen på ytterligare.

# Kabel och Nät nytt affärsområde

Affärsområde Nätbyggnad (BN) och Affärsområde Kabel (BC) skall slås samman till ett affärsområde, Kabel och Nät (förkortat BN). MBL-förhandlingar har slutförts, och sammanslagningen skall genomföras den 1 juli 1989.

Affärsområde Kabel och Nät blir, med sina cirka 10.000 anställda och en omsättning på drygt sex miljarder kronor, koncernens näst största. Affärsområdeschef blir Lars Berg.

Någon hopslagning av operativa bolag kommer inte att ske. Ericsson Cables AB (ECA) och Ericsson Network Engineering AB (ENS) kommer att drivas vidare som separata bolag. Ur organisatorisk synpunkt handlar det enbart om en sammanslagning av affärsområdesstaberna för Kabel och Nätbyggnad.

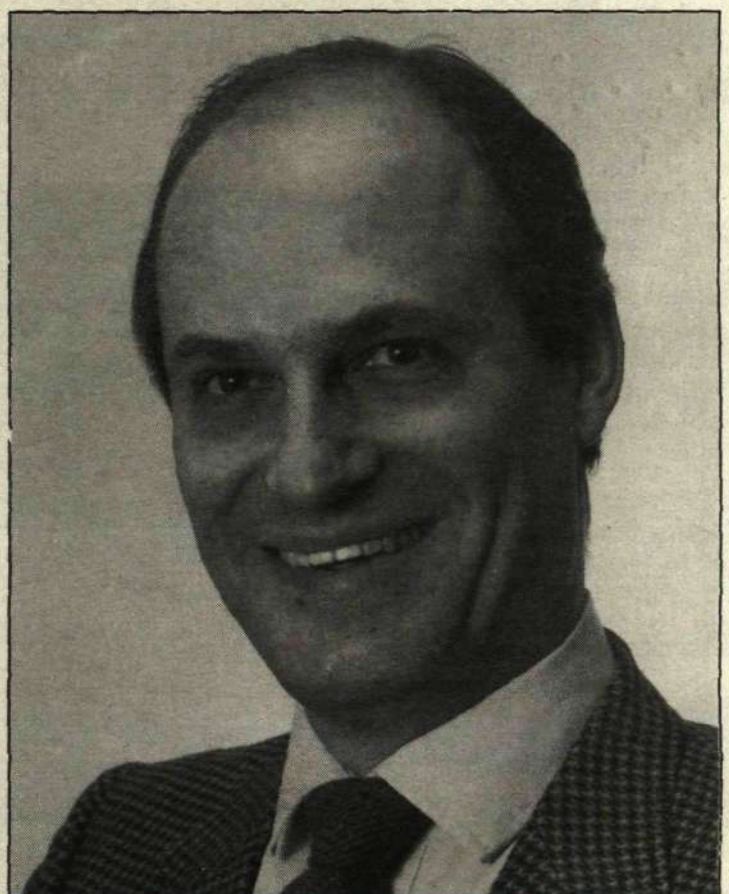
Ur marknadssynpunkt är det däremot fråga om en markant kursändring. Genom att kabel- och nätbyggnadsverksamheterna får gemensam styrning inom ett och samma affärsområde, skapas möjligheter för ett stärkt samarbete, som skall ge ökad slagkraft på marknaden.

— Jag ser flera områden där vi får stor praktisk nytta av att sam-

ordna kabel- och nätverksamheterna i ett gemensamt affärsområde, säger Lars Berg. Vi kompletterar exempelvis varandra geografiskt och får därigenom tillsammans en större marknadstäckning. Gemensamma satsningar på nya marknader underlättas också.

— Kabel utgör ungefär 50% av större nätprojekt, och nätbyggnad (lokálnät) svarar för ungefär 50% av teleförvaltningarnas investeringar, fortsätter Lars Berg. Detta belyser både marknadspotential och behovet av nära koppling mellan kabel och nätbyggnad.

Genom en sammanslagning av affärsområdena Kabel och Nätbyggnad blir koncernen starkare inom området telenät, vilket är helt i linje med vår satsning på huvudverksamheterna med telekommunikation i cenrum, betonar Björn Svedberg.



Lars Berg blir chef för det nu sammanslagna affärsområdet Kabel och Nät.

## ORDER SEN SIST

Ericsson Radar Electronics i Mölndal blir leverantör av den avancerade infrarödutrustningen till armens nya luftförvarssystem RBS 90. Ordern är på drygt 100 miljoner kronor med optioner på upp till 90 miljoner kronor.

Leveranser startar i slutet av 1990.

RBS 90 är ett sk allväderssystem, som skall kunna operera i såväl mörker som vid svåra väderleksförhållande. IR-systemet gör detta möjligt. Det är uppbyggt med avancerad digitalteknik och har bla förmågan att kunna följa små, lågtflygande mål mot en kontrastrik terrängbakgrund.

Ericssons IR-system är uppbyggt av separata standardmoduler som kan skraddarsys för olika tillämpningar. Systemet kommer bli att finnas ombord på de nya svenska kustkorvetterna och i Stridsfordon 90. Prov sker också med en flygburen utrustning, monterad i en kapsel.

Ericsson har tidigare i år fått order på central spaningsradar och lokalspaningsradar för RBS 90 och det sammanlagda ordervärdet för Ericsson på sensorer för RBS 90 är nu över en miljard kronor.

\*\*\*

Ericsson har fått två order från tunnelbanan och börsen i Milano på ett ERIPAX datakommunikationssystem till ett sammanlagt värde av 85 miljoner SEK.

Tunnelbanan i Milano ska använda Ericssons datakommunikationssystem ERIPAX till att hantera all trafik- och växelövervakning samt ge passagerare snabb och tillförlitlig trafikinformation. Tunnelbanenätet i Milano byggs fn ut kraftigt för att stå klart till fotbolls-VM 1990.

Ericssons italienska dotterbolag Fatme har även fått en order från börsen i Milano på ERIPAX. Börsen i Milano är en av Europas största. ERIPAX-nätet möjliggör en distribuerad Online handel av aktier, obligationer och valutor över hela Italien. Ericsson har tidigare installerat sitt datakommunikationssystem på börserna i London, Helsingfors och Stockholm.

ERIPAX bygger på den sk paketförmedlingstekniken X.25 som medför snabb och effektiv överföring av information mellan olika dataanvändare. Systemet har sålts till ett stort antal företag och organisationer med höga krav på säker och snabb datakommunikation.

Ericsson har idag 50% av marknaden för privata datanät i Italien.

— Det är speciellt glädjande att Ericsson lyckats etablera sig på den oerhört snabbt växande marknaden för privata datanät. Avancerad teknik och djup kunskap om telekommunikation, vilket är Ericssons kärnverksamhet, är viktiga komponenter i den här branschen, säger Ronny Lejdemalm, VD för Ericsson Business Communications AB.

# Oroligheterna i Kina hot mot Ericssonorder

Den svenska regeringen beslöt med omedelbar verkan torsdagen den 8 juni att stoppa allt bistånd och alla exportkrediter till Kina. Beslutet är en följd av den dramatiska händelseutvecklingen i Kina under slutet av maj och början av juni. Alla kreditärenden som ännu inte fått klartecken har stoppats. För Ericsson får detta allvarliga konsekvenser.

I första hand riskerar vi att missa två stora order på sammanlagt 700 miljoner kronor till provinserna Liaoning och Jiangsu. Dessa leveranser skulle ske under flera år. Drygt en tredjedel av kontraktsumman är tänkt att finansieras med svenska sk u-krediter.

För dessa två order har Ericsson tecknat ramavtal. Det slutliga avtalet och låneavtalet var inte klart. Det innebär att finansieringen av dessa två order och därmed också det slutliga avtalet om ordern, har uppskjutits på en i dagens läge obestämmd framtid. Den fortsatta händelseutvecklingen i Kina avgör



regeringens ställningstagande i fråga om bistånd och krediter.

Ericsson har varit verksamt i Kina i omkring 100 år. Sedan 1981 har vi varit engagerade i ett stort antal projekt, företrädesvis AXE-stationer, MD110-växlar och mobiltelefon- och radiosystem. Vi

fick egna kontor 1985 i Beijing, Dalian, Guangzhou och Shanghai och har också ett bolag i Hong Kong.

1988 hade vi 187 000 installerade AXE-linjer och det finns nu order på 830 000 linjer till åtta av Kinas provinser. För MD110 har

träffats en överenskommelse om lokal tillverkning. Vi har också kontrakt på 30 mobiltelefonisystem. Det första installerades 1987. Flera andra system har därefter installerats. Några av dem har möjligheter till samverkan med system installerade i Hong Kong och Macao.

När oroligheterna i Beijing kulminerade andra veckan i juni så evakuerades icke-kinesisk personal från Ericssons platskontor i Kina. Stationär personal förflyttades temporärt till Hong Kong och övrig personal på korttidsuppdrag flög hem.

En vecka senare återvände ett begränsat antal. 7 anställda kom tillbaka till Quanzhou (Canton) för att åter öppna Ericssons kontor där och fortsätta projekteringen för en AXE-installation.

Pekingkontoret öppnades också, men bemannades i början enbart med lokal personal. Kontoret i Dalian var öppet hela tiden, men även där med enbart lokal personal.

Den fortsatta händelseutvecklingen dag för dag avgör nu om eller när skandinavisk personal kan skickas tillbaka till kontoren.



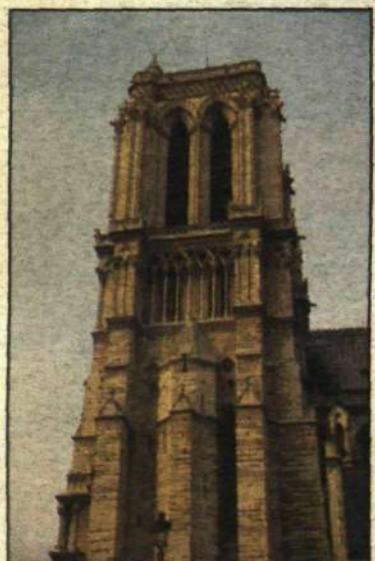
Eiffeltornet sträcker sig stoltare än på hundra år, för det har precis fyllt hundra.

## Paris – en härlig blandning av antikt och modernt

Parisarna kan konsten. Konsten att blanda med överdådig elegans, smakfullhet och harmoni. Motsatser i gammalt och nytt. Nya glaspyramiden på Louvrens borggård har ställt hela Frankrike i kö. I frihet, jämlikhet och broderskap. Det tar timmar att komma in. Överallt laddar man och bygger upp och bygger om inför "quatorze juillet", tvåhundraårsdagen av revolutionen.



Peis glaspyramid, uppstigen ur Louvrens borggård som en självklar markering över tiden.



Notre Dame har sett allt. Revolutionen, rådslan, döden, kärleken och festen.

# Frankrike ligger öppet för Ericsson

**Två år har gått sedan bolaget MET (Matra Ericsson Telecommunication) bildades. Händelsen som fick koncernledningen i Sverige att dra en suck av lättnad och som bearbetades som en vändpunkt i marknadsutvecklingen. Nils G Söderqvist tillkallades och sattes som chef. Vad har nu hänt sedan dess?**

Det överraskande pressmeddelandet från franska finansministeriet den 23 april 1987 innehöll besked om en seger. En seger för Ericsson som i samarbete med ett franskt konsortium skulle få ta över det franska telekomföretaget CGCT (Compagnie Générale des Constructions Téléphoniques). Det innebar att Ericsson skulle få 16% av den franska telekommarknaden.

Slutstriden stod med telekomjättarna AT&T och Siemens. Efter de bistra åren på mitten av åttiotalet drog koncernen en lättnadens suck. An en gång har Ericsson visat sin skicklighet i internationella förhandlingar.

### Långsiktig utveckling

Allt oftare krävs inte bara ett fullfjädrat telekomsystem utan också att telekomleverantören finns tillgänglig och ger sysselsättning och produktion och långsiktig teknologisk utveckling i landet i fråga.

Ericsson kan i det nya bolaget MET, Matra och Ericsson, erbjuda Frankrike dessa fördelar.

Nils G Söderqvist hade 1987, sedan några år, etablerat sig på Telefonplan i Stockholm efter många år utomlands i Ericssons tjänst. Han hade varit med om två marknadsgeombrott i Mexico och Spanien och var lycklig i sin nya roll som ekonomidirektör hemma på Ericsson Telecom i Sverige.

Men avtalet den 23 april ändrade situationen. Han blev nu chef för MET, åter etablerad mitt i elden i Europa, åter mitt uppe i ett nytt marknadsgeombrott.

**Två år har nu gått sedan bolaget bildades. Vad har hänt sedan dess?**

### Storstädning

— Det var svårt i början, tillstår Nils G Söderqvist. Vi fick börja med enorstädning. Sexhundra man skulle bort. Den administrativa kostymen var för stor.

— Det var en smärtsam process, men bakom fanns ett stöd hos franska myndigheter och fack som visste vad som måste göras i bola-



Nils G Söderqvist har sett det mesta av världen och talar många språk. En svenska med lätt och pikant fransk brytning efter alla år i utlandet.

Efter två år

har MET

lyckats

förena två

företags

kulturer

**Matra Ericsson Telecommunications, MET är ett bolag där Ericsson är minoritetsägare med 26%. Matra-koncernen har 49,9%, den franska byggjätten Bouygues och franska Banque Indosuez övrig andel.**

**CGCT var tidigare ett ITT-bolag som 1982 övertogs av Thomson och franska staten. Nu är det återigen ett privat företag.**

get. Gamla goda produkter måste slaktas för att de inte passade in i de nya systemen.

— Nu är grovstädningen över. Nu börjar den intressanta delen, att trimma och finputs organisationen inför 1991/92, myser herr Söderqvist.

### AXE tågar in

— Vi har ett ramavtal med franska staten på fem år. Avtalet säger att vi även ska exportera ett visst antal linjer per år.

Avtalet med France Telecom ligger på 300.000 linjer per år och motsvarar 16% av den franska telekommarknaden. Alcatel, Frankrikes telekommunikationsföretag, har 84 procent av marknaden.

### Två kulturer

MET är företaget där två kulturer möts. Svensk teknologi och fransk organisation mitt i den parisiska

industrivärlden. För fransmännen som arbetat i det tidigare CGCT, innebar den nya bolagsbildningen en total omställning.

Det är numera Ericsson som har det operativa ansvaret i bolaget.

### Satsningen

Företaget gör stora investeringar i produktion, utveckling, AXE-provning... Det är nu investeringarna ska ske.

— Vi håller på att bygga en mycket stark teknisk avdelning, där vi inte bara kommer att anpassa AXE till den franska marknaden, utan även kommer att bedriva utveckling tillsammans med Stockholm, berättar Nils G Söderqvist.

**Hur fortskrider då samarbetet i den förenade kulturen?**

— Det är ett gott samarbete, tillstår Nils G Söderqvist. — Vi har nått ett positivt resultat och är nöjda med situationen.

Bolaget fick en flygande start. Tillverkningen av AXE började redan 1 maj 1987. Samma dag för fem fransmän till Sverige på utbildning under ett år.

— Vi väntade inte en minut, förklarar Söderqvist. Det fanns redan produktionsplaner och vi hade inga svårigheter att förverkliga det vi ville göra. — Idag ligger vi precis på dagen i tid när det gäller utbildning, köp av maskiner, introduktion av olika delar, produktion. Utbildningen är en stor och viktig del.

### Framtiden

**Hur ser chanserna ut att konkurrera med Alcatel i framtiden?**

— Alcatel har sin självklara position i Frankrike, svarar Söderqvist.

— Men med vår goda kvalitet, inte bara i produktion, utan i kontakten med kunden, i förmågan att organisera, leverera i tid, så kan vi framöver tänka oss några ytterligare procent av marknaden.

Men framtiden kommer att innebära ännu mycket mer för Ericsson i Frankrike. I ett samarbete med Matra Communication utvecklar man det nya Pan-europeiska digitala mobiltelefonsystemet. France Telecom har redan valt att låta MET och Matra Communication att realisera ett mobiltelefonnät i Paris för 10.000 abonnenter.

Inom telekommunikation suddas gränserna alltmer ut. Att dela kunskaper och samarbeta, bilda allianser blir framgångsreceptet för de stora företagen.

Den franska marknaden står genom insteget i MET öppen för Ericsson.

Inger Bengtsson



Kontoret med administrativa delar, konstruktion och utveckling, anläggningsprovning, ligger i Massy, en förort till Paris. En moderniserad äldre fabrikslokal med generösa utrymmen och mycken frodig grönska inhyser den nya "franska" AXE-kulturen.



I France Telecoms anläggning i Chaville, förort till Paris, finns den första digitala AXE-växeln i Frankrike, en huvudväxel med utbrutna abonnentsteg i Vaucresson. Inplanerade är redan åtta ytterligare digitala AXE-stationer.

## Sex Ericsson-länder anpassade AXE till Frankrike

**Måndagen den 30 januari överlämnade MET den första digitala AXE 10 till CNET, för godkännande. Det skedde 13 månader efter det att kunden France Telecom godkände Ericsson som leverantör av en pilotanläggning i Chaville.**

Huvudväxeln för den första digitala "franska" AXE-växeln finns på France Telecoms anläggning i Chaville och har ett utbrutet abonnentsteg i Vaucresson. Den har en kapacitet på drygt 20.000 abonnentlinjer. Växeln styrs av Ericssons mest kraftfulla processor, APZ 212.02. Under hösten 1989 är det planerat att den ska tas i bruk.

### Chaville

Ulf Uddsten är ansvarig för provningarna i Chaville och har många utlandsår i Ericssontjänst på meritlistan. Han tar mig runt i anläggningen på France Telecom i Chaville en tidig aprildag, första snövädersdagen i Paris 1989.

— Fördelarna med AXE-systemet är att det kan växa lätt och tillföras nya funktioner anpassade till exempelvis det franska systemet, berättar Ulf.

Anpassningen av systemet till de franska kraven har krävt stora resurser. Det är nästan uteslutande

fråga om speciella funktioner i programvaran som har ändrats i enlighet med kundens önskemål.

### Grupparbete

Flera utländska Ericsson Telecom-bolag är inblandade i anpassningen. Det är ETM i Holland, Intelsa i Spanien, LMI på Irland, LMF i Finland och Ericsson Telecom i Stockholm. Alla har gjort sin del i programvaran. En person gör sin del i Finland i en konstruktion som ska kunna kommunicera med den del som Intelsa i Spanien håller på med. Det är ett sätt att utnyttja de duktiga tekniker som finns inom koncernen.

### Slutprov

I Chaville har man nu gjort slutprovet. I det ligger att sammanställa alla de olika byggstenarna i programvaran från Sverige, Finland, Irland, Italien och Spanien och göra en programprovning.

Stafettspinnen gick till Chaville i september och den 30 januari överlämnades alltså anläggningen för test till CNET. Det var med en månads försening.

Nästa anläggning ska i sin helhet programmeras på MET. Nu har MET lärt sig allt om programkonstruktion och klarar det själva. Det händer mycket på MET!

Inger Bengtsson



## Ericofon i London

Den 6 juli invigs The Design Museum i London i ombyggda lagerlokaler vid Themsen, inte långt från Tower Bridge. Avsikten är att man ska spegla strömningar och tendenser inom design av massproducerade konsumentvaror. Det kommer att finnas både en aktuell avdelning som fortlöpande uppdateras med det senaste och en permanent avdelning med "klassiker" inom design.

En klassiker som museet från början försäkrade sig om att inkludera i

sina samlingar är Ericofonen, eller "kobran", som den vanligen kallas. Den utvecklades i början av 1940-talet av ingenjör Hugo Blomberg på LM Ericsson och väckte berättigad internationell uppmärksamhet när den lanserades i mitten av 50-talet. Den ansågs till en början som en lyxtelefon, men blev sedermera populär i skilda färgvarianter.

På bilden tar Pernilla Ahlström emot Ericssons gåva till the Design Museum från Gustaf Lagerberg, EBC.

## Mobitex i Kanada

I slutet av förra året fick Ericsson Radio Systems en Mobitex-order på 100 miljoner kronor. Mobitex är ett nytt nät för mobil datakommunikation. Beställare var det kanadensiska teleföretaget Cantel, som ska bygga upp ett rikstäckande nät. Den första fasen ska vara klar i slutet av året och täcka Toronto, Montreal och Windsor och vägarna mellan dessa städer.

Den första juli kommer pilotsystemet, som täcker området runt Toronto, att invigas. (ERA Nyheter)

## Succé för ISDN-projektet i Danmark

På 90-talet kommer ISDN — Integrated Services Digital Network — att vara minst lika eftertraktad som dagens mobiltelefon. Därom är A/S LM Ericsson (LMD) i Brøndby och dess kunder helt övertygade.

De första pilotprojekten som genomförts för Københavns Telefon-Aktieselskab och Jydsk Telefon har gjort stor succé.

Intresset för ISDN är mycket stort inte bara i Jylland och på Sjælland, utan också i övriga delar av landet, säger chefen för LMD:s BX-verksamhet Kai Juul Pedersen.

— Som bekant har Danmark flera "televerk", vilka alla är lika angelägna om att inom en snar framtid kunna erbjuda sina abonnenter de exklusiva tjänster som ISDN innebär. Det gemensamma målet är att i mitten av 90-talet ha ett ISDN-nät, som till 80% täcker in landet och dess ca 500 öar.

Inom LMD har man byggt upp en mycket avancerad ISDN-teststation för 32 testabbonenter.

Man har nu i vår klarat av ett första stort ISDN-projekt. Projektet innehåller för KTAS' räkning 100 telefonapparater + 52 terminaladapters för anslutning av bl a dataterminaler och för JTS 94 telefonapparater + 90 terminaladapters.

(De första "riktiga" ISDN-leveranserna skall ske 1991, och baseras i hög grad på hur dagens fältprov faller ut.) (Switchen)



## Åt rätt håll i Kungsbacka

Att försöka förbättra kommunikationen och öppenheten inom organisationen, att försöka få till stånd en förbättrad leveransprecision och kortare leveranstider, en utveckling av produktionsorganisationen och — inte minst — kostnads- och lönsamhetsfrågorna var vad Janne Sjöden prioriterade när han i fjol höstas tillträdde som chef för Ericsson Cables specialkabeldivision i Kungsbacka.

Redan har resultaten börjat märkas. Inte minst har stora framsteg gjorts vad gäller leveranssäkerheten, ett överlevnadskrav för varje företag med ambitionen att vara en betrodd och respekterad partner till stora kunder.

— Det mottagande jag fick i Kungsbacka hade inte kunnat vara bättre, konstaterar Janne Sjöden i en intervju. Jag kände verkligen från början att jag hade medarbetarnas stöd och tycker att vi redan blivit ett ganska bra team utan revirtänkande och där alla strävar åt samma håll. Här finns helt klart mycken erfarenhet och kunskap samlad — inte minst på verkstadsgolvet — och det är ingen tvekan om att vi är på väg mot en positiv resultatutveckling och en bättre lönsamhet. (Ledaren)

## Vi får EGna sekretariat

Ericsson Business Communications, EBC, har sedan den 1 juni ett eget EG-sekretariat. Det förestås av Sven Rinman, som kommer att ha fullt upp med att informera om EG-regler och samordna alla frågor om EG och dess "inre marknad", som blir verklighet 1992. EBC är det

mest internationella av alla Ericssons affärsområden, med över två tredjedelar av medarbetarna verkssamma utanför Sverige.

Eftersom Sverige inte tillhör EGländerna upplever de svenska företagen en viss osäkerhet om hur villkoren kommer att vara för handel med EG efter 1992. Det gäller också oss på Ericsson.

Mycket kommer att bero på vilka samarbetsavtal Sverige kommer att ingå med EG, men på många punkter försöker företagen själva att få ett så förmånligt läge som möjligt, bl a genom etableringar inom EG.

För att öka vår närvaro har Ericsson beslutat att öppna ett eget kontor i Bryssel, närmare EG-beslutsfattarna. Dessutom håller EG-sekretariatet på att inrättas inom olika affärsområden. Förutom på EBC finns ett på Ericsson Telecom, ETX; andra kommer att följa efter. På dessa sekretariat kommer alla frågor rörande EG-anpassning att samordnas, så att vi blir kontinuerligt informerade om förändringar och blir väl förberedda inför 1992. (Vår Business)

## Resultatpremie ger extrapengar

Som första företag inom Ericsson-koncernen har Ericsson Cables under senare år infört en särskild resultatpremie som ett komplement till företagets vanliga lönesystem. Först i Telekabeldivisionen 1986, därefter under närmast följande år i Kraftkabeldivisionen (1987) och i Specialkabeldivisionen (1988).

Resultatpremien bygger på att medarbetarna kan och vill påverka företagets resultat. En förutsättning för att premie ska utfalla är, att de pengar som satsas i verksamheten ger en tillräcklig bra förräntning för att det avkastningskrav som moderbolaget LM Ericsson ställer ska uppnås.

Telekabeldivisionens medarbetare har fått en premie på sammanlagt vardera 13 250 kr (3 250 kr första året och maximal utdelning, eller 5 000 kr, de båda andra) medan det på Kraftkabeldivisionen blivit full pott till var och en under två år. Premiäret utgick ingen resultatpremie alls till Specialkabeldivisionens medarbetare. Dock ej beroende på att man där skulle arbeta sämre än i de båda andra divisionerna utan snarare på att den nedre gränsen för utdelning med tanke på divisionens speciella förhållanden var för högt satt. För i år har en "gränsjustering" ägt rum och premie-hoppet ökat.

— Om företaget går bra så är det också rimligt att en del av vinsten går till dess medarbetare, kommenterar VD Lars Berg.

Systemet håller just nu på att utvärderas men att resultatpremien kommit till Ericsson Cables för att stanna vägar man nog utgå ifrån. Att systemet för beräkning av resultatpremien kommer att genomgå en och annan förändring kan man dock också tro. (Ledaren)

## Planerad nedläggning för Piteå

Piteådivisionen inom Töcksfors Verkstads AB, TVAB, planeras att avvecklas. Divisionen som tillhör Affärsområde Kabel har idag 166 anställda. Den har gått med förlust alltsedan starten.

Piteådivisionen har sedan inkorporeringen i TVAB bedrivit verksamhet inom produktionsområdena telefonsnören, spiralkabel för mobiltelefoner, elektronikkablage samt fordonskablage.

Marknaden för dessa produkter har haft synnerligen ogynnsam utveckling.

MBL-förhandlingar om avvecklingsförslaget kommer att inledas. TVAB kommer att erbjuda de anställda arbete i Töcksfors, Koppom och Säffle och bistå arbetssökande till andra industrier i närområdet.

## Kraftig minskning ej nedläggning i Karlskrona

I stället för en total avveckling av telefonverksamheten blir det en kraftig minskning av tillverkningen under 1990. Totalt berörs 400 tjänstemän och arbetare vid produktionsenheterna i Blekinge.

Detta innebär en kvarvarande verksamhet i Karlskrona omfattande drygt 1 000 anställda för tillverkning av företagsväxlar och telefonapparater.

Den förhandling som inleddes den 1 november 1988 med anledning av Ericssons planer på nedläggning av telefonapparatstillverkningen i Sverige är nu avslutad.

Den tidigare aviserade övertaligheten av 700 anställda har reducerats till 400. Detta beror på företagets beslut om tillverkning av 200 000 specialtelefonapparater samt komplettering med annan verksamhet. Lönsamheten för den kvarvarande telefontillverkningen bedöms kunna utvecklas till en tillfredsställande nivå. Specialtelefonapparaterna används i direkt anslutning till Ericssons företagsväxlar.

Varsel kommer att läggas omedelbart och förhandlingar rörande personalminskningarna inleds med de fackliga organisationerna.



## Bengt fick "Guldhjälmen"

Bengt Olsson (bilden), huvudskyddsombud vid Ericssons Karlskronafabrik, har utsetts till andra pristärogare i Arbetarskyddstävlingen "Guldhjälmen".

När Arbetarskydds utmärkelser delas ut är det tre skyddsombud som uppmärksammas för att de, bland många, tagit på sig ett tungt och strävsamt arbete och visat ansvarskänsla och handlingskraft.

Bengt, som är regionalt skyddsombud i Metalls avdelning 96 (Blekinge), fick utmärkelsen för ett långt och tråget arbete som huvudskyddsombud.

"Bengt Olsson är urtypen för ett riktigt bra skyddsombud", löd juryns motivering.

— Ja... man har väl alltid försökt så gott man har kunnat..., säger Bengt.

Under snart 20 års tid har han framgångsrikt arbetat för en bättre arbetsmiljö. Han har bl a bidragit till att utsläppen av freon har minskat och han har infört nya bord och stolar för att klara de ergonomiska problemen vid Karlskronafabriken.

## Ökad försäljning av HotLine i Sverige

Ericssons HotLine-telefoner säljs bra i Sverige. Hittills i år har försäljningen, jämfört med samma period förra året, ökat 30 procent. Ericsson är sedan två år marknadsledande på mobiltelefoner i Sverige.

— Snabbast ökar försäljningen av HotLine Pocket, berättar Jan Ahrenbring som är affärschef för Mobiltelefoner på Ericsson Sverige AB, ESA. Av de två systemen NMT 450 och NMT 900 säljs 900 mest medan 450 dominerar i Norrland. Det beror på att 900-nätet ännu inte är helt utbyggt där.

På de flesta stora svenska företag var det för några år sedan endast de anställda i höga befattningar som fick mobiltelefon. Biltelefon var något av en statussymbol. Där har man nu ett annat synsätt och ser mer till användarbehovet än till tjänstestatus. För ESA betyder det att man säljer allt fler mobiltelefoner till storföretag runtom i Sverige.

## Mätning av servicekvalitet

Ericsson Telecom i Norge har utvecklat och säljer ett system för mätning av servicekvalitet i telenät.

Systemet kallas NEAT (Network Evaluation and Testing) och marknadsförs nu i hela världen. Det finns redan i Sverige och Norge.

Den statistik man får genom NEAT är ett mycket användbart material som grund för drift och underhåll av telenätet, då det kan peka ut flaskhalsar och även var i nätet fel uppstår. (Switchen)

## Pilotanläggning i Barcelona

Projektet med den första pilotanläggningen av produktlinjen lokalstation i källsystemet APT 210 08 R4 går nu in i en avslutande fas.

Stationen systemprovas i labbmiljö innan den installeras på plats, i detta fall i förstaden Rubi nära Barcelona.

Projektet är ett bra exempel på ett gott samarbete mellan å ena sidan T-divisionen och Europa-Regionen inom ETX och å andra sidan den spanska teleförvaltningen, Telefonica. (Switchen)

## Facomec får orden

Det finns anledning att hylla Facomec, Ericsson Cables dotterbolag i Colombia, som av landets president Virgeleo Barco begåvats med den sk industrimeritorden av första graden.

Företagets VD Gerhard Skladal kommer att få ta emot den förnämliga orden, som årligen brukar föräras fyra-fem förtjänta colombianska företag, av landets utvecklingsminister vid en särskild festlighet nästa månad.

Det fanns enligt uppgift flera skäl till att Facomec fick denna orden. Bl a att företaget oavbrutet i 35 års tid bidragit till landets utveckling och främjat dess kabeltillverkning och att det gjort sig känt för en utomordentligt hög kvalitet. (Belönades för övrigt med colombianska statens särskilda kvalitetspris.) (Ledaren)

# Trodde på Ericsson Vann resa till Rio

Pengarna Bosse Blomberg i Östersund satsade på sitt eget företag Ericsson var låtsaspengar. Men priset han vann är riktigt. I november åker han och fyra andra pristagare i Aktie-SM till Rio i Brasilien. Bosse blev fyra i den riksomfattande tävlingen som arrangeras av Sparbanken och Tidningen Veckans Affärer.

Bosse Blomberg är en känd profil på fabriken i Östersund. Han har varit på Ericsson i totalt 21 år och i Östersund sedan 1977. Han är chef för en avdelning inom Ericsson Data Services som har 27 anställda vid fabriken.

Bosse har varit aktiv i många stora projekt i fabriken under sina år där och är dessutom en stor personlighet. Det kan räcka för att bli en lokal profil. Men nu har han spätt på extra och blivit ännu mer uppmärksammat lokalt och dessutom figurerat i Veckans Affärer.

Det var i april som tidningen kunde berätta om "Insider i Ericsson bäst inför slutspurt". Bosse ledde då Aktie-SM. Hans låtsas-satsade 50000 kronor från oktober var då värda 69 596 kronor.

### Maximalt på Ericsson

Han hade bl a satsat maximalt till-lättna 15000 kronor på Ericsson.

**Tron på arbetsgivaren gav drömresa till Rio**

**Insider i Ericsson bäst inför slutspurt**

**ESULTAT FEMTE ETAPP**

**PROFILEN**

**PROJEKT-GURU AV STORA MÅTT**

**OS-bladet har lyckats få Bosse Blomberg. Det är inte alla i Östersund som har fått se honom i Östersund. Här gör Bosse själv en kort resor till alla sina uppdrag och projekt som jobbar med under dagen. Vi har varit framme på alla hans projekt och har fått se honom i hans nya kontor i Östersund.**

**ESULTAT FEMTE ETAPP**

Placering	Speltid	Resultat
1	01:00	10000
2	02:00	10000
3	03:00	10000
4	04:00	10000
5	05:00	10000
6	06:00	10000
7	07:00	10000
8	08:00	10000
9	09:00	10000
10	10:00	10000
11	11:00	10000
12	12:00	10000
13	13:00	10000
14	14:00	10000
15	15:00	10000
16	16:00	10000
17	17:00	10000
18	18:00	10000
19	19:00	10000
20	20:00	10000
21	21:00	10000
22	22:00	10000
23	23:00	10000
24	24:00	10000
25	25:00	10000
26	26:00	10000
27	27:00	10000
28	28:00	10000
29	29:00	10000
30	30:00	10000

Östersunds-Posten, ÖS-bladet och Veckans Affärer. Från lokal profil till profil i stor affärstidning.

— Det är klart att man gärna satsar i det egna företaget. Dessutom kan man ju själv se att företaget går bra nu, sade han då.

Det blev stora omkastningar i resultatlistan de sista veckorna. Vann gjorde en kvinna som inte ens var bland de 30 bästa i april. Bosse Blomberg höll stilen i mål och blev fyra på 70 994 kronor.

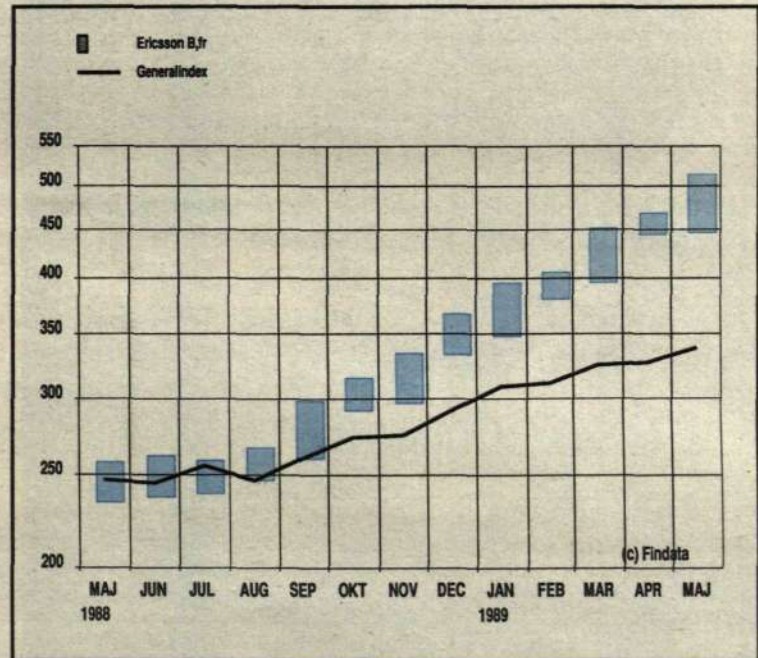
Det blev en stor artikel i Östersunds-Posten och ett mittuppslag i den lokala fabrikstidningen ÖS-bladet. Och det blir en spännande resa till Rio. Med det priset, så slår han också 18-årige sonen Petter som för tre år sedan blev nia och fick en New York-resa!

## AKTIE RUTAN

Ericssons B-aktie har mött en kraftig efterfrågan under hela maj och kursen har justerats upp till över 500 kr och slagit all-time-high.

Marknaden har således tagit till sig koncernledningens optimistiska tongångar från bolagsstämman i mitten på maj. Vad som framförallt imponerar är den fortsatt mycket goda ordergången, som steg med 35 procent i första kvartalet i år jämfört med samma period i fjol.

Vinstuppgången på omkring 30 procent, justerat med en uppskattning för tjänstemannastrejken första kvartalet 1988, låg i linje med marknadens förväntningar, som nu är inställda på en vinst kring 2,5 miljarder i år. Kursen har med en ökning på över 25 procent slagit index hittills i år.



### ERICSSONS AKTIEFONDER

Datum	Allemanfonden		Aktiesparfonden	
	Andelskurs (kr)	Förmögenhet (mkr)	Andelskurs (kr)	Förmögenhet (mkr)
31 dec 1987	70	27,1	147	31,7
31 dec 1988	135	52,2	343	56,0
28 april 1989	162	59,7	418	50,4
22 maj 1989	181	66,4	481	57,4

Kursuppgången för Alleman- och Aktiesparfonden är hittills i år 34 procent respektive 40 procent.

Till i mitten av maj hade nära 500 personer anmält sig för nysparande i Allemanfonden.

Det är möjligt att gå med i fonden när som helst under året, men den som vill utnyttja låneerbjudandet måste anmäla sig före 1 juli.

Denna sommar kan bli avgörande för hur EG-länderna i framtiden skall liberalisera sina telekommunikationsmarknader. På spel står de stora teledriftsmonopolens makt, en fråga som i allra högsta grad rör en av dess stora leverantörer, Ericsson.

EGs stora projekt att under 1992 ha en öppen och fri marknad för varor och tjänster, kapital och människor fortskrider i snabb takt. Men de svåraste frågorna har man sparat till sist. Dit hör liberaliseringen av telemarknaden.

EG-kommissionen, det förslagställande och övervakande organet, har föreslagit att de offentliga televerkens monopol på en rad tjänster skall upphöra. Privata företag skall få sälja tjänster som videotex, teledatabank, teleshopping och elektronisk post på hyrda telefonlinjer. Även "oförädlad" datakommunikation skall liberaliseras från 1 januari 1992.

Medlemsstaterna är splittrade i synen på liberaliseringen, men samtliga är mer eller mindre arga på kommissionen för det sätt på vilket man vill genomtrumpa liberaliseringen.

Kommissionen stödjer sig på en paragraf 90 i EGs grundlag, Romfördraget. Den ger kommissionen rätt att lagstifta om begränsningar i offentliga monopol, utan att först ha godkännande från regeringarna.

Kommissionen har sannolikt valt denna väg för att kunna gå fram snabbt. Medlemsregeringarna är sinsemellan oense om hur liberaliseringen av telemarknaderna skall gå till, vilket hotar försena och tunna ut resultatet.

Storbritannien, Holland, Danmark och Västtyskland är beredda till snabb och långtgående liberalisering, medan de sydliga EG-länderna vill behålla sina televerksmonopol, på åtminstone den stora datakommunikationen.

Mycket står på spel, teleservicemarknaden beräknas till över 400 miljarder kronor varje år i EG. Länder där liberaliseringen redan kommit en bit på väg, som England, kan räkna med att dess företag har ett försprång. De kan tjäna på att hela EG-marknaden släpps fri. De latinska EG-länderna fruktar konkurrensen.

Under alla omständigheter vill EG-kommissionen att televerken behåller sina monopol över telenäten och den vanliga telefontrafiken liksom telex. Men televerkens myndighetsutövning skulle skiljas från den rena driften.

I bakgrunden finns också konflikten från förra året då EG enades om att bryta upp monopolet för terminalmarknaden, teleutrustning som telefonapparater, faxar, modem och andra produkter.

Kommissionen fick stöd av alla medlemsstaterna för syftet med liberaliseringen. Men fyra stater, Frankrike, Västtyskland, Belgien och Italien, har stämt kommissionen för att ha överskridit sina befogenheter, dvs det sätt på vilken avregleringen genomfördes.

Risken är nu stor att de sydliga EG-staterna återigen stämmer kommissionen om den går vidare med sina planer för service-liberaliseringen.

ett avgörande väntas under sommaren. I juli blir Frankrike ordförande i EG, vilket ger landet stort inflytande på vilka frågor som skall behandlas under ordförandetiden. Dessutom måste ett beslut formars, om tidtabellen med 1992 i förgrunden skall kunna hållas.

Kommissionen tros kunna kompromissa med de sydliga staterna på så vis, att man släpper liberaliseringskravet för den oförädlade datakommunikationen. Men den vill gå vidare på basis av paragraf 90, med tvingande upplösning av monopolen på andra teletjänster. Men vad säger då de nordliga EG-medlemmarna?

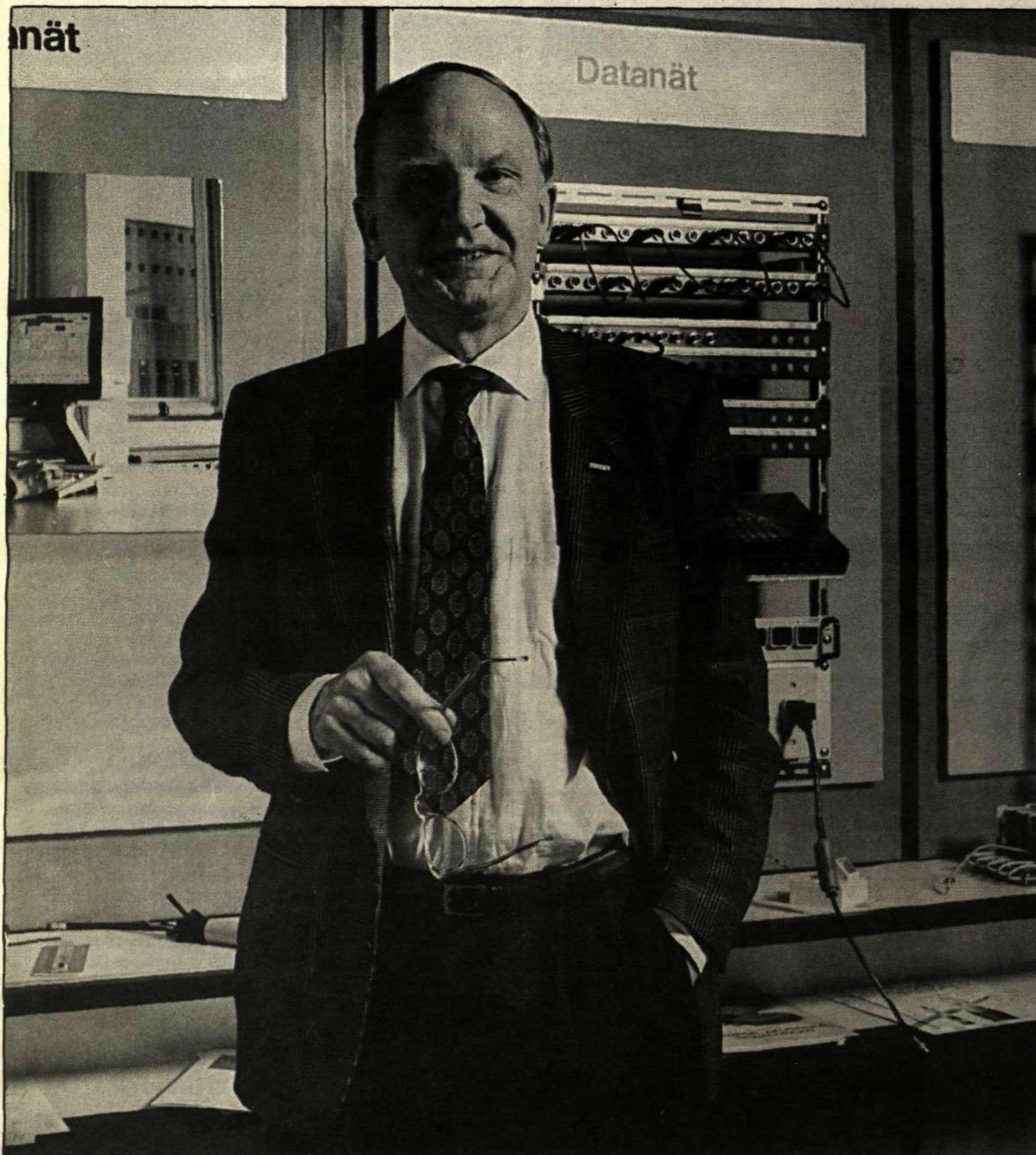
Ett annat alternativ kunde vara att börja från början igen, utan att stödja sig på paragraf 90 i Romfördraget. Men hur går det då med tidsplanen? Vad säger de medlemmar som i alla fall är mer eller mindre motståndare till liberaliseringen?

Det tredje alternativet, och kanske det mest troliga, är en kohandel, där andra frågor och beslut kastas in i leken och görs avhängiga en hel rad kompromisser.

Det ser alltså ut att bli en het "telekommunikationsomgång" med en rad viktiga avgöranden, inte minst för telekommunikationsleverantörer som Ericsson. Under alla omständigheter torde resultatet bli någon form av liberalisering. Det innebär ökade affärskanser för Ericsson. Men också ökad konkurrens.



# Våra kunder — våra bästa marknadsförare



— Visst måste det vara så. Förutsatt förstås att kunderna är nöjda. Och det är våra kunder. Det har jag kunnat förvissa mig om, säger Bernhard Magnusson, chef för marknads-kommunikationen inom affärsenheten företagskommunikation inom Ericsson Sverige.

— Jag har under det senaste halvåret haft tillfälle att göra ett stort antal

kundintervjuer och konstaterat att vi i alla dessa nöjda kunder har ett referensmaterial av oskattbart värde.

— För självklart är det så att det är betydligt intressantare och mer förtroendeingivande om en kollega i samma bransch talar om hur ett person-sökningsystem från Ericsson har kunnat minska stilleståndstiden för

maskinerna i en processindustri, än om vi själva påstår samma sak.

Bernhard Magnusson har i sitt arbete med att producera ett antal referensbroschyrer träffat kunder från Hammenhög i sydöstra Skåne till Lycksele i Norrland.

Förslagen till intervjuobjekt har Bernhard fått från säljcheferna. Därefter har han sållat ut de som varit av stort allmänintresse som kundreferens. Och man har gärna ställt upp för intervju.

— Man talar mycket och gärna. Oftast är det flera personer som

velat berätta, både om sin verksamhet och om hur denna har kunnat göras effektivare med hjälp av exempelvis ett datakommunikationsnät från Ericsson.

Häri ryms något mycket viktigt som vi som produktleverantörer måste ha klart för oss — det är kundens verksamhet som är det mest intressanta, både för dem och för deras branschkollegor. Våra produkter och system är endast hjälpmedel för att göra denna verksamhet effektivare och lönsammare.

## Några exempel

Bernhard berättar:

— Så här sa rektor Lars-Erik

Larsson på Elinebergsskolan i Helsingborg: "Mycket god kontakt med Ericsson under hela arbetet. Högsta betyg till Ingvar (Ericssons installationstekniker) och hans mannar för ett fint jobb."

— Sven-Axel Nilsson på Lycksele kommun sa så här: "Såväl Kommundata som ett flertal av datorleverantörerna rekommenderade Ericsson när det blev dags att installera ett datakommunikationsnät. Och eftersom vi redan hade goda kontakter med Ericsson i Umeå, så var valet av projektör och installatör inget problem."

— Sören Bergmark på Kommundata intygade: "Våra rekommendationer till alla våra uppdragsgivare är att arbeta ihop med Ericsson, oavsett nätstruktur och kabeltyp. Det finns hos Ericsson både kvalificerad teknisk kompetens för projektering av det mest avancerade datakommunikationsnät och, framför allt, duktig och erfaren installationspersonal!"

Uttalanden som dessa understryker hur viktigt det är att vi för erfarenheterna vidare till andra kunder och till de som ännu inte är våra kunder.

## En långsiktig strategi

Vi går nu vidare med att dokumentera våra kunders erfarenheter i referensbroschyrer, som vi sänder ut till deras branschkollegor.

— Erfarenheten av två sådana informationsaktiviteter riktade mot kommunpolitiker och beslutsfattare på landstingen är mycket talande. Vi har fått många svar, med hög kvalitet.

Självklart är syftet med informationsmaterial som detta att effektivisera och underlätta i säljarbetet.

— Vi skapar intresse för oss som företag genom att peka på den nytta andra haft av oss. De som upplever sina behov som mest akuta hör av sig till oss. Säljarna får då verkligt intresserade kunder att arbeta med, vilket innebär ett lyft för alla parter — för kunden, för säljaren och för företaget.

## Höjda förväntningar

På sätt och vis bygger vi vårt eget renommé. Det ställer större krav på professionalism och kvalitet i kundkontaktarna.

— Säljare är ju bara människor, kanske lite speciella, med en ambition att åstadkomma resultat till nytta och glädje för många involverade parter. Det är ett tufft jobb när det görs seriöst.

Bernhards slutsats är att likt en proffshantverkare så behöver en proffssäljare riktiga verktyg. I det här fallet faktamaterial, demomaterial, produktutbildning, m m.

— Här kommer våra produktägare in. De förser oss med det vi som säljare skall sälja. De måste lyssna på oss som skall använda verktygen, så att de blir maximalt funktionella. Och att verktygsuppsättningen blir komplett för den produkt som skall säljas.

Så har inte alltid skett. Bernhard är inte så lite kritisk. Men han ser möjligheter till förbättringar i och med det nya bolaget Ericsson Sverige.

— Med vår uppgift att bli ledande leverantör av affärskommunikation för den svenska marknaden kräver det att vi skärper kraven, men också ökar kraven på oss själva att definiera vad för support vi behöver.

— Vad jag hittills förstått är detta något som produktägarna välkomnar. De respekterar vårt engagemang. De får en ökad marknadskänsla. Och deras arbete blir effektivare. Med liknöjdhet och okunskap vinnas inga marknadsdelar.

Text: Håkan Bergendahl

Foto: Ulf Dänbro

Lasse Ullvik, chef på Öppna Dataskolan

## — Nu går utvecklingen i rätt riktning.



Här undervisas Dataskolans Rita Wallsten (kursbokning) och Eva Axling (marknadsföring) i datakommunikation av en av skolans ca 20 lärare.

**Öppna Dataskolan inom Ericsson Data Services expanderar. Från att tidigare ha administrerat utbildning på annat håll så har nu Ericsson sin egen dataskola i Öppna dataskolan.**

— Vi har ett brett kursutbud från traditionell utbildning på IBM stordator till PC-kurser. Både kvalitets- och prismässigt ligger vi bra till i dag, säger Lasse Ullvik som ansvarar för Öppna Dataskolan.

Efter att ha hållit en låg profil satsar nu Öppna Dataskolan framåt. De har haft en egen monter på Data 89 med Telecom och berättar gärna om sin verksamhet.

— Nu satsar vi på att göra namnet Öppna Dataskolan känt och profilera oss som en högkvalitativ och användarvänliga dataskola, säger dataskolans chef Lasse Ullvik.

— Många blir faktiskt förvånade över att Ericsson har en egen dataskola.

Och satsningarna har givit resultat. Redan under första kvartalet 1989 kunde Öppna dataskolan visa en ökning med 150 procent på den interna marknaden. På den externa marknaden var ökningen inte mindre än 200 procent.

Och den externa utbildningen kommer i allra högsta grad Ericssonkoncernen till godo.

— Externa kursdeltagare ger oss bärkraft att erbjuda kurser oftare när det uppstår behov internt, säger Lasse Ullvik.

### Bra lärare

— På det här sättet ser vi vår interna marknad ännu bättre. Dessutom får Ericssonkon-

cernen i sin helhet både bättre och bredare utbud av kurser.

I den hårdnande konkurrensen inom datautbildning räcker det inte med ett bra kursutbud. Det krävs också kunniga och pedagogiska lärare som kan dela med sig av sin kunskap. — Bra lärare är utmärkande för oss. Eftersom detta har varit vår ambition så handplockar vi lärare. Att vi lyckas visar de positiva kursutvärderingar som nöjda och kunnigare elever består oss med. Öppna Dataskolans lärare får sin vidareutbildning parallellt med sitt dagliga arbete. Allt detta kommer utöver undervisningstimmar.

— Som lärare är det absolut en tillgång att själv arbeta med området varenda dag. Bara på så sätt går det att hålla sig a jour med nyheter och förändringar som har bäring direkt på utbildningen.

— De höga kraven på engagemang i både arbete och undervisning innebär att det kan vara svårt att hitta kompetenta och motiverade lärare. Trots det tycker jag att vi har lyckats långt över förväntan. En bra mix för erfarenhetsöverföring och för att hålla kompetensen på topp är att rekrytera hälften av lärarna internt och den andra hälften externt.

### Från stordator till PC

Från att tidigare bara ha utbildat i drift av IBM-stordator så övergår Öppna Dataskolan alltmera till PC-relaterade kurser.

— Tidigare användes ofta PC huvudsakligen som Memo-terminal. Nu ställer användaren krav både på dator och

sig själv för att kunna hantera hjälpmedlet rationellt. Våra kunder måste kunna behärska sin PC med vad det innebär av att hantera ordbehandlings- och kalkyleringsprogram.

— Samverkan mellan stordator och PC kommer också stort. Extrakt från stordatormiljön hämtas ned till PC:n för att bearbetas där.

### Brett kursutbud

Ett brett kursutbud är en annan viktig punkt för att etablera sig inom utbildningssektorn.

— Under det senaste halvåret har det skett en kraftig ökning av antalet elever.

Detta medför en ökning av kursutbudet samtidigt som bredden ökar. En stor del av kurserna är yngre än två år. Det har varit ett sådant sug efter utbildning att vi har varit tvungna att mångdubbla utbudet.

Utöver 40-talet befintliga kurser planerar Lasse Ullvik ett 15-tal nya kurser som kommer att finnas på höstens schema.

— Tyngdpunkten ligger i dag mycket på vår PC-utbildning. Vi kommer att satsa bl a på Desktop med Pagemaker och Framework. Det sker en enorm utveckling på PC:n som ett professionellt hjälpmedel på snart sagt varje skrivbord. Därför gäller det att hela tiden vara lyhörd för nya behov.

— Vi kommer till hösten också utveckla kurser på engelska för utländska Ericsson-anställda som arbetar i Sverige. Vi kommer också att skraddarsy kurser för hela företaget och avdelningar. Denna utbildning

kan förläggas ute hos kunden i deras egna lokaler eller i Öppna Dataskolans många välutrustade lokaler säger Lasse Ullvik.

### Konkurrenskraftiga

— Jämför man kostnader för datautbildning så står vi oss bra. Vi erbjuder ju våra kunder ett riktigt "Simon Spies-paket." Det betyder att vi säljer ett paket som inkluderar allt från undervisning till lunch.

Annars är det inte ovanligt att det tillkommer oväntade kostnader upp till tusenlappen bara för undervisningsmaterial per deltagare innan en kurs är fullt betald.

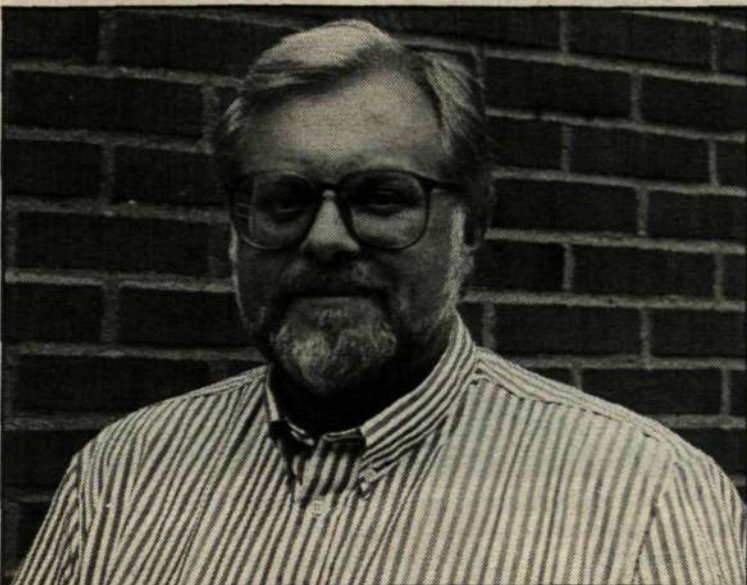
Den största enskilda kunden för Öppna Dataskolan är för närvarande ETX. På den externa marknaden är Folksam den största kunden, sedan man lagt över sin utbildning i ordbehandling och kalkylering på Öppna Dataskolan.

— Öppna Dataskolans målsättning är i första hand att erbjuda våra Ericsson-kunder brett utbud vid rätt tillfälle.

Öppna Dataskolan har nu tre anställda som arbetar med marknadsföring, kursplanering och bokningar. Till hösten anställs också en kursvärdinna för att ta hand om den växande skaran av deltagare.

— Nu pekar allt framåt för oss på Öppna Dataskolan. Vi har etablerats som en utbildningssektor inom Ericsson Data Service. Dessutom kan vi i allt högre utsträckning effektivisera vår nytta för Ericsson-koncernen med stöd i extern försäljning av utbildning.

Kristina Hägg



— Idag gör vi oss förtjänta av beteckningen professionell dataskola, säger Lasse Ullvik, chef för Öppna dataskolan.

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

## Mobiltelefoni i USA och Kanada

# En "success story" för Ericsson

För fem år sedan invigdes mobiltelefon-systemet i Buffalo, det första system som Ericsson levererat till USA. Sedan dess har utvecklingen gått svindlande fort. Ungefär 60 miljoner amerikaner bor på platser som täcks av system som är levererade av Ericsson.

I januari i år tog amerikanerna ett viktigt beslut om framtidens digitala mobiltelefonssystem. Att man valde Ericssons systemlösning är en stor framgång och ger oss en bra bas att stå på inför -90-talet.

Mats Ljunggren arbetar med affärs- och marknadsutveckling inom affärsområdet Radiokommunikation och har upplevt mobiltelefonin från starten. Den 12 april 1982 är ett datum som han inte glömmer. Då meddelade nämligen Ericsson officiellt att man gav sig in på mobiltelefonmarknaden i USA.

I maj samma år var vi med i Washington på FCC och visade vårt systemkunnande genom att berätta om NMT 450 och AXE, som är hjärtat i systemet, berättar Mats. (FCC, Federal Communication Commission, är en federal myndighet som beslutar om de licenser som krävs för att få driva ett telefonnät i USA.)

Av de 140 ansökningarna om licens på de 30 största marknaderna i USA, som kom in till FCC, hade en fjärdedel angett att de tänkte använda Ericsson som systemleverantör. Det fick våra konkurrenter att förvånat höja på ögonbrynen, säger Mats.

I maj -84 invigdes mobiltelefon-systemet i Buffalo, det första Ericsson-systemet i USA.

Det blev en verklig rivstart och Buffalo har varit en viktig referens. Ganska snart följdes det av system i Chicago och Detroit och idag har man täckt hela området runt de stora sjöarna.

### Los Angeles

1985 fick Ericsson efter en hård kamp kontrakt på ett mobiltelefonssystem till San Francisco. Det blev inbrytningen i Kalifornien.

Året efter fick vi beställning på ett system som skulle täcka Los Angeles-området. Det var en viktig order eftersom södra Kalifornien utgör tio procent av den totala mobiltelefonmarknaden i USA. Sedan dess har det varit många beställningar och idag täcker vi hela



För tre år sedan fick Ericsson beställning på ett mobiltelefonssystem, som skulle täcka Los Angeles-området. Sedan dess har det hänt mycket och idag täcker vi hela Kalifornien och Nevada med undantag av San Diego.

Kalifornien och Nevada med undantag av San Diego.

I Florida fanns tidigare flera konkurrerande mobiltelefonssystem. Dessa är nu utbytta mot ett enda Ericsson-system, som togs i drift i september förra året.

### Kanada

Idag finns det Ericsson-system i 15 delstater och vi har mer än 23 pro-

cent av den totala mobiltelefonmarknaden i USA.

Sedan introduktionen av mobiltelefoni i Kanada i juli -85 har Ericsson varit huvudleverantör till den privata operatören Cantel. Det kanadensiska systemet har idag över 130 000 abonnenter och Kanada är en av världens snabbast växande marknader för mobiltelefoni. I Brantford i sydöstra Kanada finns nu också internationell "hand-off" till Buffalo i USA. Det

gör det möjligt att åka mellan systemen utan att bli bortkopplad medan man åker.

### Digitalt

Antalet mobiltelefonabonnenter växer mycket snabbt och inom några år blir det svårt att bygga ut systemen i tätorter som Los Angeles, Chicago och New York. Lösningen ligger i ett digitalt system.



Läraren Jim Pencake i radiolabbet.



Eleverna dvs systemoperatörerna kommer från både USA och Kanada. Fr v Edward Oyawa, Kanada, Mike Lefebure, Kalifornien, instruktören Rick Reed, Ed Gros, Pennsylvania, Randy Mattson, Indiana, Russell Bejare, Florida, Serge Toupin, Kanada och Lou Kaczmarek, Kanada.

Iniativet till detta togs av Ericsson redan på nyåret -87, då Jöran Hoff, ERA, på en mobiltelefonkonferens i Arizona förordade ett digitalt system med TDMA-standard. TDMA står för tidsdelat i motsats till FDMA, frekvensdelat system.

I slutet av förra året kunde kunderna dvs de amerikanska systemoperatörerna själva se hur ERA:s lösning på ett digitalt system fungerar i det biltätaste området av alla - Los Angeles. Där rullade nämligen Ericssons specialbyggda testbil med radioutrustning. I januari i år tog de amerikanska myndigheterna beslut och valet föll på TDMA-standard. Det är en stor framgång för Ericsson och ger oss en bra grund att stå på inför -90-talet i USA.

### Utbildning

I Richardson, en förstad till Dallas, Texas, finns Ericsson Systems Inc och Radio Systems Division. Det är härifrån som vår amerikanska mobiltelefonverksamhet sköts. Här sker också utbildning av kunderna dvs systemoperatörerna. För att göra utbildningen så effektiv som möjligt har man byggt ett "training center" dvs utbildningscenter, som invigdes i slutet av mars i år.

Vi har sex lärare och det pågår kurser kontinuerligt, berättar Tomas Isaksson, som är ansvarig för "project management and materials" på Radiodivisionen.

Utbildningscentret har tre klassrum, två radiolab och ett växellab. I växellabbet finns den lilla miniväxeln CMS 8800/S, som används i de mindre mobiltelefonssystemen.

I växellabbet har vi också APZ/212 som är samma processor som används i de stora systemen. Det är viktigt att eleverna dvs operatörerna lär sig just de system som de ska sköta, säger Tomas.

Mellan 20 till 35 elever kan man ha samtidigt beroende på typ av kurser. Förutom kundutbildning har man också interna kurser.

Gunilla Tamm