

Systemförvaltning på distans

På Ericsson Data Services, EDS Polar, i Östersund arbetar 30 konsulter med systemförvaltning på distans.

Idén om systemförvaltning som affärsverksamhet föddes i samband med att förvaltningen av de stora och viktiga konstruktionsstödsystemen inom ETX i Stockholm överfördes till Östersund. Sedan starten för tre år sedan har affärsidén successivt växt fram. Idag har enheten i Östersund ansvar för förvaltningen

av avancerade system. Att gå från idé till verklighet har inte varit problemfritt, men nu kan enheten erbjuda professionell systemförvaltning.

— Den stora erfarenhet som finns inom Ericsson Data Services och Ericsson när det gäller systemförvaltning integreras nu i vår totala systemutvecklingsmodell, säger Bo Blomberg, chef för enheten EDS/U/BO i Östersund.



Branden som slog ut 70 rum

5-6 helt utbrända kontorsrum och ytterligare cirka 60 oanvändbara. Det blev resultatet av den brand som på morgonen torsdagen den 8 augusti drabbade en kontorslänga i Huvudfabriken på Telefonplan i Stockholm. Sidan 5



USA-jätte ny partner

Ericsson och General Electric. Den konstellationen blir verklighet inom mobiltelefoni sedan de båda företagen tillkännagett ett avtal om ett nytt gemensamt bolag den 24 augusti. General Electric är USA:s tredje största industri-företag. Blä producerar man utrustning för mobilradio och mobiltelefoni i USA. Sidan 5



På offensiven i England

En anonym kämpande tennis-spelare som går på nät. Det blev symbolen när Ericsson Business Communications skulle förklara sin kompetens på datanät för den brittiska marknaden. Tre reportage visar kända och okända Ericsson-sidor i Storbritannien. Sidorna 7, 8 och 9

Lagren som servar Ericsson Sverige



Foto: Torbjörn Frennesson

Ericsson Sveriges lager i Kallinge: Sveriges snabbaste lager?

Några kilometer norr om Ronneby, i Kallinge, ligger Ericsson Sveriges stora centrallager för tele- och datamateriel. I den 8 500 kvadratmeter stora lagerlokalen flyttade man in 1985. Idag jobbar cirka 35 personer på lager och på kontor.

Det är egentligen EBC (Ericsson Business Communications) som står som ägare till lagerlokalerna och personalen är EBC-anställd men jobbar helt mot Ericsson Sverige.

Genom det här arrangemanget har vissa synergieffekter kunnat uppnås med det närbelägna EBC-lagret i Bräkne-Hoby, säger Eddie Ericsson, som är chef för båda. På grund av det korta avståndet mellan dem kan ESA och EBC dra

nytta av varandra vid toppbelastningar.

Oskarshamnsmodellen

När vi flyttade in i det rymliga Kallingelagret gick vi tillbaka till Oskarshamnsmodellen, berättar Eddie Ericsson. I det tidigare lagret i Bräkne-Hoby blev det en enorm godsanhopning på de trånga ytorna. Oskarshamnsmodellen är en väl utprovad och fungerande lagerhanteringsmodell.

Som namnet antyder användes den då Ericsson Telemateriels lager låg i Oskarshamn, som också var Eddie Ericssons tidigare arbetsplats.

Det är ett av Ericsson-världens snabbaste lager, framhåller Eddie. Jag skapade samma lager i Kallinge när jag fick möjlighet till det, rev alla stallage i Oskarshamn och flyttade dem hit.

Modellen bygger på strukturen på det material som lagras. ESAs

lager består till stor del av många och små artiklar, som gör att det är svårt att ha en högmekaniserad plockning. Här går man i stället runt på golvet med en vagn och plockar det man ska ha. Alla artiklarna nås från golvnivå. På hyllor högre upp ligger buffert, som tas ner i plockläget när det behövs.

Den här modellen fungerar perfekt för ESAs material, menar Eddie.

Lagerpersonalen plockar, packar och skickar iväg 75 procent av ordermassan inom en tidsrymd av fyra timmar. De resterande 25 procenten behandlas under veckans lopp enligt nu gällande orderrutin. Varor som lämnar Kallinge när mottagaren dagen därpå, om de inte skall längre än till Sundsvall. För leverans längre norr ut krävs ytterligare tid. Det är ungefär 90 procent av det totala godsflödet som når mottagaren påföljande dag.

Vi har ett transportnät för ännu snabbare leveranser, berättar Eddie. Mottagaren kan få ordern levererad och utkörd samma dag om han behöver det.

Kunskap och kompetens

De tjänstemän som jobbar i Kallinge jobbar i huvudsak inom två olika grupper:

Den ena arbetar med dataregistrering och planering. Här registreras alla rörelser som sker: när godset kommer till lagret, när det ligger i lagret och när det plockas ut därifrån. De gör inventeringarna samt handlägger returer och reparationer, som är en stor verksamhet.

Vi reparerar t ex 12 000 kretskort om året. D v s, vi reparerar inte själva utan administrerar det hela. Reparationerna läggs ut på de producerande enheterna, men många skickas också iväg till externa leverantörer. De kommer

Fr v: Leveransbevakarna Tom Östergård, Berit Karlsson (gruppchef), Margareta Andersson, Ann-Britt Olsson, Maria Ahlberg, Christina Jönsson, Bengt Svensson, Jan Carlsson och Börje Andersson. I mitten platschef Eddie Ericsson. Till höger om honom planering/dataregistrerarna Hans Larsson, Ronny Svensson, Lena Kullberg, Kjell Amilon, Arja Tammi, Agneta Garnegård, och Karl-Eric Johansson (gruppchef).

tillbaka till oss och vi skickar dem till kunden.

Den andra gruppen har hand om leveransbevakningen.

Detta är en nyckelfunktion, påpekar Eddie. När någon har gjort en anskaffning går den över till leveransbevakningspersonalen. De tar kontakt med leverantören och bevakar varje inleverans minutöst. Detta saknas i stora delar av den övriga Ericsson-världen. Här håller vi kontinuerlig telefonkontakt med leverantören och är således hundra procent säkra på att och när leverans sker.

Det är ett gäng blodhundar som sitter här och jobbar. De jagar inleveransprecision. Det är deras jobb. Precisionen är också hög när det gäller inleveranserna. De här människorna kan hela vårt datasystem perfekt. De har en enorm kunskap.

En annan viktig grupp är de personer som plockar ihop ordern, framhåller Eddie Ericsson. Det är viktigt att kunden får ordern i tid och ihopplockad på ett sådant sätt att han har nytta av det material han får. Hela paketet skall komma fram på samma gång. Inte en pryl då och en annan då.

Genom att ställa samman ordern så att den går iväg i sin helhet har vi tjänat in miljonbelopp. Rationaliseringar och förbättringar är något som vi ständigt håller på med.

Det är det fina lagarbetet som gjort att vi har kunnat skapa ett väl fungerande lager, säger Eddie med eftertryck. Utan alla medarbetarna och deras insatser skulle detta inte ha gått.

Harriet Johansson

"Som en diversehandel med många trådar åt olika håll"

Så beskriver Birger Murstam verksamheten vid vårt lager och orderkontor i Kumla. Här jobbar idag ett 20-tal personer med materiellstöd på mobiltelefoner och landmobil radio. Här tar man emot och effektuerar beställningar på mobiltelefoner, landmobil radio, reservdelar och utbytesenheter till dessa samt reservdelar för 3C (Complete Computer Care.)

Hit vänder sig alltså Ericsson Sveriges egna säljare, partners och återförsäljare med sina order, och här lägger servicefilialer och serviceombud sina reservdelsbeställningar. Men även en del externa kunder som t ex SJ, Rikspolisstyrelsen och Vattenfall, som genom avtal har rätt att köpa reservdelar direkt från oss, vänder sig hit.

Birger Murstam, chef för orderkontoret och lagret i Kumla från den 1 januari i år, berättar här om hur det hela fungerar. Vi har olika typer av orderhante-

ring för landmobil radio, mobiltelefoner och reservdelar.

För mobiltelefoner är beställningsrutinen enkel. Där sker orderregistrering, plock och leverans omgående beroende på materielltillgång. Det enda som kan skilja är att olika kunder har olika avtalsvillkor.

Mobilradioordern kräver lite mer arbete. Den är kundanpassad och kan därför inte plockas direkt från hyllan. Det krävs nära och täta kontakter med ERAs orderkontor och fabrik i tekniska frågor. Detta underlättas av att vi är lokaliserade i samma hus som ERAs orderkontor och i närhet av fabriken. Kodning och leveranstrimning av viss landmobil radio och kodning av mobiltelefoner utförs i anslutning Lager Sverige (LS) och på orderkontoret.

Reservdelsbeställningar registreras och plockbeordras av oss och levereras av ERA från lager LC (Centrallagret) och LK (Lager Kumla) eller direkt från leverantören.

Fem olika lagerställen

När ordern tagits emot och registrerats leverans- och plockbeordras den och hamnar på något av de fem olika lagerställen:



Stående fr v: Helena, Ulf, Svenne, Åsa, Annelie, Göran, Evy, Maria, Anders, Kerstin S, Kerstin R och Birger. Sittande fr v: Stefan, Anders G, Ola, Peter och Karl, Erik. Saknas på bilden gör Carl, Tomas, Jan och Magnus.

● **Lager Kumla (LK).** Det här är ERAs lager och här finns i huvudsak produkter till landmobil radio.

● **Centrallagret i Kumla (LC).** Ligger i samma lagerlokal som LK. Här finns i huvudsak reservdelar samt vissa tillbehör till mobiltelefoner.

● **Lager Sverige (LS).** Här ligger mobiltelefoner till 90 %. Det är ESAs lager och liknar mer en distributionshall än ett lager med sin

høga omsättningshastighet, 15-16 gånger per år. De övriga tio procenten består av produkter till landmobilradio, som vi köper in från externa leverantörer.

● **Lager hos leverantören,** dvs leverans av material direkt från leverantör till kund. Vår målsättning är att hålla en hög servicegrad med bästa ekonomin. Om vi kan minska kapitalbindningen genom att låta leverantören leverera direkt till kund utan att minska på ser-

vicegraden, så väljer vi att träffa ett avtal om detta med respektive leverantör. Detta har vi startat upp nyligen och provar just nu med två antenneleverantörer. Vi eftersträvar enkla och enhetliga rutiner med en kontaktyta för servicepersonalen/filialerna vid beställning av reservdelar.

● **Utbytesenheter:** Hanteras ihop med Lager Sverige (LS). Vi har utbytesenheter till mobiltelefoner, landmobilradio och radiöaxlar typ TC.

Lager Sverige

Lager Sverige är ett golvlager. Allt du behöver för en mobiltelefon (station, lur, antenn, osv) finns på golvet i en uttänkt ordning och man går runt och plockar ordern enligt plocksedeln. Den høga omsättningshastigheten på den här materieln gör att ett golvlager är det mest rationella.

Genom studier och med personalens erfarenhet som grund har vi format dagens lager. Overhuvudtaget anser jag att det är viktigt att hela tiden ha en dialog med de som jobbar på lagret för att få synpunkter på hur det fungerar. Det är med utgångspunkt från deras erfarenheter som vi kan hitta de bästa lösningarna.

Ericsson Data Services, Östersund

Nu säljer vi systemförvaltning på distans

Ericsson Data Services har en enhet i Östersund, EDS/U/BO. Det är ett 30-tal konsulter som främst arbetar med systemförvaltning på distans. Sedan starten för tre år sedan har affärsidén successivt växt fram. Idag har enheten i Östersund ansvar för förvaltningen av avancerade administrativa system.

Många hos EDS Polar har rekryterats från Ericssons fabrik i Östersund, fått utbildning för att därefter ta ansvar för systemförvaltning.

– Vi är pionjärer när det gäller systemförvaltning på distans i stor skala. Vi erbjuder kunden/systemägaren trygghet, säger Bo Blomgren chef för verksamheten i Östersund.

IBM, IMS och CICS, DLI ger en snabb karaktäristik av den miljö de anställda i Östersund arbetar inom. Applikationerna sträcker sig över ett brett område, med tyngdpunkt på konstruktion och stödsystem.

– Stabilitet och kontinuitet utgör våra ledstjärnor. Därför tvekar vi inte att ge oss in på nya applikationsområden, säger Bo Blomberg, chef för enheten EDS/U/BO. Den investering i utbildning som krävs, hinner både kunden och vi få god avkastning av.

EDS/U/BO är en del av området produkt- och produktionsstödsystem inom EDS systemavdelning (EDS/U). Enheten arbetar med systemförvaltning i IBM stor-datormiljö och systemutveckling av tekniska system (PC och VAX miljö).

Systemförvaltning

– Vi har lyckats föra över förvaltningen av de stora och strategiskt viktiga konstruktionsstödsystemen, (CSDD) inom ETX, från Stockholm till Östersund. Detta har skett under en tvåårsperiod. I samband med detta föddes tanken på systemförvaltning som en egen affärsidé.

Problematiken i Stockholm för Anders (och för många med honom) var att få loss de erfarna systemutvecklarna/programmerarna för nytvveckling samtidigt som de måste klara förvaltningen av dagens system.

– Det har varit långt ifrån enkelt, säger Bo Blomberg. Det har dock fungerat bra med det stöd vi fått från både Stockholm, kunden och från ansvariga på U. "Polarerna" från Östersund har också visat upp både entusiasm och engagemang.

En stor operation

– De flesta hos EDS Polar är rekryterade från Ericssons fabrik i Östersund. Utbildade under ett till ett och ett halvt år och sedan "utslängda i kallvattnet" för att ta hand om förvaltning av komplexa administrativa system. Jag tror inte att någon har gjort en sådan operation i så stor skala tidigare. Vi har lyckats över förväntan.

– Tack vare Ericssons koncerndatanät, MEMO och telefax är det inga svårigheter att sitta i Östersund och jobba i IBM-systemen hos Ericsson Data Services i Älvsjö, samtidigt som kunder och användare sitter utspridda över hela jordklotet.

Bakgrund

Bakgrunden till satsningarna i Östersund är en mångårig strävan att komplettera hårdvarutillverkningen inom Ericsson med konstruktion och programmering. Detta för att helt enkelt motverka den minskning av arbetsvolymen som den moderna digitaltekniken och produktionstekniken ger upphov till. Samtidigt med denna utveck-



– Nu siktar vi mot professionell systemförvaltning och är en bra bit på väg, säger Bo Blomberg, chef för Ericsson Data Services enhet U/BO i Östersund.

ling blir en större del av systeminnehållet mjukvara.

– Lite på skoj brukar vi säga att varje gång konstruktörerna reser sig från skrivbordet så har de halverat antalet arbetstillfällen i verkstäderna, säger Bo Blomberg.

När produktionsdivisionen 1986 hade akuta problem med sysselsättningen, bl a i Östersund, gjorde man en överenskommelse med Ericsson Data Services att starta en verksamhet i Östersund. Produktionsdivisionen stod för startkostnaderna och Ericsson Data Services för ledning och utveckling av verksamheten.

Rekrytering och utbildning

I Östersund erbjöds alla 650 anställda som kunde ha intresse av programmering att anmäla sig till ett lämplighetstest. Villkoren var att lämpliga personer skulle erbjudas utbildning. Efter genomförd kurs med godkända resultat skulle man kanske erbjudas arbete vid EDS.

– Det var således ganska osäkra villkor för de aktuella personerna, säger Bo Blomberg. Ett 70-tal intressenter hörde av sig till oss för ett test. Av dessa kunde vi erbjuda ca 30 utbildning.

Bland de antagna fanns det ca 10 gymnasieingenjörer. Dessa tio erhöll en komprimerad dataingenjörsutbildning och utgör stommen i den tekniska konstruktionsverksamheten som ETX idag har förlagd till Östersund. Övriga 20 deltog i en ett-årig utbildning med inriktning mot EDS systemmiljö och applikationer.

– Från början underskattade vi nog svårigheterna och problemen. Det fanns säkert de som tvivlade på att det överhuvudtaget var möjligt att genomföra projektet. Som tur var fanns det inget tvivel i Östersund och inte heller bland personal i Stock-

holm som stött och som fortfarande stöder oss på ett bra sätt.

Distansarbete

Allt fler ser idag fördelarna med att komma bort från överhettningen i Stockholm och utnyttja de möjligheter som mindre orter ger. Med dagens teknik är distansarbete inte särskilt komplicerat. Det som ligger runt hörnet i form av virtuella privata nät ("samma" företagsväxel fast utspridd i geografien), ny telefax (snabbare och högre kvalitet), möjlighet till videokonferens i form av bildtelefoni med relativt låga krav på bandbredd, kommer att förenkla distansarbetet och öka dess attraktionskraft. Ericsson har all den teknik och lösningar som behövs för detta.

– Jag tror att många kommer att följa EDS exempel och utlokalisera sin systemförvaltning. Just i dagarna har t ex Folksam Data beslutat att flytta en stor del av sin systemförvaltning till Jämtland. Vi var med på ett hörn även där och välkomnar samtidigt andra som vill diskutera dessa frågor med oss, säger Bo Blomberg.

Kvalitet och effektivitet

Kvalitet och effektivitet i systemförvaltningen kräver inte bara duktiga och erfarna människor. Det krävs också ett arbetssätt och en metodik som på rätt sätt placerar förvaltningen i kundens verksamhet. Den stora erfarenhet som finns inom EDS och Ericsson när det gäller systemförvaltning integreras nu i den totala systemutvecklingsmodellen.

– Vi siktar mot professionell systemförvaltning och är en bra bit på väg.

Bo Blomberg
Kristina Hägg



– Den stora erfarenhet som finns inom EDS, Ericsson Data Services och Ericsson när det gäller systemförvaltning integreras nu i vår totala systemutvecklingsmodell. Vi är pionjärer när det gäller systemförvaltning på distans och i stor skala, säger Bo Blomberg.



Långsiktiga satsningar har gett ett bra resultat

Den fortsatt positiva resultatutveckling vi nu kan redovisa är frukten av långsiktiga marknads- och utvecklingsåtgärder under en följd av år. Det är naturligtvis med stor tillfredsställelse jag konstaterar att vår koncentration på telekommunikation varit lyckosam. Det gäller AXE-systemet, som installeras i en ökande takt för publika telenät. Det gäller system för mobiltelefoner, där Ericsson behåller den ledande ställningen på världsmarknaden. Det gäller våra system för företagskommunikation, där vi kan erbjuda kompletta lösningar både för stora och små företag och organisationer.

Vi har produkter och resurser att bearbeta de nya möjligheter som erbjuds i den avmonopolisering som pågår inom teleområdet i framförallt Västeuropa. Vi är en ledande leverantör av produkter för den mångfald nya teletjänster som utvecklas i hela den industrialiserade världen.

Våra långsiktiga marknadsåtgärder har gjorts i länder där investeringsstaket i dag är hög vad avser telekommunikation. Exempel är Spanien, Storbritannien, Australien, Italien och Nederländerna. I USA fortsätter vi vår satsning lika målmedvetet som tidigare. Vi har installerat AXE-anläggningar i USA som betjänar mer än en miljon abonnenter, varav huvuddelen inom mobiltelefoner.

Förutom marknadsnärvaro och rätt teknologi krävs en effektiv produktionsapparat. Inom Ericsson har vi fortlöpande rationaliserat och effektiviserat såväl när det gäller produktion som installation av system och produkter. Vi ska fortsätta att höja vår produktivitet för att bli ännu starkare inom de konkurrensutsatta områden där vi är verksamma.

Vi ska fortsätta satsningarna på de marknader som förväntas bli expansiva i framtiden. Vi har den finansiella styrka som behövs för att klara av detta.

Björn Svedberg
Björn Svedberg

HALVÅRSBOKSLUT 1989

Siffrorna i sammandrag

Orderingången var 20 148 MSEK (15 391 MSEK motsvarande period 1988) och faktureringen 17 892 MSEK (13 607), en ökning i båda fallen med 31 procent. Vinst före bokslutsdispositioner och skatter blev 1 671 MSEK (633), varav 9 MSEK (2) var realisationsvinster. Vinst per aktie efter skatteutgifter och beräknade latent skatter på bokslutsdispositioner efter full konvertering 22,84 kr (8,79).

Den kraftiga vinstförbättringen, som fortsatte under andra kvartalet, beror främst på ökad fakturering inom huvudverksamheterna utan motsvarande omkostnadsökning. Vid bedömning av vinstökningen måste dock beaktas att fjolårets resultat påverkades negativt av en arbetsmarknadskonflikt. Alla affärsområden utom Försvarssystem visar positivt rörelseresultat.

Under perioden har Ericsson förvärvat en telekommunikationsverksamhet i Norge, samtidigt som Ericssons gatu- och järnvägssignalverksamhet avyttrats.

Anställda

Antalet anställda var vid halvårsskiftet 66 107 jämfört med 65 138 vid årets början.

Verksamheten

Leveranserna av AXE-stationer för publik telekommunikation ökade mycket starkt. Även inom mobiltelefoner noterades en markant ökad försäljning. Inom området företagsväxlar var orderingången för såväl MD110 som den nya generationen mindre abonnentväxlar mycket god.

Finansiering

Finansnettot förbättrades med 30 MSEK, främst till följd av koncernens fortsatt positiva kassaflöde. Soliditeten förbättrades med 2,3 procentenheter till 36,0 procent, vilket huvudsakligen beror på konverteringar av lån i schweizerfranc och US dollar.

Investeringar

Koncernens investeringar i fastigheter, maskiner och inventarier uppgick till 943 MSEK (630), varav Sverige 454 MSEK (290).

KONCERNENS UTVECKLING I SAMMANDRAG

MSEK	Jan-juni 1989	Jan-juni 1988	Juli-dec 1988
Fakturering	17 892	13 607	17 690
Orderingång	20 148	15 391	20 242
Orderbestånd vid periodens slut	28 612	24 927	26 876
Vinst före bokslutsdispositioner och skatter	1 671	633	1 207
Vinst efter skatteutgifter ¹⁾	977	291	742
Vinst efter skatteutgifter och beräknade latent skatter på bokslutsdispositioner	966	382	813
Antal aktier, miljoner	39	38	38
Vinst per aktie efter skatteutgifter, kronor efter full konvertering	24,92	7,62	19,44
Vinst per aktie efter skatteutgifter och beräknade latent skatter på bokslutsdispositioner, kronor efter full konvertering	23,10	6,69	17,38
	24,63	10,00	21,29
	22,84	8,79	19,00

¹⁾ Periodens andel av för helåret beräknade skatteutgifter

FAKTURERING PER AFFÄRSOMRÅDE

MSEK	Jan-juni 1989	Jan-juni 1988	Juli-dec 1988
Publik Telekommunikation	9 010	6 263	8 716
Radiokommunikation	3 184	2 085	2 751
Företagskommunikation	2 313	1 528	2 175
Kabel och Nät	2 622	2 839	3 206
Komponenter	1 016	869	870
Försvarssystem	1 503	1 236	1 592
Övrig verksamhet	337	561	436
Avgår intern fakturering	-2 093	-1 774	-2 056
	17 892	13 607	17 690

FAKTURERING PER GEOGRAFISKT OMRÅDE

MSEK	Jan-juni 1989	Jan-juni 1988	Juli-dec 1988
Sverige	3 239	2 727	3 279
Europa, exkl Sverige	9 018	6 499	8 658
USA och Kanada	1 237	1 093	1 144
Latinamerika	1 485	1 319	1 717
Afrika	281	252	422
Mellanöstern	685	351	720
Asien, exkl Mellanöstern	941	500	807
Oceanien	1 006	866	943
	17 892	13 607	17 690

Utsikter

Den positiva utvecklingen av såväl orderingång som resultat under första

halvåret och effekterna av de fortlöpande rationaliseringsprogrammen bedöms ge en helårsvinst före bok-

slutsdispositioner och skatter överstigande 3 miljarder kronor.

Ericsson tjänar på snabbare moms hantering

Genom en effektivare moms hantering har de svenska Ericsson-bolagen lyckats snabba på momsflödet och därigenom reducerat återbetalningstiden med i genomsnitt 14 dagar per månad. Detta innebär en räntevinst för koncernen med drygt 5,4 Mkr per år räknat på 1988 års siffror.

Sedan våren 1986 har Cash Management-gruppen på Ericsson Treasury Services tillsammans med de svenska bolagen sett över hanteringen av moms inom Ericsson. Som regel redovisar de största exportbolagen överskjutande moms till Länsstyrelsens Mervärdesskatteenhet (MVE).

För varje dag koncernen kan snabba upp momsflödet frigörs ca 3,9 Mkr i kapital och vi tjänar ca 390 000 kr per år i ränta. Att snabbt göra sin momsdeklaration och att snabbt lämna in denna till MVE för behandling är därför en viktig del av Cash Management-arbetet i bolagen.

Cash Management-gruppen ger bolagen kontinuerlig uppföljning genom en momsrapport där bolagens genomsnittliga återbetalningstid jämförs. Härigenom sporrar bolagen till ett ännu effektivare och snabbare momsflöde.

ERE segrare

En sammanställning över bolagens snabbhet vad gäller moms hanteringen har gjorts för 1988. Det visar sig att både Ericsson Telecom (ETX) och Ericsson Radar Electronics (ERE) ligger i topp med en genomsnittlig hanteringstid på 11 dagar per månad.

Detta är då mätt från första dagen i månaden efter redovisningsmånaden till dess att pengarna finns på räntebärande konto. Dock har ERE utsetts till segrare i den interna tävlingen då bolaget har förbättrat hanteringstiden med ca 15% jämfört med ETX 8% sedan 1987.

— Vi hoppas att bolagen fortsätter med sitt gedigna arbete vad gäller moms hanteringen och vi ser fram emot ännu bättre siffror för 1989. Vi vill också passa på och gratulera ETX och ERE för det goda resultatet, säger Thomas Anderfelt på Cash Management-gruppen.

Kommentarer från affärsområdescheferna efter mittuppslaget



Det viktiga avtalet är just undertecknat i Ericssons styrelserum på Telefonplan i Stockholm. Från vänster Björn Svedberg, General Electrics Senior Vice President Eugene F. Murphy och Lars Ramqvist. FOTO: BO BINETTE

Mobilavtal mellan Ericsson och General Electric

Ericsson och General Electric Company (GE), USA, har tecknat ett avtal om att bilda en gemensam verksamhet inom mobil kommunikation. Ericsson-GE Mobile Communications kommer att ägas till 60 procent av Ericsson och 40 procent av GE. Företaget kommer att producera mobiltelefoner samt system och produkter för mobilradio och mobil datakommunikation "Mobitex" för den internationella marknaden. För USA och Kanada omfattar verksamheten även system för mobiltelefoni.

Åke Lundqvist har utnämnts till VD i Ericsson-GE Mobile Communications, som bildats genom sammanslagningar av befintliga verksamheter. 1990 beräknas det nya företaget ha 4750 anställda och en årsomsättning på 6,5 miljarder svenska kronor.

Lars Ramqvist, vice VD i Ericsson och ordförande i det nya företaget, konstaterar att det är affärsmässigt riktigt att slå samman enheter från Ericsson och GE eftersom företagen kompletterar varandra väl:

"Målsättningen är att vara världsledande inom mobil företagskommunikation och mobiltelefoner samt att vara marknadsledande inom mobiltelefonsystem i USA och Kanada. De sammanförda enheterna får den finansiella styrka och den konkurrenskraft som behövs för framtiden. Därmed kan vi skapa en säkrare sysselsättning för de anställda både inom Ericsson och GE. Det nya företaget kommer att

arbeta på en marknad som är dubbelt så stor som den var och en av oss hade tidigare".

Eugene F. Murphy, Senior Vice President, General Electric, ser den nya verksamheten som strategiskt viktig:

"Kombinationen av GE:s tillverkning och försäljning i Nordamerika med Ericssons starka marknadsnärvaro i Europa är tillsammans med Ericssons världsledande ställning inom digital mobiltelefoni en vinnande lösning. Tillsammans kan vi betjäna kunder över hela världen och stärka verksamheten för företaget och dess anställda. För att klara konkurrensen under nittiotalet behövs såväl global marknadsnärvaro som teknologisk ledning."

De Ericssonenheter som ingår är den del av verksamheten i USA och Kanada som avser mobiltelefonsystem och mobil kommunikation, placerade

i Richardson, Texas och Montreal, Kanada, de delar av Ericsson Radio Systems i Sverige som avser mobilradio, mobil datakommunikation och mobiltelefoner, samt säljbolag i Sverige, Norge, Danmark, Finland och Spanien. Dessa verksamheter har sammanlagt 2200 anställda och kommer att arbeta vidare inom sina respektive enheter. I Sverige gäller det anställda i Kista, Lund och Kumla, samt vid försäljnings- och serviceenheter för mobilradio, mobil datakommunikation samt mobiltelefoner runt om i landet. De delar av Ericsson Radio Systems som avser system för mobiltelefoni utanför USA och Kanada berörs inte av affären, och inte heller verksamheterna personsökning och försvarskommunikation.

Från General Electric ingår 2300 anställda som producerar utrustning för mobilradio och mobiltelefoni i USA och Kanada, varav merparten finns i Lynchburg, Virginia. Även dessa anställda kommer att arbeta vidare inom respektive enhet.

MBL-förhandlingar har inletts i Sverige. Tillstånd av myndigheter är en förutsättning för affärens genomförande. GE är ett teknologi-, service-, och tillverkningsföretag. Det är USA:s tredje största industriföretag med en årsomsättning på över 50 miljarder USD.



Så här såg det ut i en korridor där elden gått fram.

FOTO: BO BINETTE

70 fick byta rum efter branden

Strax efter klockan fyra på morgonen den 8 augusti gick brandlarmet på Huvudfabriken.

När Ericsson-folket kom för att börja dagens arbete hade brandmännen lyckats bekämpa den eldsvåda, som drabbat två våningsplan i en kontorslänga.

Ca 2 000 kvm kontor, där verksamhetsstaberna personal, logistik, produktionsberedning och ADB-stöd hade sina lokaler, blev förstörda av brand, rök och vatten.

Branden orsakades av överhettning i ett kylaggregat för CAD/CAM-utrustningen i en

datacentral. Där har givetvis de största skadorna blivit.

5-6 rum är helt utbrända och ytterligare cirka 60 oanvändbara. De cirka 70 som fick sina rum förstörda har nu, alla utom tre, fått provisoriska lokaler på Telefonplan. De tre placerades i Kungens Kurva.

Nu har det gått två år



20 000 Ericsson-anställda köpte våra konvertibler

— tre dagar senare
började oroligheterna
på världens börser

Fredagen den 16 oktober var sista dagen för teckning av våra konvertibler. Tre dagar senare — måndagen den 19 oktober — började oroligheterna på världens börser.

Byta? Sälja? Behålla?

Om några månader har vi Ericssonanställda haft våra konvertibler i två år. Det innebär att vi nu står inför viktiga privatekonomiska ställningstaganden. Hur ska vi göra? Ska vi byta till aktier? Nu eller senare? Ska vi sälja? Nu eller senare? Under hösten kommer specialinformation som förklarar vad man kan göra och vad man bör tänka på innan man bestämmer sig.

Hösten 1987 blev det oroligt på världens aktiebörser. Den svarta måndagen den 19 oktober började kurserna falla rejält överallt. Då var det många Ericssonanställda

som misströade. Man hade fram till fredagen den 16 oktober fått teckna sig för konvertibler som fått priset 265 kronor stycket. Priset hade räknats fram som en genomsnittlig kurs under tre septembeveckor plus 15 procent.

Nu kom börsrasen som ett slag i ansiktet första vardagen efter teckningsperiodens slut. Nedgången fortsatte för börserna och Ericssonaktien. I början på januari 1988 stod den i omkring 150 kronor. Trösten var att konvertibelns återköpspris var garanterat.

Det var då det. Nu vet vi alla vad som hänt. Börsen har återhämtat sig rejält och Ericssonaktien var den framgångsrikaste av de stora under 1988. Den har de senaste månaderna för första gången passerat både 500 och 600-kronorsvallen.

kring 150 procent jämfört med de 265 kronor som konvertibelns kostade.

Nu närmar vi oss 2-årsgränsen. Då får vi, om vi vill, byta våra konvertibler till aktier till den notering som aktien har vid bytet. Vi får också sälja våra konvertibler med normal vinstbeskattning. Det har vi inte heller kunnat göra hittills.

Men vi måste inte göra något bara för att det nu gått två år. Vi har ytterligare tre år på oss. Inom fem år från konvertibelns utgivning måste den ha återlöst till sitt ursprungliga pris eller bytts mot aktie eller sålts.

Information om vad man KAN göra beräknas komma ut nu i oktober. Sedan är det Du som bestämmer vad Du SKA göra.

Telekomtillverkarna i väst står nu inför en ny stor marknadsutmaning — Sovjetunionen och Öst-europa. I sommar har restriktionerna för export av avancerad utrustning till öst ytterligare lättat och Alcatel och Siemens har gjort storaffärer med ryssarna.

Ericsson kunde glädja sig åt att vara först med en öststatsaffär i spåren på perestrojkan och glasnost när man i vintras öppnade sin första AXE-station i Ungern.

Men nu öppnar sig ännu större möjligheter. Cocom, den NATO-anknutna organisationen som håller ett öga på exporten av känslig högteknologisk utrustning till öst, lät meddela för någon månad sedan att ytterligare utrustning, viktig för telekommunikation, kan fritt exporteras till öst.

Denna öppning är delvis ett svar på den liberalisering och omorientering av politik och ekonomi som Sovjets ledare Gorbatsjov står i spetsen för. Det innebär bl a ökad import av västutrustning och möjligheter för västerländska företag att gå in i projekt tillsammans med sovjetiska företag. Den innebär också ökade kommunikationsbehov, inte minst över gränserna i takt med att glasnost går vidare.

De verkligt påtagliga resultaten för telekommunikationsföretagen i väst är hittills Ericssons Ungern-affär och två jättekontrakt för franska Alcatel och västtyska Siemens.

Fransmännen skall leverera digitala telefonväxlar under en tioårsperiod till ett värde som uppskattas till över 1 miljard dollar. Utrustningen skall tillverkas i Leningrad.

Siemens signerade i början av augusti ett avtal om ett "joint venture" för modernisering av det ryska telenätet. Detaljerna blir inte klara förrän mot slutet av året, men det spekuleras i leveranser av digitala växlar på över en miljard D-mark.

Behoven är enorma och det är uppenbart att ryssarna och andra öststater kommer att behöva göra affärer med många västföretag. Man räknar med att Ungern, som ju Ericsson nu har en etablerad affärsrelation till, kommer att mer än fördubbla sina investeringar i telekommunikationsutrustning från strax över 200 miljoner dollar per år till 500 miljoner 1995 och över 700 miljoner år 2000.

Idag kan väntetiderna för en telefon i Sovjet vara upp till 20 år och typiskt i Moskva är fyra år. Landet behöver minst 100 miljoner nya telefoner installerade de närmaste tio åren, dvs ett trefaldigande från dagens 30 miljoner. Det ger en teleföretäthet långt ned i världsligan på 11 telefoner per 100 invånare jämfört med Sverige i toppen på 64.

Sovjet är naturligtvis tack vare sin väldiga storlek och stora befolkning en av världens främsta publika telekommunikationsmarknader med ett uppskattat värde 1986 på 8,4 miljarder dollar, större än Japans, men bara en tredjedel av USAs och EGs. I femårsplanen för 1990-1995 planerar landet en ökning på 52%, vilket många bedömare tvivlar på att den inhemska industrin har kapacitet för. I pengar räknat rör det sig om sju miljarder dollar i investeringar för telefonväxlar 1995.

Men även de andra öststaterna studerar nu möjligheterna att importera västerländsk telefonteknik. Tillväxtplanerna för den kommande femårsperioden varierar från 100 procent ökning i Tjeckoslovakien till över 40-50% i Polen och bara något tiotal procent i länder som Rumänien och Bulgarien.

Det lär inte bli en lätt marknad att tränga in i. Öststaterna har stora problem att betala med hårdvaluta och ingen räknar seriöst med att rubeln skall kunna bli konvertibel i detta århundrade. Betalningen får troligen delvis ta form av motköpsaffärer där telefonlinjer byts mot olja, mineraler eller vad öststaterna har att erbjuda.

Därtill kommer affärsproblemen med en ekonomi i omstötning, osäkra institutionella förhållanden, omplaceringar av folk, lagar och regler i förändring, och de fysiska problemen med transporter och installationer i avlägsna regioner med svåra mark- och klimatförhållanden.

Men det torde inte vara helt okända problem för Ericsson. Även idag kan man på en del ställen hos Ericsson på Telefonplan se den vackra färgplanschen över Ericssons stora fabrik i St Petersburg, som Leningrad hette före revolutionen. Det kejsarliga Ryssland var ju i början av seklet koncernens största marknad, och ett tag diskuterade ledningen en flyttning av hela företaget till den expansiva ryska marknaden.

Denna marknadskoppling ger en viss nimbus åt Ericssons ansträngningar att återkomma till Sovjet och öst. Och den behöver inte vara negativ — ty Ericssons ryska telefonstationer tjänade revolutionärerna väl. I Lenins arbetsrum i Kreml står en vacker gammal telefon på skrivbordet med Ericssonnamnet på. Den fungerar fortfarande.

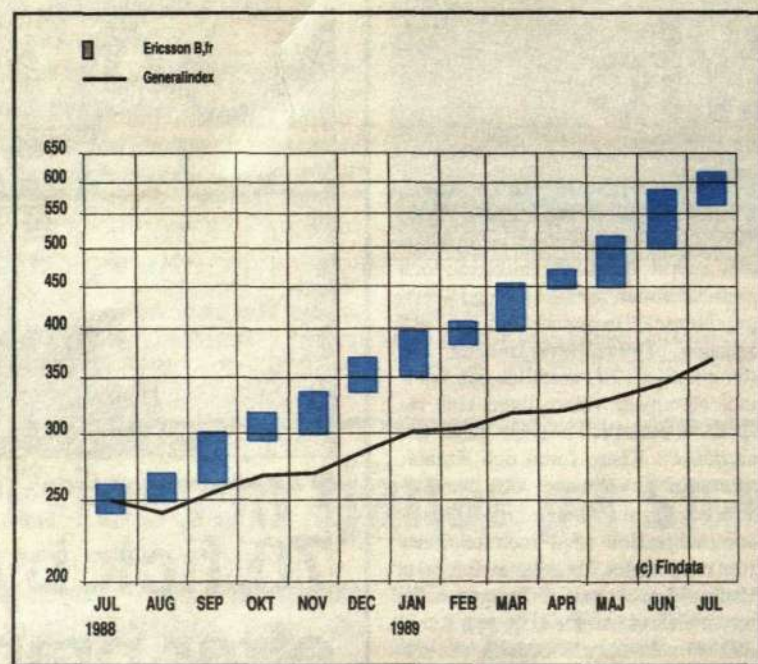
AKTIE RUTAN

□ Klang och jubel bland Ericssons aktieägare!

B-aktien passerade i sommar 600 kronors-nivån och stod i början på augusti i 615 kr. Aktien är därmed en av årets vinnare med hittills en uppgång på över 60%, medan generalindex "bara" stigit med 27%.

Den är också en av tvåårsvinnarna med plus 140%, vilket ger en fjärdeplats på Stockholmsbörsen de senaste 24 månaderna. Förväntningarna på koncernens vinster är nu högt uppskrivade. Kursen i förhållande till den av Affärsvärlden förutspådda vinsten på närmare 40 kr per aktie ger ett p/e-tal på över 15, en bra bit över verkstadsindustrins genomsnitt på 10 och börsens totalgenomsnitt på 13.

Även koncernens substans är högt värderat med en kurs i förhållande till det justerade egna kapitalet på över 200%. Men marknaden tycks inte rygga för sådana tal. Ericsson får fortfarande köprekommendationer av de flesta aktieanalytiker här hemma och utomlands.



ERICSSONS AKTIEFONDER

	Allemansfonden		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
30 juni 1989	207	74,1	545	62,1
31 juli 1989	215	75,8	569	63,8

Under de första sju månaderna i år har kursökningen varit 59% för Allemansfonden och 66% för Aktiesparfonden.

Andelskurserna per sista juli är

baserade på en aktiekurs för B-aktien på 605 kronor, och Allemansfondens innehav av konvertibler har värderats till drygt 230% av nominellt värde.

Ericsson förknippades i långa tider med sina verksamheter i fjärran exotiska delar av världen som Sydostasien och Latinamerika. Nu görs de största satsningarna i Nordamerika och i EG-länderna. Storbritannien var förr en ganska blygsam Ericssonmarknad, beroende på bla monopolhinder. Men nu har Storbritannien blivit den tredje största av Ericssons nationella marknader med 8

procent av Ericssons totala försäljning. Bara Sverige och Italien är nu större.

Ericssonredaktörerna Gunilla Tamm, Lena Öberg och Thord Andersson visar på en del av vår spännvidd i Storbritannien i reportagen här på sid 5-7.

MOBILTELEFONENS STARKASTE FÄSTE

"Världens största parkeringsplats" kallar engelsmännen M25, den stora motorvägen som går runt London. Vagarbeten och tät trafik gör att vägen under rusningstid (och då bussar och tunnelbana strejkar i London) ofta liknar en parkeringsplats. Här finns alltså stort behov av biltelefoner och det är också i Storbritannien som världens största nationstäckande mobiltelefonsystem finns med mer än 650 000 abonnenter.

I England finns världens största landstäckande mobiltelefonnät

I början av 1980-talet tillkännagav den engelska regeringen att två konkurrerande företag skulle få licens på varsitt mobiltelefonnät. British Telecom, dvs engelska Televerket, var det ena företaget som fick licens och deras system går under namnet Cellnet. Elektronikföretaget Racal Electronics valdes som den andra systemoperatören. I september -83 fick Ericsson Radio Systems Racals beställning på ett mobiltelefonnät. I första fasen skulle det täcka Storbritannien och stora delar av södra och östra England.

Småcellsteknik

I det engelska systemet, som kallas TACS (Total Access Communications System) används småcellsteknik och frekvensen 900 Mhz. Småcellstekniken innebär att man använder sig av ett stort antal effektsvaga radiobasstationer, som täcker relativt små områden. På så sätt kan man få plats med hundratusentals abonnenter inom ett storstadsområde trots att antalet kanaler för kommunikation inte är så stort. Man använder samma frekvens på flera olika håll samtidigt i systemet.

Första fasen av mobiltelefonnätet sköttes av ett 15-tal ERA-are som under drygt två år var anställda av dåvarande Thorn-Ericsson just för mobiltelefonprojektet, som var ett sk turn-key projekt. Det betyder att allt levereras och installeras så att kunden sedan bara har att "vrida om nyckeln".

När fas 1 var klar i december -85 bestod systemet av fyra MTX-växlar



Kolossala mängder med bilar som kör ganska sakta i ett begränsat område. Där har ni konceptet för en stor mobiltelefonmarknad. Den största av dem alla är London som på alla sätt motsvarar det här. Det var alltså en oerhört strategisk framgång när Ericsson fick kontrakt på att leverera mobiltelefonnät hit.

och 100 basstationer. Hjärtat och hjärnan i mobiltelefonnätet är AXE-växeln.

— Det var just AXE som gjorde att vi valde Ericsson som leverantör av vårt mobiltelefonsystem. Vi har aldrig ångrat det valet och vi anser fortfarande att AXE är den bästa växeln. Det säger Ian Volans, som är informationschef på Vodafone, Racal Telecom. Vodafone är systemoperatör av Racals mobiltelefonsystem och ett dotterbolag till Racal Telecom.

Mobiltelefonin har haft en rekordsnabb utveckling i Storbritannien. I början av 80-talet satte den engelska regeringen som mål att 1990 skulle 90 procent av landets befolkning ha möjlighet att använda mobiltelefoner. Detta uppnåddes redan i juli -87, bara två och ett halvt år efter det att systemet tagits i drift. Idag täcker mobiltelefonnätet hela Storbritannien med undantag av några glesbefolkade områden i Wales och Skottland.

Mitt i London

Mitt i hjärtat av London på taket till Royal Lancaster Hotel, vid Hyde Park, finns "site 3" dvs en av de radiobasstationer som ingår i systemet. Med site menar man den plats där radiobasstationen installeras.

Idag har mobiltelefonnätet 450 radiobasstationer och ett tiotal växlar spridda över landet.

Hösten -85 hade systemet 12 000 abonnenter och 1 juli i år hade det vuxit till 350 000 och Cellnet, det konkurrerande nätet har ungefär 40 000 abonnenter färre.

Den utbyggnad av systemet som skett efter -86 har gjorts i samarbete mellan Racal och Ericsson och en del av radiobasstationerna har licensstillverkats i England.

Inbyggda tjänster

Racals mobiltelefonsystem kan erbjuda sina abonnenter fler tjänster än vad Cellnet kan. De olika tjänsterna har utvecklats tillsammans med Ericsson. En uppskattad tjänst är "Messenger". Det innebär att om en abonnent inte är tillgänglig så kopplas samtalet automatiskt vidare till en "telefonsvarare". Den som ringer hör abonnentens personliga hälsning och lämnar då sitt meddelande precis som på en vanlig telefonsvarare. När det sedan är lämpligt för mobiltelefonabbonenten ringer han eller hon upp "Messenger", slår en personlig, hemlig kod och kan sedan lyssna till de inspelade meddelandena.

"Meterfone" är en annan tjänst som finns i systemet. Den gör det

möjligt för abonnenten att se hur mycket ett samtal kostar. Detta används i biltelefoner i Londontaxi, på tåg, långfärdsbussar och båt färjor.

R-division

— När biltelefonen var ny här i England var den ett arbetsredskap för småföretagare, hantverkare och försäljare. Antalet biltelefoner ökar för varje år och många anställda har företagsbil med telefon. Det berättar Bengt Forsberg som är VD för den nybildade divisionen Cellular Systems and Special Networks på ETL, dvs Ericsson Limited i England.

Divisionen tillhör Ericsson Telecoms brittiska dotterbolag ETL, men BR, dvs affärsområde Radiokommunikation har det operativa ansvaret för verksamheten. Racal är en viktig kund och det är för att koncentrera resurserna på de olika Racal-projekten som den speciella R-divisionen bildats.

— TACS-systemet dvs det nuvarande analoga mobiltelefonsystemet är idag vårt viktigaste uppdrag tillsammans med Racal, säger David Colbeck, som är marknadschef på R-divisionen. TACS kan klara upp till en miljon användare och det har man troligen kommit upp i om två år, tror David Colbeck. Ungefär samtidigt kan det pan-europeiska digitala mobiltelefonsystemet GSM ta över en del abonnenter från TACS.

Racal har valt Ericsson som leverantör till en del av sitt GSM-system vilket betyder att GSM kommer att bli en allt viktigare del av samarbetet mellan Ericsson och Racal. I juni nästa år räknar man med att det första testsystemet ska vara klart. Det betyder att Ericsson och Racal tillsammans har en spännande framtid på en av världens största mobiltelefonmarknader.

Gunilla Tamm

ERICSSON GÅR PÅ
NÄT I WIMBLEDON...
VÄND!

I England förknippas namnet Ericsson med telefoner och röstkommunikation.

Men just nu pågår en kampanj, där vi med hjälp av tennisspelare, även ska göra Ericsson känt som leverantör av datakommunikation.

Kampanjen som av en tillfällighet startade i samband med Wimbledon marknadsför ERIPAX — Ericsson Packet Switching System — ett datanät från Ericsson Business Communications, baserat på en standard inom datakommunikation som heter X.25.

Här är en av de annonser som just nu går i engelsk datapress. I samband med Wimbledon startade Ericsson Limited i England en kampanj som ska pågå under hela hösten och göra Ericsson känt som en leverantör av datakommunikation.

Look out for a new, world-class player in the UK datacomms market.



You have probably heard of Ericsson's reputation in communications. But are you aware that the same company has an equally formidable reputation in Europe and around the world for Wide Area Data Networks?

Having left the computer market, Ericsson are concentrating on their strengths in communication. The way is clear to provide what the market requires — high-quality, large-scale data networks from a respected, multi-national, independent supplier.

Ericsson are focusing on the UK market and bringing a level of proven technology, support and commitment that few could match. The result of having more than 60,000 employees working in 80 countries.

Who else could lay claim to the largest X.25 network in Europe — or the International Stock Exchange network that has consistently delivered 100% performance?

Within the next few months you will understand why Ericsson are becoming a major force in the UK market. You will hear about the modular Eripax product, the concept of common network management and the NM 400, one of the most powerful network management units available today.

Or, alternatively, you could contact Ericsson, using the coupon below.

Now the ball is in your court.

Please send me full details of Ericsson's Wide Area Data Networks.

Name _____

Position _____

Company _____

Address _____

Telephone _____

Return coupon to: Data Communications, Ericsson Ltd, Viking House, Finsbury Lane, Hoxton, New Town, E11 1AF, England.

ERICSSON
The World-Class Player in Data Communications.

Offensivt nätspel för Eripax i England

Inom Ericsson Limited arbetar 200 personer med privata (företags) system. Företagsväxeln MD110 svarar för 65 procent av försäljningen, ACD — Automatic Call Distribution för 20 procent och 15 procent av försäljningen utgörs av key-systems, personsökare och datakommunikation.

Redan 1984 sålde Ericsson Information Systems (EIS) genom dåvarande Thorn-Ericsson sitt första ERIPAX-system i England. Den turbulenta situation som gällde inom EIS vid den tiden och åren därefter, tillsammans med kravet på att snabbt skapa volymer av etablerade produkter, gjorde att säljinsatserna inom området för datakommunikation inte fick tillräcklig uppmärksamhet. Dessutom fanns vid den tiden en tveksamhet om marknaden för X.25-nät skulle växa så kraftigt som prognoserna visade.

Stor marknad

I dag är datakommunikation en stor marknad i England, en marknad där X.25 är mest populär. Under de senaste åren har X.25-teknologin fått ett väldigt uppsving. Och därför satsar Ericsson Business Communications nu på en kraftig expansion.

Division Datanät på Ericsson Business Communications har under det senaste året organiserat sin verksamhet och startat i åtta länder i Europa. I England ska Andrew Evans, försäljnings- och marknadschef för datanät, forma den nya organisationen som kommer att omfatta cirka tio personer.

— Innan jag kom var det fyra personer som jobbade med ERIPAX. Det var Charles Smith och hans tekniska gäng. De fungerade som support till de kunder vi hade, Londonbörsen, Central Electricity Generating Board och British Rail. De hade varit där cirka fem år innan jag kom. Det var spännande att starta något nytt med människor som hade goda kunskaper om produkten. Men vi hade inga säljare som var specialiserade på att sälja ERIPAX. Det fanns en som var specialiserad på Londonbörsen som egentligen inte var någon specialist på datakommunikation. Nu har vi satt upp en säljstyrka på två personer och letar efter en tredje person, säger Andrew Evans.

Andrew Evans började hos Ericsson Limited i februari. Han startade med att förbereda kampanjen, som fram till november ska marknadsföra Ericsson inom datakommunikation.

Han tog kontakt med annonsbyrån Baker & Smith som han jobbat med tidigare och bad dem om hjälp.

— Jag visste att jag hade en del pengar för reklam och att vi hade ett jobb att göra. För inom dataindustrin har Ericsson varit mest känt för sina PC-produkter och terminaler, mer än för sina PBX-produkter. Och jag tror att marknaden här i England fick intrycket att Ericsson sålts till Nokia. Att hela företaget hade sålts och att ingenting fanns kvar, säger Andrew Evans.

Kampanj

En kampanj skulle ändra den bilden. Dessutom är nu Ericsson Limited ett helägt Ericsson-bolag sedan vi köpt Thorns andel i företaget.

Andrew kom fram till att Ericsson i sig själv, är ett väl respekterat namn inom telekom i England och välkänt inom dataindustrin sedan EIS-tiden.

— Jag skrev till annonsbyrån att vi skulle fokusera kampanjen på oss som företag i stället för på våra produkter. Våra egenskaper skulle beskrivas med ord som dynamik, styrka, aktiv leverantör, flexibilitet och precision. Annonsbyrån svarade att de kvaliteterna stämde in på en stor sportsman eller kvinna. Och eftersom Sverige har många duktiga tennisspelare föddes idén att använda ett tennistema med en slogan i annonserna: "A world class-player in the UK datacomms market".

Jag gillade budskapet för det säger inte, som så ofta i annonskampanjer, att vi redan är ett namn inom datakommunikation. Vi är mer en okänd tennisspelare som kommer till Wimbledon, kämpar fram till finalen utan att någon kanske har hört talas om namnet tidigare, säger Andrew Evans.

Luftballonger

Att kampanjen pågick under Wimbledon tog man förstas hänsyn till. Ett tag tänkte man skicka upp luftballonger som flög över



Andrew Evans, försäljnings- och marknadschef för datanät hos Ericsson Limited i England (tv) ger den glade vinnaren Neville McCulloch biljetterna till herrarnas singel-final i Wimbledon. Biljetterna lottades ut i början av den kampanj med tennistema som ska marknadsföra Ericsson inom datakommunikation.

Wimbledon med Ericssons logotype eller köpa en sponsoringplats på Stefan Edbergs ena arm. När detta visade sig vara omöjligt eller för dyrt skickade man i stället ut 3000 tennisbollar i lådor till presumtiva kunder för att de skulle komma till montern på mässan "Networks 89" i Birmingham den 6-8 juni. Där lanserades det senaste tillskottet i ERIPAX-familjen, en nätövervakningscentral kallad NM 400.

— Att få en tennisboll på posten tillhör inte det normala. Det gav en omedelbar verkan. Vi bad mottagarna att riva av kupongen på lådan och fylla i den med sina uppgifter och ta med den till vår monter. Vinnaren skulle få biljetter till herrfinalen i Wimbledon, men nu slumpade det sig så att de även fick se damfinalen, säger Andrew Evans och skrattar.

Annonsen med fyra olika budskap, alla syftande på tennis, har gått ut i alla stora tidningar för datakommunikation i England. Samtidigt söker man aktivt efter nya kunder.

DETTA ÄR ERIPAX

ERIPAX — Ericsson Packet Switching System — är ett datanät baserat på en standard inom datakommunikation som heter X.25. Eftersom det är den enda internationellt överenskomna standarden för datakommunikation som finns, är den speciellt intressant för kommunikation mellan olika datorsystem.

Fördelarna med denna teknik är för kunden att istället för att ha olika datanät för olika datorleverantörer (tex IBM, DEC, UNISYS, WANG etc) så bygger man ett enda nät, och kan till det ansluta olika datorfabrikat. Exempel är tex vårt eget Ericsson-nät som till stor del bygger på ERIPAX. Andra fördelar är att nätet är mycket lätt att förändra. Det blir också mycket säkert, då data kan ta olika vägar i nätet, om ett linjebrott inträffat.

Typiska kunder är banker, börser, stora spridda företag, organisationer, offentlig förvaltning.



Kabelläggning inne i ett bostadsområde i centrala Nottingham.

FOTO: THORD ANDERSSON

Ericsson Network arbetar sedan några år tillbaka också i Storbritannien. Dels utför man datanät i Londonområdet, dels fick man under hösten 1988 en viktig order från British Telecom gällande utbyggnad av lokala telenät i East Midlands. Det är BN:s engelska dotterbolag Ericsson Network Engineering Ltd (ENE) som administrerar och utför projektet som i nuläget är värt ca 10 miljoner kronor.

Ericsson bygger nät för British Telecom

Arbetet omfattar projektering och anläggning av lokala telenät inom stadsområdena Derby/Nottingham, Leicester, Peterborough och Northampton. Projektet leds av Bo Lundström från ENS svenska nätbyggnadsverksamhet i Sättra.

Bosse Lundström är ingen duvunge precis. Redan 1972 kom han till Iran för Ericsson och stannade i fem och ett halvt år. Han deltog sedan i det stora Saudi-projektet fram till 1982. De följande två åren var han i Irak och sedan i Indonesien fram till 1986. Efter nära två år i Sverige lockade utlandet igen, så när Englands-projektet dök upp passade det Bosse perfekt.

Styrs från Leicester

Bosse har etablerat ett projektkontor på Cop Dale Road i utkanten av Leicester. Från två våningar och ett garage styr han därifrån tillsammans med en handfull medarbetare hela projektet.

— Varje stadsområde utgör ett distrikt med ett kabeldragarteam och två skarvarteam. Ett kabeldragarteam består i dag av fem man, det var tidigare fyra. Varje skarvarteam har två man. Tillsammans med de fyra arbetsledarna och installationschefen Bill Tumblety samt ekonomiansvariga Gill Nielsen har jag något mer än 40 personer i min organisation, säger Bosse Lundström.

I fordonsparken ingår 12 Ford Transit-bilar och fyra jeepar, alla leasade i England. Dessutom finns två jeepar som vi tagit med från Sverige, berättar Bosse.

Men innan man hade kommit så här långt med den nuvarande effektiva produktionen och välutrustade organisationen började man från absolut ingenting, och bråttom var det.

Rivstart

— Den 17 oktober fick vi ordern formellt. Kontraktperioden räknades från den 7 november, säger Bosse. Jag var ensam och bodde på hotell. Bara en man, Bill Waters, som nu är arbetsledare i Peterborough-distriktet var anställd.

Men sedan gick allting snabbt. Redan efter

en månad den 7 december gjordes den första kabeldragningen i Leicester.

— Vi hade då ett stort team på 16 man med både kabeldragare och skarvare blandat.

Svenskregistrerade

För att kunna komma igång omedelbart skapade man större delen av basutrustningen från Sverige, bl a två jeepar. Dessa svenskregistrerade fordon ses nu ofta i städerna och på landsbygden i det vackra East Midlands.

— I januari delade vi upp det stora teamet och började organisera oss i distrikt. Vi hade då ett i Leicester och ett i Northampton. Redan i februari tillkom distriktet i Peterborough och Nottingham.

Eget kontor

Den 4 april var en stor dag, då flyttade vi in i vårt nuvarande kontor på Cop Dale Road 11. Här har vi bra lokaler och kan också ta hand om den viktigaste utbildningen av våra medarbetare, säger Bosse Lundström.

Vid vårt besök i Leicester pågick en kurs i fiberoptik med Anders Karlsson som lärare. I vardagslag jobbar han vid avdelningen Nätbyggnad i Sättra.

Rätta medarbetare

Att rekrytera de rätta medarbetarna har också varit en viktig fråga. Alla arbetsledare har tidigare Ericsson-bakgrund. De har antingen deltagit i de stora Irak- och Saudi-projekten eller varit med om att bygga telenät i Sydostasien. Bill Tumblety som är installationschef har varit med vid de flesta större nätprojekt runt om i världen.

Bill tog oss med på en rundtur genom det sommarfagra East Midlands. På slingriga vägar åkte vi genom det böljande landskapet. Vi passerade små charmiga byar och även en mellanstor stad som Nottingham. Här expanderar lokalnätet kraftigt. Mitt inne i centrala stan jobbar de blåklädda Ericsson-montörerna med kabeldragning, så att Nottinghamborna snart kan koppla in flera telefoner till BT:s nät.*



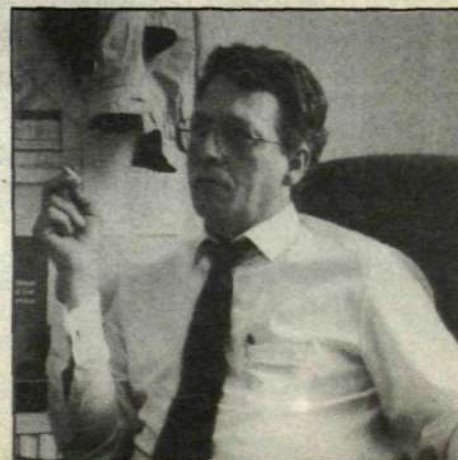
"Working hand in hand". Bob Pepper, Supervising Officer vid British Telecom tillsammans med Bill Waters, arbetsledare vid Ericsson.

Tuff konkurrens

Bland konkurrenterna finns ett antal brittiska nätbyggare, men än så länge är Ericsson den enda utländska nätbyggaren i Storbritannien.

— Vår avsikt är att växa här och etablera ett långvarigt samarbete med British Telecom, säger Bosse Lundström. Förutom de distrikt där vi nu jobbar hoppas vi att snart också kunna vara verksamma i West Midlands och East Anglia. Siktet är inställt på att bli Main Contractor för British Telecom.

*Som en kuriositet kan vi nämna att Ericsson nu bygger lokala telenät i Grantham, där premiärminister Thatcher är född.



Bosse Lundström projektchef för nätbyggnadsarbetet i East Midlands.

Jan Stenberg, *Publik Telekommunikation*

''Förbättringar som vida överträffar våra förväntningar''

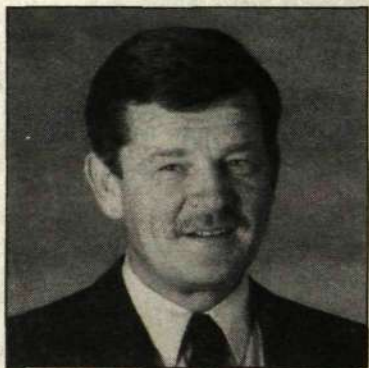
Inom affärsområdet *Publik Telekommunikation* har verksamheten under årets första sex månader utvecklats mycket bra.

Den positiva trenden från 1988 fortsätter och har tomt förstärkts.

Vi hade förutsett en ordentlig förbättring, men att det skulle bli så här extraordinärt bra, visste vi inte. Men självklart är det mycket glädjande.

Främst är det våra bolag i Västeuropa — där vi klart uttalat att vår satsning i första hand skall ligga — som gått exceptionellt bra, men även marknader som Mexiko, Brasilien och Australien har överträffat förväntningarna.

Bland de Europamarknader som särskilt bör nämnas i sammanhanget



Jan Stenberg

återfinns Spanien, Nederländerna, Storbritannien och Italien.

Samtidigt ser vi dock även att den ökade investeringssatsningen hos teleförvaltningarna fortsätter i stort sett över hela världen.

Affärsområde <i>Publik Telekommunikation</i>	1988	1989
Fakturering	6263	9010
Anställda	30799	33496



Jarlath Bleach jobbar med ACA-provning för *BT-Local* i vårt *Field Support Centre* i *Kemptown, Brighton*.

Faktureringen ligger 44% över fjol-årets motsvarande siffra medan order- ingången för halvåret ökade med 25%. Den höga volymen har givit oss fortsatt mycket god beläggning i verkstäderna, som därigenom kan utnyttja sina produktionsapparater på ett effektivt och lönsamt sätt.

Delvis beroende på den ökade faktureringen har även omkostnaderna ökat jämfört med föregående år. Samtidigt kan vi konstatera att de ligger på budgeterad nivå. De har dock minskat potentiellt tack vare den ökade faktureringen.

Marginalerna har förbättrats något

jämfört med i fjol. Detta hänger samman med att leveranserna i stor utsträckning gått till marknader med en god prisnivå och att det är fråga om lönsamma produkter.

Våra finansiella kostnader har vi lyckats hålla god kontroll över. Genom en ökad kapitalomsättning har vi bundit mindre kapital i rörelsen. Vi hade sagt att vi till början av 90-talet skulle uppnå ett ROCE (Return Of Capital Employed, ung. avkastning på insatt kapital) på 20 procent. Detta mål ligger vi redan klart över.

Vårt rörelseresultat har förbättrats mycket kraftigt jämfört med motsva-

rande fjolårssiffra. Resultatet var drygt 50% över vad vi hade förväntat vid årets början. Man ska då hålla i minnet att detta jämförelsetal redan då i sin tur innebar en stark ökning från första halvåret 1987.

Den förändringsprocess som inleddes inom affärsområdet för snart två år sedan har givit mycket goda resultat vad gäller effektivitet, kvalitet och lönsamhet.

Detta kopplat till den bättre finansiella ställning vi uppnått, gör oss bättre rustade att möta de utmaningar som väntar affärsområdet inför och under 90-talet.

Ronny Lejdemalm, *Företagskommunikation*

''Fortsatta framgångar för MD110 – nya inbrytningar för Eripax''



Framgångarna för MD110 fortsätter och ERIPAX har i år kraftigt ökat omsättningen som ett resultat av den marknadssatsning som inleddes förra året.

FOTO: ALF ÖST



Ronny Lejdemalm

Affärsområdets lönsamhet har kraftigt förbättrats genom fortsatta framgångar för våra huvudprodukter, företagsväxlar och Eripax data-nät. Orderingången är 50% över föregående år.

MD110 som svarar för ca hälften av vår fakturering har stärkt sin position på många marknader. Dessutom har BCS 150 nu introducerats på ett flertal marknader som ett mycket viktigt komplement till MD110. BCS 150 är en ytterst användarvänlig och avancerad kontorsväxel med upp till 150 anknötningar.

MD110 har med stor framgång sålts till universitet, framförallt i USA. Under året har vi fått ännu en viktig order i och med affären med Universitetet i Trondheim.

I Australien har en rejäl inbrytning skett och en rad kontrakt tecknats med bla industri- och utrikesdepartementet, polisen i Sidney, New Zealand Railways, West Australia State Railways, universitetet i Adelaide samt ett omfattande nät för BP.

I maj togs en order på hotellversionen av MD110 från CIGA, den mest prestigefyllda hotellkedjan i Italien.

Datanät på offensiven

Eripax har i år kraftigt ökat omsättningen som ett resultat av den marknadssatsning som inleddes förra året. Viktiga order har tecknats i år, bla med tunnelbanan och börsen i Milano. I Belgien tecknades på försommaren en order på ett riksomfattande bankomatnät.

Datanät har under året startat upp sin organisation i England, Tyskland, Belgien och Holland. Det innebär att vi idag finns på 10 marknader med Eripax. Näst på tur står Spanien som under andra halvåret kommer att starta upp sin försäljning. Innan året är slut kommer datanät att finnas på 15 marknader.

Modemverksamheten är fortsatt stabil med en god lönsamhet.

Telefonavvecklingen

Telefonverksamheten i Sverige är för närvarande under omstrukturering för att komma tillrätta med den dåliga lönsamheten. I Nederländerna och Mexiko visar telefontillverkningen en fortsatt god utveckling.

Affärsområde <i>Företagskommunikation</i>	1988	1989
Fakturering	1528	2313
Anställda	6451	7783

HALVÅRSBOKSLUT 1989

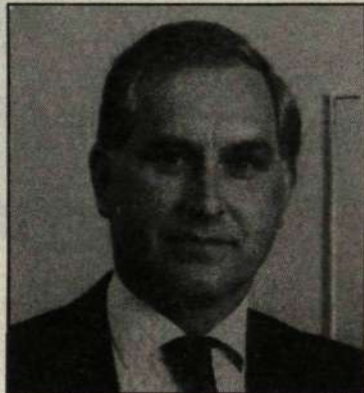
Lars Ramqvist, Radiokommunikation

''1988 var ett bra år – 1989 blir ännu bättre''

Siffrorna för årets första sex månader visar på ett mycket bra resultat. Både ordergång och fakturering är bättre än för samma tid förra året. Resultatet för hela -89, baserat på halvårs-siffrorna, pekar på att året klart överträffar -88, som i sig var ett framgångsrikt år.

— Affärsenheten mobiltelefonsystem har haft stora framgångar. Främst gäller det utökningar i Australien, USA, Kanada, Storbritannien, Italien och Taiwan, säger Lars Ramqvist, chef för affärsområde Radiokommunikation. Han betonar att fabriken i Gävle, där radiobasstationerna tillverkas, har del i denna framgång. Fabriken har klarat kapacitetsutvecklingen över förväntan.

Både enhetens fakturering och ordergång är mycket över budget. Prognosen för hela -89 visade på ett kraftigt resultatlyft jämfört med fjolåret.



Lars Ramqvist

Biltelefoner

Affärsenheten för mobiltelefoner, som finns i Lund och Kumla visar ett resultat som är klart över fjolårets.

— Enheten har under första halvåret utvecklat flera nya produkter och med tanke på det, är det extra glädjande att man kan visa ett så bra resultat, säger Lars Ramqvist. En av de nya produkterna ska lanseras mycket snart och

kommer säkert att få stor uppmärksamhet på marknaden. Håll ögonen öppna under hösten!

Mobiltelefonerna tillverkas på Radionfabriken i Kumla. För att klara den massproduktion som krävs har fabriken genomfört kraftfulla omstruktureringar med bra resultat.

Mobitex

Resultatet för affärsenheten Mobiltal- och datasystem är på väg mot en förbättring. Ordergången är tre gånger så stor som vid samma tid förra året och försäljningen följer budget. Divisionen kommer att kunna visa upp ett resultat för 1989 som är klart bättre jämfört med fjolåret.

Även om de traditionella produkterna, dvs landmobil radio, ännu inte kommit upp i tillräckligt stor försäljning så kompenseras detta av Mobitex.

Mobitex är ett nytt system för datakommunikation för nationella och regionala nät. De stora beställningar på Mobitex till USA som enheten fått under året har varit betydelsefulla.

Försvar

För affärsenheten Försvarskommunikation närmar sig faktureringen



Terminal för Mobitex, som är ett nytt system för mobil datakommunikation.

budget. Ordergången är bättre än i fjol samma tid och många stora affärer är under slutförhandling.

Personsökarsystem

Affärsenheten för personsökning med moderbolaget Ericsson Paging Systems BV, ERH Holland, visar en stabil ordergång och fakturering väl i klass med fjolårets, som var ett bra år.

I Emmen, Holland, har man tagit det första spadtaget för en ny fabrik, ett konkret bevis på förvisningen att personsökarverksamheten har en positiv framtid.

Inom ERH pågår utveckling av DECI-telefonen, dvs den trådlösa digitala persontelefonen. Senare i år blir det första testsystemet färdigt.

Expansion

— Radiokommunikation befinner sig i en kraftig expansion speciellt på mobiltelefonsystemsiden och framtiden ser mycket ljus ut. Beställning på Mobitex till USA och flera GSM-order nämner Lars Ramqvist som de enskilt mest positiva händelserna hittills i år. GSM är det pan-europeiska digitala mobiltelefonsystemet som ska börja användas 1991.

— De framgångar som vi haft skulle inte varit möjliga utan ett hårt arbete från alla medarbetare. Lyckas vi gemensamt fortsätta att hålla kostnaderna under kontroll och måna om hög kvalitet i allt vårt arbete blir 1989 ett mycket framgångsrikt år, slutar Lars Ramqvist.

Affärsområde Radiokommunikation	1988	1989
Fakturering	2085	3184
Anställda	5953	7107



Ulf H Johansson

Ulf H Johansson, Försvarssystem:

''Mycket positiv ordergång för den svenska verksamheten''

Affärsområde Försvarssystemens ordergång har varit tillfredsställande under den första halvan av 1989. Detta trots att marknaden i stort har haft en viktiga utveckling, både i Sverige och internationellt sett. Det är främst den svenska verksamheten — affärsområdets kärnbolag Ericsson Radar Electronics — som visar en mycket positiv ordergång.

Det svenska försvaret har under perioden beställt lokalspanningssystemet HARD, en order värd 475 miljoner kronor och dess norska motsvarighet har beställt mobilradarsystemet GIRAFFE 50AT i ett kontrakt omfattande totalt MSEK 615. Till detta kommer stora beställningar på bland annat MINI-LINK.

Verksamheten i affärsområdets ita-

lienska dotterbolag FIAR visar dock en eftersläpning jämfört med den planerade ordergången beroende på förseningar i vissa projekt.

Marknadsaktiviteten är just nu hög inom affärsområdet. Marknadsläget tyder på goda möjligheter till en fortsatt positiv utveckling under hösten då flera viktiga internationella projekt kan komma till avslut.

Resultatmässigt visar affärsområdet i sin helhet ett negativt rörelseresultat. Den svenska verksamhetens kvarvarande långa projekt med låga marginaler tynger fortfarande resultatet. Den italienska verksamheten i FIAR har, som nämnts ovan, under halvåret haft låga utleveranser, något som drar ner resultatet för denna verksamhetsgren. Eftersläpningen beräknas dock vara återhämtad till årets slut.

Vad gäller den svenska verksamheten i Ericsson Radar Electronics kan man konstatera att de effektivitets-

åtgärder som påbörjades under förra verksamhetsåret fortsätter att ge resultat. Höga utleveranser är ett glädjämne och kapitalbindningen har utvecklats positivt och är nu betydligt mindre än tidigare. Företagets omkostnader följer de uppgjorda planerna, liksom minskningen av företagets personalstyrka.

Under våren och sommaren har vi arbetat med en effektivare organisationsstruktur. Syftet med den nya organisationen är att skapa klarare ansvarsförhållanden och kortare beslutsvägar mellan beslutande och utförande instans, samt att skapa ett bättre utnyttjande av givna resurser. Motsvarande effektivitetshöjande åtgärder har nu också satts in på FIAR.

Flera berömvärda insatser har utförts på olika områden under halvåret. Det västtyska simulatorprojektet för flygledning — ASIM — visar nu efter mycket arbete en god stabilitet. ASIM är nu i operativ drift hos kunden och diskussioner om en fortsättning av projektet pågår. Radarleveranserna i samband med de kanadensiska projekten är ett annat exempel där problem har vänts till framgång genom gott och intensivt arbete. Ericsson Radar Electronics har ef-



GIRAFFE 50AT är en radar för luftförsvaret med avancerad teknik och hög mobilitet. Radarn har i juli 1989 beställts av det norska försvaret.

ter ett omfattande offertarbete lämnat in en offert rörande det nya svenska stridsledningssystemet Stric90 som är ett mycket viktigt och omfattande projekt.

Vad gäller JAS 39 Gripen så har provprogrammet omarbetats för att kompensera förlusten av den första prototypen. Provflygning med prototyp två kommer att påbörjas före årsskiftet. Den utrustning som Ericsson

levererar till JAS 39 Gripen kommer i huvudsak att testas i ett senare provflygplan. De ekonomiska konsekvenserna av haveriet är fortfarande osäkra och förhandlingar pågår.

Verksamheter har under året överförts från Affärsområde Försvarssystem till andra affärsområden, främst affärsområdena Publik Telekomunikation och Radiokommunikation.

Affärsområde Försvarssystem	1988	1989
Fakturering	1236	1503
Anställda	6193	5795

Bert Jeppson, Komponenter:

''Fortsatt expansion och resultatförbättring''

Affärsområdet fortsätter totalt sett att expandera. Faktureringen för första halvåret 1989 ökade med 17% jämfört med samma period förra året trots det bortfall som avyttringen av kondensatorverksamheten (1 mars 1988) medfört. Även orderingången visar på en fortsatt expansion. Expansionen har kunnat ske under fortsatt resultatförbättring.



Bert Jeppson

Expansionen kan hänföras till kraftverksamheten som står för en exceptionell ökning, främst då med telekomkraft. Även inbyggnadskraft och kylsystem har utvecklats väl. Mest

framgångsrika exportmarknader har varit Mexiko, England och Spanien.

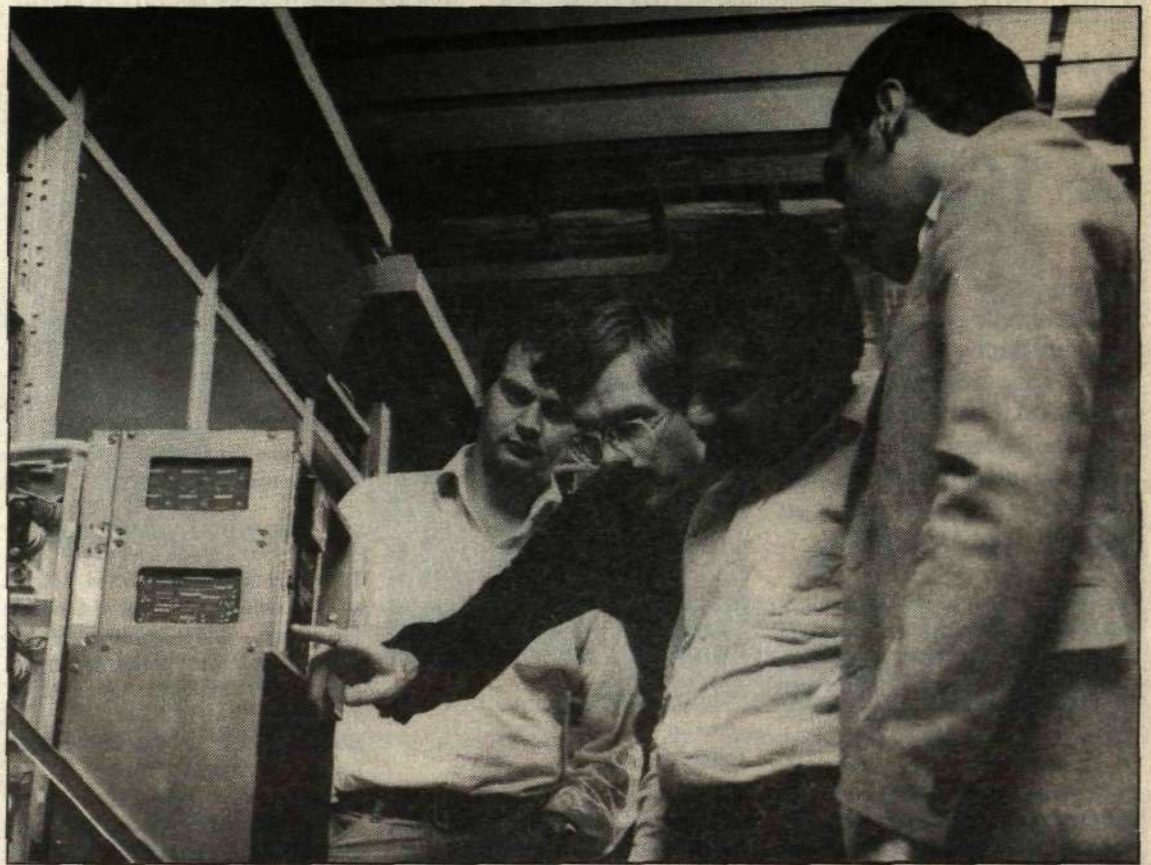
Mikroelektroniken har sett en dämpad marknad. Detta har sin grund i en ökad prispress beroende på en däm-

Affärsområde Komponenter

	1989	1988
Fakturering	1016	869
Personal	2238	2172

Utfallen för 1989 och 1988 är inte helt jämförbara. I 1988 års siffror ingår kondensatorförsäljning under januari och februari som delvis föll bort efter avyttringen av kondensatorverksamheten 1 mars 1988.

FOTO: DON TITELMAN



Ericsson Components kraftdivision visar en kraftig expansion. Kundutbildning är en viktig del i verksamheten. Kunder från världens alla hörn, Mellanöstern, Sydamerika, USA, Kina, Europa kommer till kraftdivisionen i Kungens kurva för utbildning i drift och underhåll av Ericssons kraftanläggningar. Lars Persson demonstrerar en 400 Amp kraftanläggning för kunder från Mellanöstern.

pad efterfrågan på vissa av våra kunders produkter. Främst har industri-kretsarna känt av den tydliga nedgången på marknaden för periferiutrustningar inom data där dessa kretsar ingår. Även prispress på system- och terminalkretsar har påverkat såväl fakturering som resultat. Positivt är att det utvidgade sortimentet systemkretsar visat sig ligga rätt och resulterat i ett antal "design-ins" som bör kunna

ge ökade volymer framöver. Av särskilt intresse är att USA här har genererat flera intressanta projekt.

Glädjande är att optoverksamheten, som fått eget resultatansvar, fått en god start. Orderna på sändar- och mottagarmoduler är påtagligt större än förväntat med begynnande framgångar på exportmarknaden.

Den kraftsamling som den nybildade utvecklingsdivisionen har inne-

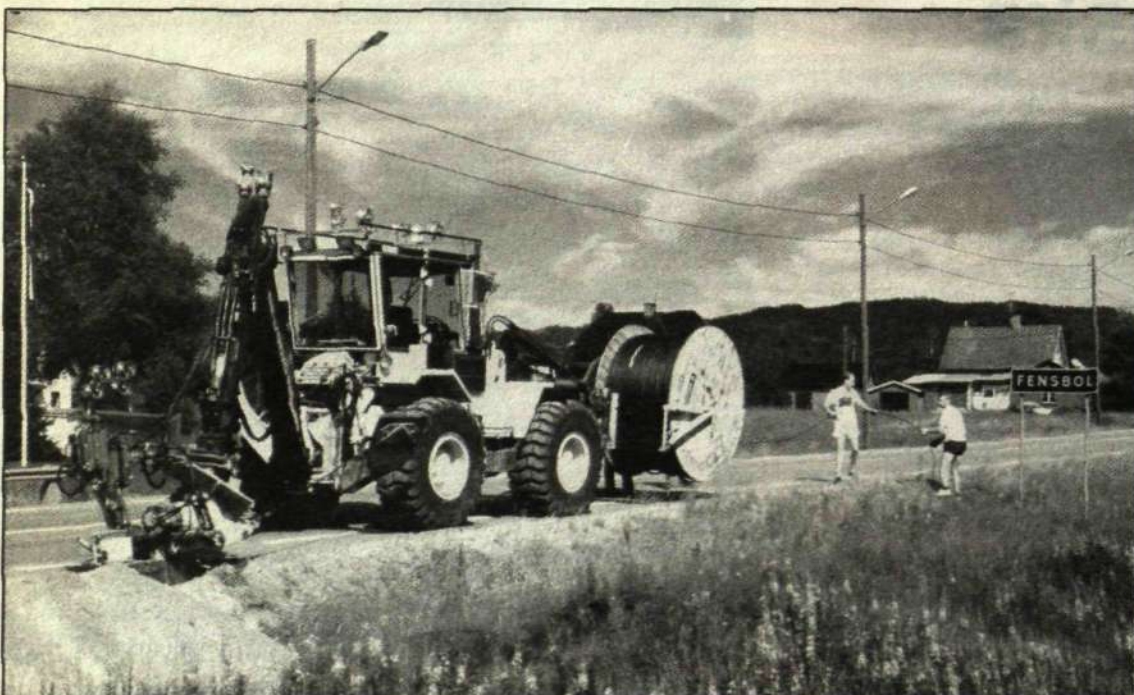
burit har medfört att flera nya utvecklingsprojekt för andra affärsområden har kunnat påbörjas.

Standardkomponenter har börjat känna av den generellt sett svagare konjunkturen på externmarknaden som förutsetts inträffa under 1989.

Tack vare förbättrat resultat och minskad kapitalbindning har avkastningen och den finansiella ställningen kunnat förbättras på ett glädjande sätt.

Lars Berg, Kabel och Nät:

''Växtkraft och utvecklingsmöjligheter''



Kabel och Nät i aktion. Ericsson Network Engineering AB lägger "riksdigitalkabel" i Värmland för Televerkets räkning. Fiberkabeln kommer från Ericsson Cabels AB fabrik i Hudiksvall.

Affärsområde Kabel och Nät

	1988	1989
Fakturering	2839	2622
Anställda	9755	8494

Siffrorna är ej helt jämförbara, främst p g a avyttringen av kabelverksamheterna i USA, och hela gatu- och järnvägssignalverksamheten.

En 20-procentig ökning av faktureringen och en 30-procentig ökning av orderingången. Se där ett affärsområde med vind i seglen! Det nya affärsområdet Kabel och Nät visar musklerna, och affärsområdeschefen Lars Berg har expansionsplaner.

Visserligen uppvisar Affärsområde Kabel och Nät (BN) något lägre siffror vad gäller såväl fakturering som orderingång för årets första sex månader, jämfört med året innan, men ändå finns det fog för att tala om en markant ökning. Hur hänger detta ihop?

— Det beror på de avyttringar av vissa enheter, som gjorts det senaste året, säger Mats H Olsson, controller i det nya affärsområdet. Under fjolåret avyttrades huvuddelen av kabelverksamheterna i USA, och i år har hela järnvägs- och gatusignalsidan, som tidigare ingick i affärsområde Nätbyggnad, köpts av ABB-ägda Elektrisk Bureau i Norge.

— Till detta kommer att den tidigare telematerielverksamheten inom Sverige-divisionen i Ericsson Network Engineering AB (ENS) efter överföringen till Ericsson Sverige AB inte längre ingår i affärsområdet.

— Om vi räknar bort de enheter som inte längre finns i affärsområdet, kan vi notera en markant ökning av såväl fakturering som orderingång, framhåller Mats. Ökningen gäller såväl kabel- som nätsidan.

Resultatet för årets första sex månader är marginellt bättre än första halvåret 1988.

Naturligtvis finns det även problem. Den ekonomiska situationen i Argentina och Brasilien har medfört stora svårigheter för kabelbolagen i dessa båda länder. Det stora bekymret inom affärsområdet är dock lönsamhetsproblemen för nätprojektverksamheten inom ENS.



Lars Berg

Nätbyggnadsverksamheten i Italien har utvecklats mycket gynnsamt, liksom de svenska verksamheterna inom kabelområdet.

— Jag är i stort sett nöjd med siffrorna för första halvåret, kommenterar Lars Berg. Den markanta uppgången för både kabel- och nätverksamheterna vad gäller fakturering och orderingång, liksom ett för de flesta enheter inom affärsområdet bra resultat, visar att vi har växtkraft och utvecklingsmöjligheter.

— Det är en bra utgångspunkt för nya gemensamma satsningar inom kabel- och nätområdena, understryker Lars och pekar på Spanien som ett aktuellt exempel. Där har vi förvärvat aktiemajoriteten i kabeltillverkaren Fibroco i Barcelona och står i begrepp att etablera oss också på nätsidan.

Hösten blir spännande för det nya affärsområdet.



Snilleblix avslutas och uppstår

P-O Sandström har utsetts till årets förslagsställare inom Ericsson Radio Systems Sverige AB. Han har konstruerat en enhet som förhindrar interferenser mellan relästationer i mobilradionät med samma frekvens (tillåter endast en att sända i taget). Filialen i Kista tilldelades ett ex-

trapris på 3 000:— för många kvalitativt bra förslag.

I och med detta avslutas den framgångsrika snilleblixstävlingen inom Ericsson Radio Systems Sverige AB för att återupptä i Ericsson Sverige AB.

NYTT-system nu i drift

Ericsson tar nu i drift ett nyhetssystem som heter NYTT. NYTT är ett separat system som ligger utanför Memo där man har samlat ett antal informationsrubriker, ex. aktiekursen, pressmeddelande, jobbnytt mm.

Avsikten med NYTT är att öppna en snabb och effektiv kanal för spridning av koncerninformation.

Du får NYTT från påloggningsbilden genom att skriva N eller NYTT där du vanligen skriver ex. MEMOETX eller MEDS. Första bilden i systemet är en "löpsedel" som informerar om senaste nytt. Därifrån kan du fortsätta genom att trycka PF3 för att nå Valmenyn.

Du väljer vad du vill läsa genom att skriva i fältet vid markören efter texten VÄLJ RUBRIK. Huvudrubrikerna väljs med en siffra, ex. "3" (skriven siffra, inte PF-tangent). Rubrik 3 visar vilka pressmeddelanden som finns att tillgå. Ett pressmeddelande som publicerades 8 augusti kan du läsa genom att skriva "3aug8" och trycka Enter.

För övrigt påminner hantering av NYTT mycket om Memo — du ser i varje bild vilka möjligheter du har att gå vidare eller lämna systemet. Hjälp, bläddring fram och tillbaka, och utgång från systemet ligger på samma PF-tangenter som i Memo.

För ytterligare information kontakta Ken Ryan, Koncernstab Information, tel 719 4787, Memo LME. LMEDISTR.

Ny order till Kuwait

Ericsson har erhållit en order från Mobile Telephone Systems Co. (K.S.C) i Kuwait på ett mobiltelefonssystem till ett värde av ca MSEK 290.

Ordern är ett sk turnkey-åtagande omfattande bl a en AXE-växel och 86 radiobasstationsceller. Systemet är av E-TACS standard och skall i första fasen betjäna 20.000 abonnenter men är planerat att kunna utökas till 50.000 abonnenter i en snar framtid.

Ericsson befäster med denna order sin ställning som den dominerande leverantören av mobiltelefonssystem i Mellanöstern. Tidigare har Ericsson levererat system till Saudiarabien, Oman och Förenade Arabemiraten.

Oman-order

Ericsson har fått en order avseende utbyggnad av telenätet i Oman till ett värde av MSEK 115. Därmed har Ericsson byggt telenät och levererat AXE-stationer och annan teleutrustning till Oman till ett sammanlagt värde närmare 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.



Chefsskiftet inom Ericsson

Peter Thomas lämnar tjänsten som VD för Ericsson North America Inc. och Ericsson, Inc. och övergår till egen verksamhet. Han kommer att kvarstå i styrelsen för Ericsson North America Inc.

"Peter Thomas lämnar bolaget under de bästa förhållanden. Hans insatser är uppskattade och hans kunskaper och expertis kommer till nytta när han nu fortsätter som styrelseledamot i styrelsen för Ericsson North America Inc." säger Ericssons koncernchef Björn Svedberg.

Leif Källén, VD för Industrias de Telecommunication S.A. (Intelsa), Spanien ersätter Peter Thomas som VD för Ericsson North America Inc. och Ericsson, Inc.

Leif Källén ersättes som VD för Intelsa av Raimo Lindgren, VD för Teleindustria Ericsson S.A. Mexico.

Raimo Lindgren ersättes som VD för Teleindustria Ericsson Mexico av Gerhard Weise, ansvarig för verksamheten vid Ericsson do Brasil.

Gerhard Weise ersättes av Björn Jönsson, VD för Compania Argentina de Teléfonos S.A.

Ericsson vann anbudstävling till Norges mobiltelefonnät

Ericsson har vunnit en anbudstävling i Norge om ett ramavtal för leverans av telefonstationer till norska Televerkets utbyggnad av det mobila telefonnätet. Avtalet, som gick till Ericsson i hård konkurrens med bland andra Nokia, har en potential på 250 miljoner kronor och gäller för perioden 1990-95. Under denna period räknar man med att antalet abonnenter i Norge kommer att öka från 250.000 till 450.000.

—Vi har kämpat hårt för att få kontraktet, säger Nils Grimsmo, VD för Ericsson Telecom Norge AS. —Kontraktet ger oss en bra start inför nästa stora anbudstävling som gäller utbyggnaden av det nya digitala mobiltelefonssystemet GSM.

Det nu aktuella ramavtalet gäller för NMT — det nordiska mobiltelefonssystemet, som finns i Norden och i ytterligare 12 länder. I Norge finns två delsystem, NMT 450 som är rikstäckande och NMT 900 som täcker tätbebyggda områden och de viktigaste vägarna. Den nya utbyggnaden avser huvudsakligen NMT 900, som då också kommer att bli rikstäckande.

Ericsson är världsledande inom området mobiltelefonssystem med installationer i 32 länder och en marknadsandel på drygt 40 procent. Norge är det land i världen som har flest mobiltelefoner per invånare. Vid årsskiftet var siffran nästan 4 per 100 invånare.

Genombrottet kom i Taiwan

Taiwan har beställt ett landstäckande personsökarsystem av Ericsson. Ordern är på MSEK 220 och innebär ett genombrott för oss när det gäller wide-area-system.

Huvudleverantör av utrustningen blir ERAs dotterbolag Magnetic, som fram till slutet av 1990 ska producera och leverera basstationer till ett femtiotal platser i Taiwan.

Syst-net är dimensionerat för 750 000 abonnenter, men kan utökas upp till 1 200 000.

Ericsson ser ordern som en viktig referens när det gäller framtida affärer med landstäckande personsökarsystem. Det stora paneuropeiska personsökarsystemet ERMES som ska komma igång i början av 90-talet är ett exempel. (ERA Nyheter)

ERA tackar ETX

När långträdaren på väg till flygplatsen i Frankfurt, lastad med AXE-växeln till vårt nya mobiltelefonssystem i Hongkong, körde i diket någonstans i södra Småland en natt i slutet av maj såg det pyrt ut. Utrustningen förstördes och det brukar ta över ett halvår att få fram en ny växel...

Men tack vare en kraftinsats från ETX ordnades allt på sex-sju veckor och den 22 juli landade växeln i Hongkong. Ett stort tack från ERA som nu räknar med att kunna driftsätta systemet i slutet av oktober (mot planerade sista juli).

Bakgrunden är att China Telecom i Hongkong byter ut sitt gamla system mot ett Ericssonssystem med full kapacitet, som inom tre år beräknas serva 45 000 abonnenter. (ERA Nyheter)

Medförsäkra Dina barn

Du som är med i vår OLYCKSFALLSFÖRSÄKRING se till att Du medförsäkras Dina barn.

Varje år skadas omkring 300.000 barn så att de måste uppsöka läkare. Många tror att barnen är tillräckligt skyddade genom de försäkringar samhället har, men tyvärr är det inte så. De barn som går i skola eller i kommunal barnomsorg är försäkrade genom kommunen. Men i de flesta fall gäller försäkringen endast när barnen vistas i skolan eller på dagis och när de är på väg dit eller hem.

Vår olycksfallsförsäkring gäller dygnet runt. Även för Din makes eller Din sambos barn som är kyrkobokförda på Din adress. Vår försäkring kostar 12:— i månaden oavsett hur många barn Du har. För familjen fler barn gäller försäkringen för dem också utan att Du behöver göra någon anmälan.

Anmälan till vår försäkring gör Du till lönekontoren.

Samarbete med ungerskt bolag

En överenskommelse om samarbete har träffats mellan Ericsson och Videoton Electronic från Ungern omfattande tillverkning av kommunikationsutrustning.

Ericsson har haft verksamhet i Ungern sedan slutet av 60-talet. Större delen av utbyggnaden av det ungerska telenätet sker idag med licenstillverkad Ericsson-utrustning.

Nyligen sattes den första heldigitala AXE-stationen i drift i Ungern. Stationen är ämnad för internationell trafik och är levererad direkt av Ericsson. Detta var dessutom den första heldigitala stationen som installerats inom östblocket.

— Vi ser Ungern som ett viktigt brohuvud för vidare bearbetning av länderna inom östblocket. Videoton är en modernt utrustad elektronik-tillverkare och vi ser fram emot ett fruktbart samarbete. Behovet att bygga ut telekommunikationen är stort och vi har rätt produkter, säger Knut Albertsson, Regionchef Europa, Ericsson Telecom AB.



Travtränare med kvalitet

Sveriges främste travtränare, Stig H Johansson, ställer mycket höga krav på kvalitet. Det gäller för allt, hästar, träning, hö och mobiltelefonen. På försommaren vann han Elitloppet på Solvalla och Statue Liberty-loppet i New York, där han också satte nytt världsrekord.

Stig H Johansson började arbeta med hästar för 30 år sedan. I dag har han ett företag med 28 anställda, 130 inackorderade hästar och en omsättning på 15 miljoner. Tack vare sin HotLine mobiltelefon kan han utträtta mycket arbete i bilen och serva sina kunder bättre. Stig H anmäler själv alla hästar som han ska köra till loppet. Det betyder massor av samtal både i Sverige och till utlandet. (ERA Nyheter)

Första order på Mobitex i USA

Ericsson har fått en order på första etappen på ett mobilt datakommunikationsnät i USA till ett värde av SEK 360 miljoner från American Mobile Data Communications Inc. (AMDCI). Mobitexordern omfattar leverans av växlar och radiobasstationer och finansieras av Investeringssbanken.

AMDCI förväntas investera ca SEK 1,5 miljarder i ett landsomfattande nät under de närmaste åren.

Lars Ramqvist, VD på Ericsson Radio Systems, säger: "Denna första order på ett Mobitexsystem i USA visar att Ericsson ligger mycket långt framme vad gäller mobil kommunikation. Vi var först med modern mobiltelefoni. De nya digitala mobiltelefonssystemen för 90-talet i Europa och USA kommer att utvecklas enligt Ericssons systemstandard. Nu stärker vi vår ställning ytterligare inom mobil kommunikation genom introduktionen av mobila datakommunikationssystem på den internationella marknaden."

Mobitexnätet, som överför data via sk "paketdatanät" är det första i sitt slag i USA och kommer att ge abonnenter möjlighet att använda portabla och fordonsbundna dataterminaler för att ansluta sig till databaser och utbyta data eller textmeddelanden.

Ericsson har redan sålt ett Mobitexnät till Cantel Inc, Kanadas största operatör av mobiltelefoni. Cantel och AMDCI förhandlar om ett samarbete för att integrera de båda Mobitexnäten så att de täcker både USA och Kanada.

Ericsson köper spanskt företag

Ericsson har köpt aktiemajoriteten i det spanska kabelföretaget Fibroco S.A.

Fibroco, som är beläget i Barcelona tillverkar optisk fiberkabel och tillbehör, främst för den spanska marknaden.

Övriga ägare till Fibroco är det schweiziska kabelföretaget Cables Cortailod samt en lokal industrigrupp, Coguesa.

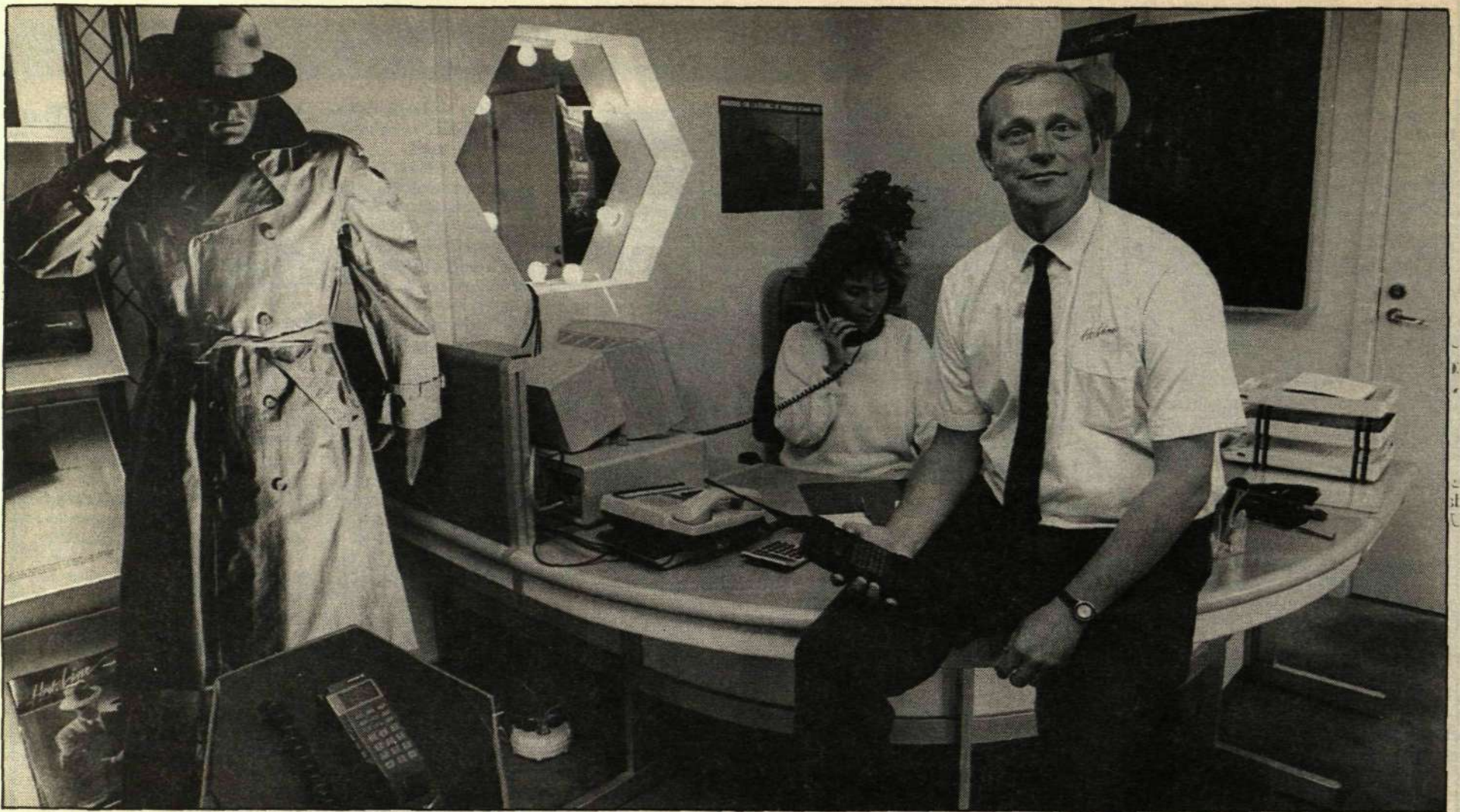
Radar till Norge

Ericsson Radar Electronics AB i Mölndal har fått en order värd 615 MSEK från Haerens Forsyningskommando i Norge på det mobila radar- och ledningssystemet GIRAFFE 50AT för arméns luftvärn. Radarn skall användas i det norska luftvärnssystemet NALLADS (Norwegian Army Low Level Air Defence System).

Ericssons dotterbolag i Halden i Norge, Nordic Electronic Systems, kommer att svara för en del av mjukvaran för radarns datorer, sammansättning, systemprovning och leveranskontroll. Leveranser kommer att påbörjas 1992.

Ericsson fick ordern efter två års omfattande prov som genomfördes av den norska armén med en prototyp som Ericsson levererade 1987.

GIRAFFE 50AT, installerad i Hägglunds bandvagn Bv 206, D6, är anpassad till kommande NATOkrav. Radarsystemet är avsett att kunna skötas av värnpliktig personal och har försetts med en mängd automatiserade funktioner när det gäller bl a infångning av mål, bestämning av målets typ och hotutvärdering. Radarn har också en funktion som gör att den kan skilja mellan helikoptrar och andra flygmål.



Hans Dahlberg i HotLine-butiken på Norra Stationsgatan i Stockholm. I bakgrunden Lena Kling, försäljare.

Nyckeln till framgångarna bakom HotLine: En stark distributionskedja och ett starkt varumärke

Mobiltelefonmarknaden har vuxit mycket snabbt de senaste åren och tillväxttakten kommer inte att minska under 90-talet. Tvärtom väntas en explosionsartad ökning av efterfrågan på mobila telefoner. På en expansiv marknad som denna är det många som vill vara med och slåss. Det gäller att skaffa sig en position i täten, annars är man snart ute ur bilden.

HotLine, som är namnet på Ericssons mobiltelefoner, är det ledande märket på marknaden idag och det har uppnåtts genom en hård satsning på hemmamarknaden. Vi frågar Hans Dahlberg, försäljningschef på affärsenheten för mobiltelefoner inom Ericsson Sverige, vad som ligger bakom framgångarna:

– En stark och differentierad distributionskedja samt en stark varumärkesidentitet. Det har givit oss de positioner vi har idag och är de två viktigaste förutsättningarna för att vi skall kunna vara kvar på marknaden i fortsättningen.

Aktiv distribution

En medveten satsning på utbyggnad av framför allt de externa distributionskanalerna har medfört att ungefär 70 procent av Hot-Line-försäljningen idag går via de externa återförsäljarna.

– Vi har fyra ben att stå på, sä-

ger Hans. Kontorshandeln, fackhandeln, bilhandeln och våra egna återförsäljare. Vår distributionsfilosofi och våra distributionskanaler är en överlevnadsstrategi för att få ut de volymer som behövs för att klara den svenska marknaden.

Den aktiva satsningen på dessa fyra distributionskanaler har lett till att Ericsson blivit den dominerande leverantören av mobiltelefoner på den svenska marknaden. Det skall råda någorlunda jämvikt mellan de fyra kanalerna. Det innebär att vi finns i rätt kanal för varje kund och att det alltid finns någon med kontakt med marknaden. Genom att använda olika distributionskanaler uppnås en hög penetration av marknaden.

Vi är marknadsledande idag med 21 % av marknaden. Målsättningen för 1990 är 28 %.

– Det bör vi klara med den starka distributionskedja och den varumärkesidentitet som vi byggt upp under de senaste åren, säger Hans.

– Motorola är vår största konkurrent. De har ungefär samma marknadsandel, men har profilet sig genom låga priser. Vi genom kvalitet. Vår styrka ligger i imagen och distributionskanalerna. Vi har knutit de tre främsta leverantörerna av framför allt tjänstefordon till oss – Volvo, SAAB och VAG – och den starkaste kontorsfackhandeln – Esselte.

Återförsäljarna säljer normalt endast apparaterna. Service och installation handhas vanligtvis av vår egen organisation.

– Om det ligger i återförsäljarens affärsidé att denne ska tillhandahålla service och installation i sina tjänster till kunderna, så får

han göra det, säger Hans. Det är viktigt att återförsäljaren får arbeta efter sin egen affärsidé. Tillsammans blir vi starka och vi har en stor styrka i vår breda serviceorganisation, som täcker hela Sverige.

Att bygga en image

Det finns arton leverantörer av mobiltelefoner på den svenska marknaden idag. För konsumenten är det inte så stor skillnad mellan de olika märkena, så det gäller att framhäva och urskilja den egna produkten. De medel som står till buds är de traditionella konkurrensmedlen pris, design, kvalitet och image.

Ericsson satsade på kvalitet och image. I strävan att hitta en image som skiljde oss från konkurrenterna bytte 1986 Ericssons mobiltelefoner namn till HotLine. Det är förvisso ett namn som ligger bättre i munnen och som lättare fastnar i minnet än Sonab och SRA, som mobiltelefonerna hette tidigare, med tillägg av några siffror. En aggressiv marknadsföring gav sedan HotLine en plats på marknaden.

– Vi jobbar hårt med att skapa en varumärkesidentitet säger Hans Dahlberg, och satsar därför mycket på markandskommunikation.

– Imagen har svängt sedan HotLine kom in i bilden. Den tidigare uppfattningen om oss var att vi var tråkiga, tröga och gråa. Det har Hot Line ändrat på.

Huvudpersonen i reklamen, Harry, har också bidragit till imagen av HotLine som en telefon "som är med där det händer". Men det viktigaste budskapet är och förblir naturligtvis det behov den fyller för kunden.

– Vi vill att folk automatiskt

tänker på en HotLine när man tänker på en mobiltelefon, fortsätter Hans. När kunden går in i affären och säger "jag vill ha en HotLine", då har vi lyckats med imagen.

Som en parentes nämner han att detta faktiskt inträffar.

Inom en inte alltför avlägsen framtid skall vi även kunna hitta HotLine på hyllorna i våra största varuhus.

– Kunden skall kunna köpa en mobiltelefon på samma sätt som man köper en stereoanläggning, en TV eller en video, säger Hans. Den skall vara "var mans telefon", ligga på hyllan, klar att ta med sig.

Korta beslutsvägar

– Vi jobbar med en produkt som mest liknar dagligvaruhandeln, säger Per Körner, som är ansvarig för Marknad Avtal inom affärsenheten. Kunden vill ha sin telefon med sig när han eller hon går från butiken. Cheferna på fältet måste därför vara beredda ta beslut direkt. Vi måste ha, och har, ett delegerat beslutsfattande. Det går inte att alltid ha långa förhandlingsperioder.

Hans Dahlberg tillägger:

– Organisationen måste återspegla marknaden och marknaden kräver snabba beslut. Därför gjorde vi en ny organisation från årsskiftet, där regionerna är autonoma. Det är killarna på fältet som bestämmer. Är vi inte snabba förlorar vi affärer. Trenden går mer och mer mot snabbare affärer och därför är säljcheferna mycket viktiga personer i organisationen.

Framtidsvisioner

Utvecklingen går mycket snabbt just nu i branschen och ligger man

inte i täten halkar man lätt efter. Ericsson ligger i täten. Genom det tekniska kunnande som finns inom koncernen är vi med och anger inriktningen.

En styrka för framtiden är den möjliga integreringen av personsökning, mobiltelefoner och BCT (Business Cordless Telephones, dvs trådlösa telefoner). Alla ihopkopplade genom samma växel.

– Dessa produkter tror jag på sikt kommer att få integreringseffekter för Ericsson som helhet, säger Hans. Vi kan få många spinnoff-effekter för olika utvecklingsenheter.

– På sikt behöver vi bara en enda produkt. Det sätter jag Harrys hatt på, säger Hans bestämt.

Harriet Johansson

Televerket köper HotLine

Per Körner, ansvarig för Marknad Avtal på affärsenheten Mobiltelefoner inom Ericsson Sverige, kunde nyligen ansluta en stor affär med Televerket.

Före sommaren begärde Televerket i Norrköping en offert och ville testa våra mobiltelefoner. De kom fram till att våra telefoner fungerar bäst. Detta ledde till ett ramavtal i juni i år om minst 370 telefoner med option på fler. Avrop under ett halvår. I skrivande stund har de redan beställt 320 st.

Per Körner menar att det var speciellt roligt att få just denna order, eftersom det är Televerket som driver systemet. Dessutom kan de göra tester där all teknik provas opartiskt och kunnigt, samtidigt som de har den "vanlige" kundens krav på små, smidiga och lättskötta telefoner.

Röster från fältet

För att få en uppfattning om hur våra återförsäljare uppfattar HotLine, hur man ser på konkurrensen och lite om de problem som finns på marknaden, har vi talat med några av dem. De representerar tre av de fyra ben, som Hans Dahlberg talar om: kontorshandeln, fackhandeln och bilhandeln.

Mats Lindgren, Esselte Office, Uppsala

Esselte Office säljer HotLine sedan januari 1986 och det var just i Uppsala det började. Mats Lindgren tog med sig idén att sälja mobiltelefoner i kontorsfackhandeln när han började på Esselte som filialchef vid samma tidpunkt och idag har man knutit till sig de flesta större företagen i Uppsala samt Uppsala kommun.

– Det gick så bra för oss att sälja HotLine, berättar Mats, att de andra filialerna blev intresserade och ville vara med på ett hörn, så det blev ett avtal med Ericsson och HotLine finns nu med i vår produktkatalog.

– Vi är nog den som säljer mest av de sex återförsäljarna här i Uppsala, tror Mats. Kunderna tycker att det är en fin produkt och det är lätt och att sälja den. Mark-

nadsföringen har gjort märket känt, den har gott renommé och den är driftssäker. Därtill kommer att servicen är mycket bra och det är ett viktigt säljargument.

Som ett minus i kanten framhåller Mats problemet med att få leveranser i tid. Ett annat är den hårda priskonkurrensen som medfört fallande priser och därmed krympande marginaler. Idag måste Mats Lindgren sälja dubbelt så många apparater som för ett par år sedan för att tjäna lika mycket.

– Jag tror att kringutrustning till mobiltelefonerna som telefax, PC, etc, är något som kommer starkare nu. Vi kan också se en tendens att man går över mer och mer till 900 MHz-nätet och till pockettelefoner.

Att kunden vill ha en pockettelefon är bra för Esselte, anser Mats Lindgren. Den är en perfekt butikspannning och går att sälja rakt över disk. I framtiden kommer det dessutom att bli lättare att registrera abonnemang på mobiltelefonen hos Televerket. Kunden kan då i princip använda sin HotLine med en gång. Idag kan det under vissa perioder ta ända upp till 5–6 veckor innan kunden får sin mobiltelefon inkopplad.

– Det bästa med HotLine är tryggheten, framhåller Mats. Kunden vet att om det skulle hända något så finns det service att få i alla städer i hela Sverige. Just det här med servicen är mycket, mycket viktigt.

– Att sälja HotLine stämmer också väl överens också med vår affärsidé inom Esselte: Att ha bra produkter med hög servicegrad.

Jan Hansson, Jan Hanssons Försäljning AB, Luleå

När vi ringer till Jan Hansson klockan åtta på morgonen har han just sålt sin första HotLine för dagen. Den här gången till Länsstyrelsen.

– Det är roligt och en klar fördel att sälja en svensktillverkad mobiltelefon som HotLine, säger Jan Hansson. HotLine börjar få egen bärkraft nu. Kvaliteten är helt rätt idag och namnet är suveränt. Det händer ofta att kunden kommer in och säger att han skall ha en HotLine i stället för en mobiltelefon.

Jan Hansson är exklusiv-återförsäljare av Ericssons mobiltelefoner och säljer alltså enbart HotLine. Han har sålt mobiltelefoner sedan 1972. Då hette systemet MTD och var manuellt. 1976 började han sälja Sonab, föregångaren till dagens HotLine. Han har sju anställda och tillsammans omsätter de 15 miljoner kronor. Inte enbart på mobiltelefoner utan även på försäljning av bygginstrument för byggnadsbranschen.

– Skall man lyckas riktigt bra som återförsäljare bör man också ha egen installation av telefonerna och gärna även service. Det ligger i både vårt och Ericssons intresse att ge kunden bra service. Det gör man med ett totalansvar för utrustningen.

– Jag anser att Ericsson borde satsa mer på de återförsäljare som har stora volymer och ge oss mer

back-up. Det är volymer som gäller idag. Annars går det inte runt.

– Jag tror att vi är inne på rätt väg för närvarande, men det är full huggning på marknaden. Vi upplever att det kan bli lite väl mycket intern konkurrens mellan de olika distributionskanalerna på en ort. Kunden kan ringa runt och hålla auktion.

Jan Hansson menar också att den explosionsartade utvecklingen på mobiltelefonmarknaden, som inleddes 1982, har medfört en förändring av näringslivet.

– Förut brukade vi säga att börsen stod stilla när Gotland Runt gick. Det gör den inte idag. Med mobiltelefonen är man alltid anträffbar. "Tag vara på chanserna här i livet". Det är en reklamslogan som jag tycker stämmer bra med vad mobiltelefonen har kommit att stå för.

Karl Vickberg, Verdexa, Malmö, Volvohandlare

– Kvaliteten, servicen och tillgängligheten – det är de saker vi framhåller för kunden, säger Karl Vickberg på Verdexa i Malmö, en av Volvos många återförsäljare här i landet.

Verdexa har avtal med Volvo om att föra deras tillbehörprodukter och det gör, enligt Karl Vickberg, att det går lite automatiskt i försäljningen.

– Men i det här fallet innebär det inget negativt, framhåller han, eftersom Ericsson är ett företag som sysslat med telefoner sedan länge. HotLine är en bra produkt och bara namnet Ericsson säger ju

mycket. Man behöver inte tala om för kunden vad eller vem som står bakom. Det talar för sig självt.

– Att välja Ericssons mobiltelefoner var därför ett naturligt val. Som samarbetspartner ställer vi en hel del krav, inte minst ur service-synpunkt, eftersom vi som bilföretag inte har den specialistkunskap som krävs för att ge service på mobiltelefoner. Det bästa med Ericsson är den väl utbyggda och fungerande servicen. Det är ett viktigt och bra säljargument att kunden kan få service på sin telefon var han än befinner sig i Sverige. I Malmö är servicen mycket, mycket bra och det beror naturligtvis mycket på dem som jobbar där.

Vid montering i bilarna finns vissa tekniska problem som kan medföra risk att störningselement uppstår från mobiltelefonen. Volvo har vid sina tester kunnat konstatera att ur monteringsynpunkt är HotLine den telefon som är helt anpassad till Volvo-bilarna.

– Det finns en kärlek mellan Ericsson och Volvo. Detta är ett bra säljargument. Vi kan direkt säga att HotLine är anpassad till Volvo.

Konkurrensen är det främsta Storno och Motorola som står för i södra Sverige och här används priset som främsta konkurrensmedlet. En annan konkurrent är Ericssons egen HotLine-butik i Malmö.

– Eftersom vi har samma produkt är det oftast priset som kommer in i bilden. Men det är bara bra med konkurrensen, framhåller Karl Vickberg. Den håller oss vid liv.

Harriet Johansson

Bo Resselmark byter jobb:

Tar hand om affärsutvecklingen för samverkan mellan system inom tele och data

På affärsenhet Företagskommunikation inom Ericsson Sverige inrättades den 1 augusti en ny befattning för affärsutveckling av integrerade lösningar och samverkan inom tele och data. Den som skall ansvara för detta är Bo Resselmark, tidigare chef för produktledningen för lokala datakommunikationssystem inom samma affärsenhet.

– Affärsutveckling – med det menar jag att peka på nya affärsmöjligheter, förklarar Bo. Idéer om vad vi kan göra med våra system och vad kunden kan göra med dem.

Det handlar mycket lite om teknisk integration, utan primärt om att skapa mervärde genom samutnyttjande av våra systemområden.

Huvudaffärerna inom affärsenheten utgörs av lokala datakommunikationssystem, företagsväxlar och internkommunikation. Det är primärt dessa delar som funktionellt skall integreras till en helhet, till ett värdefullt tele/datakommu-

nikationsverktyg. Kopplingen till datanätssystem (Eripax) och mobila kommunikationssystem skall också belysas.

Samverkan

Företagen är och har alltid varit beroende av en fungerande kommunikation. Kanske ännu mer idag, i data- och informationsåldern, än tidigare. Ändå är det påfallande ofta man saknar bra verktyg.

– Hos oss, liksom hos våra kunder, finns det datafolk respektive telefolk, säger Bosse Resselmark. De förra tänker i datavärlden och de senare i televärlden. Få tänker över gränserna. Det är vattentäta skott emellan och impulser om samverkan kommer inte fram. Det är det här vi skall försöka göra någonting åt.

Det är en samverkan som Bosse tror på. Den medför effektivitet, framhåller han.

Lång erfarenhet

Han tror att mycket kan göras med ganska enkla medel och en bra start är att någon får i uppdrag att ta itu med det hela.

– Man kan säga att jag har fått det uppdraget nu och det tycker jag skall bli roligt. Jag har många år bakom mig i datakommunikationsbranschen och har lärt mig så pass mycket under den här tiden, att det måste vara till fördel för företaget att utnyttja dessa kunskaper.

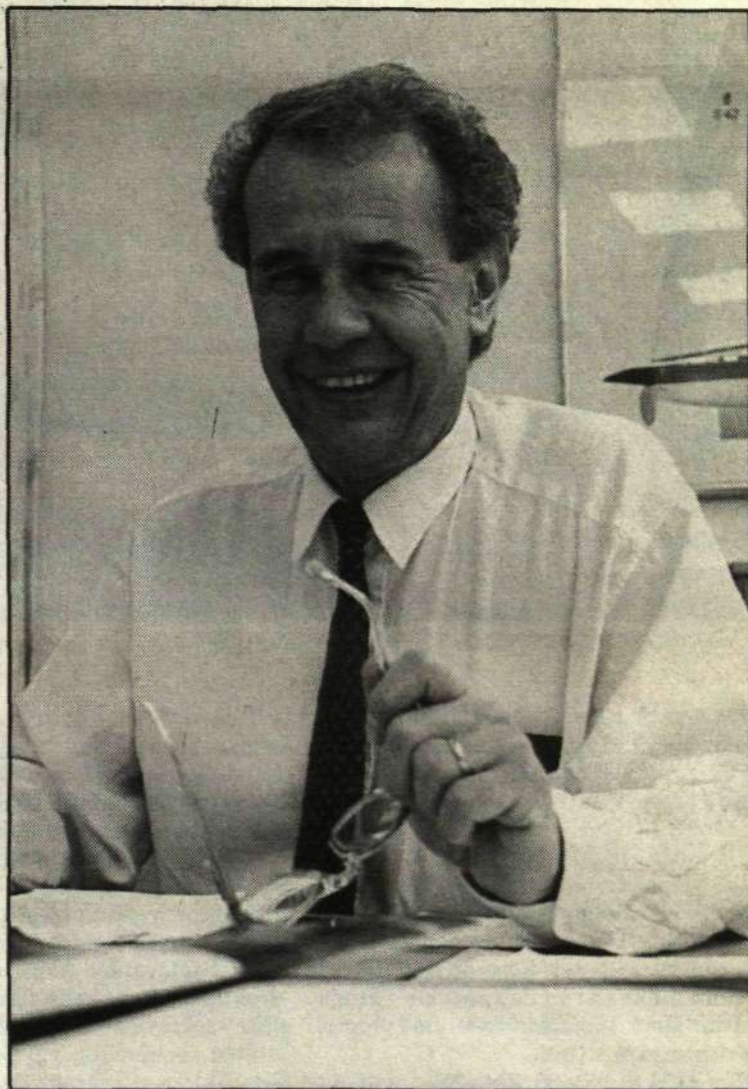
1971 började Bosse arbeta med datakommunikation inom Ericsson, men har ett förflutet inom koncernen från bl a telefoni sedan 50-talet. Han håller nu som bäst på att avveckla sitt gamla jobb som chef för produktledningen för lokal datakommunikation. Det jobbet tar nu Bosses medarbetare Lasse Hallberg över, även han med lång erfarenhet bakom sig i databranschen.

– Under de senaste åren har vi vuxit och blivit mycket starka inom datakommunikationsområdet, speciellt på lokala nätverk och kablingsystem, säger Bosse. Det här har givit mig kunskaper som är värdefulla i mitt nya jobb.

Utbildningsfråga

En ökning av omsättningen med 5–10 procent anser Bosse vara rimlig, om vi kan erbjuda kunderna samverkande system i form av integrerade lösningar för tal, data och personlig tillgänglighet. Vad som krävs är en vidareutveckling och anpassning av vårt produktsortiment och framför allt applikationsbeskrivningar som visar nytan med att de olika systemens funktioner samverkar. Här gäller det att knyta ihop olika intressen och kunskaper inom hela koncernen. Men utöver detta måste säljarnas kunskaper om integreringsmöjligheter och dess värde öka, och parallellt måste även kunderna påverkas i samma riktning.

– Här skulle vi kunna anordna



Bo Resselmark i en nyinrättad befattning inom Affärsenhet Företagskommunikation. Från den 1 augusti ansvarar han för affärsutveckling av integrerade lösningar och samverkan mellan systemen inom tal och data.

Foto: Konny Domnauer

kurser för de kommunikationsansvariga i företagen där vi visar på utvecklingen inom tele och data och de möjligheter som finns genom att arbeta över systemgränserna.

– Jag ser också behov av att man idag på företagen inrättar en tjänst som kommunikationschef,

d v s en person som ansvarar för den övergripande tele-, data- och mobila kommunikationen. Detta är en funktion som kommer mer och mer i USA, men som också är på gång här, avslutar Bosse.

Harriet Johansson

Världens största utomhusreklam?!



Störst i världen? 35 meter lång handmålad reklam i Bangkok.

Bangkoksk förmiddagstrafik tättar i båda riktningarna av den åttafiliga boulevarderna. Här rullar allt från tunga dieselspyende lastbilar och bussar till allsköns småfordon som motorcyklar och passagerarfraktande "tuksuks" (öppna trehjulingar med förare och baksoffa med plats för tre personer).

Hostande står vi på en gångbro och kisar ut över kaoset. Köande upp till två eller tre timmar är vardagsmat här i denna åtta miljoner invånare stora stad. Ingen vet den exakta siffran.

Bangkok är en av sydostasiens mest expansiva städer och lider svårt av växtvärk. Till det som saknas mest hör utbyggda vägsystem. Bilar finns däremot i en omfattning som den oöverskådliga stadsplaneringen inte kan svälja.

Staden bjuder dock ögonfägnad för de köande. Skyskrapeliknande hus växer upp lite här och var, och mitt i alltihopa ligger de fantastiska buddistiska templen med sina gyllene tinnar och torn. En jättelik utomhusaffisch, typisk för Bangkok, dominerar helt utsikten.

Reklamskylten framför oss föreställer en man som står och telefonerar på kommandobryggan till en båt vid namn m/s Ericsson Queen. Intill båtmotivet finns en jättelik Hot Line mobiltelefon.

Jättelika i ordets verkliga bemärkelse är dessa handmålade (!) reklamskyltar, som är ett mycket påtagligt inslag i stadsbilden. Överallt intill huvudvägarna och stans boulevarder finns enorma rörkonstruktioner som bär upp dessa ofta fantastiskt vackra och väl utförda reklamalster.

Den synnerligen väl placerade Ericsson-skylden är uppsatt i en korsning och syns vida omkring. Den är 35 meter lång och 5 meter hög, och är sammansatt av 30 olika delar, var och en målad av olika konstnärer. Överst till vänster finns en vacker bokstavskombination på thailändska, som fritt översatt lyder: "Hot Line Combi - den lätta mobiltelefonen som du kan ta med dig överallt".

- Vi satsade på den här reklamskylten för att skapa image kring Hot Line-namnet och Ericsson, säger Santibhan Chartikavanij, som är chef för mobiltelefonför-



säljningen vid Ericsson Communications Ltd i Thailand.

- Här i Thailand är namnet Hot Line

Santibhan Chartikavanij är ansvarig för Hot Line-försäljningen i Thailand.

synonymt med mobiltelefon, säger Santibhan.

- Vår produkt blir mer och mer känd för varje dag. Vi har nu drygt hälften av marknaden för bas-stationer och ca 35 procent av marknaden för mobiltelefonapparater.

I ett land som Thailand där det finns en konstant brist på fasta telenät trots mycket kraftig utbyggnadstakt är marknaden för mobiltelefoner mycket stor. De dyker upp i de mest oväntade sammanhang och miljöer och är ett synnerligen värdefullt komplement till trådbundna telefoner.

- Helst skulle vi vilja ha tio sådana här reklamskyltar i Bangkok, säger Santibhan, men det blir för dyrt.

- Att måla vår skylt kostar 130.000 Bath (ca 33.000 kronor). Dessutom betalar vi 60.000 Bath i hyra per månad.

- Det är värt varenda Bath flera gånger om, avslutar Santibhan, och drar iväg ut på stan för att sälja flera mobiltelefoner.

Skylden sitter uppe ca ett halvår. Då har väder och vind gjort sitt och skylten ersätts med en ny.

Text & foto: Thord Andersson