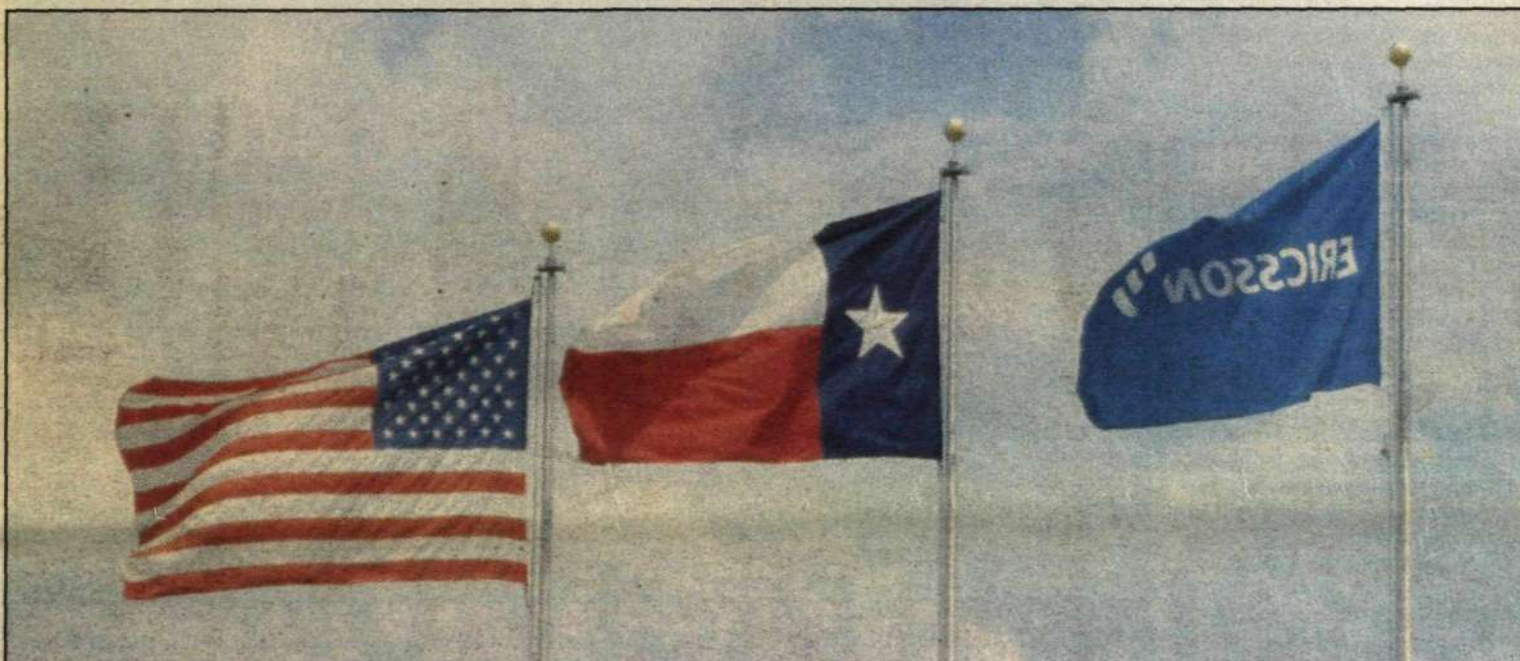


Genombrottet i USA värt att flagga för



Det var på något sätt signifikativt att Ericssons genombrott i USA kom inom South Western Bell där "hemstaten" Texas är den största delstaten. Texasflaggan här mellan USA-flaggan och Ericssons flagga.

FOTO: ALF ÖST

Det amerikanska genombrottet var verkligen efterlängtat. När det till slut kom, så innebär det att vi blir volymleverantör av AXE-lokalstationer till ett av de sju Bellbolagen, South Western Bell. South Western Bell omfattar ett antal stater i sydvästra USA, varav Texas är den största.

Då kan man faktiskt säga att USA-genombrottet blev på "hemmaplan", eftersom det är i Dallasförorten Richardson i Texas, som Ericsson har sitt amerikanska huvudkontor.

South Western Bellområdet är så stort att kontraktet i betydelse kan jämföras med våra genombrott i Storbritannien och i Frankrike för ett par år sedan. Inom området bor omkring 27 miljoner människor. Det är lika mycket som i alla de nordiska länderna tillsammans. Så nu vajar flaggorna stolt utanför huvudkontoret i Richardson.

På sidorna 3-5 skriver vi om vår historia i USA och genombrottet i USA och tar också en titt in framtiden för AXE i världen.

Förslag om avveckling av fabriken i Kungsbacka

MBL-förhandlingar kommer att inledas om företagets förslag till produktionsstrukturerings av Ericssons kabeltillverkning i Sverige under 1990.

Den föreslagna struktureringen innebär att kabeltillverkningen koncentreras till Ericsson Cables' fabriker i Falun och Hudiksvall och att fabriken i Kungsbacka avvecklas. Vid fabriken i Kungsbacka arbetar för närvarande 280 personer.

Utvecklingen mot ny teknik och rationella produktionsutrustningar, erforderliga för den hårda konkurrensen på öppen europeisk marknad, innebär stora investeringar. För fortsatt konkurrenskraft krävs dessutom hög beläggning av maskinutrustningar och rationellt utnyttjande av gemensamma funktioner.

Försäljningen av Specialkabeldivisionens produkter kommer även fortsättningsvis att ske från Kungsbacka. Reportage om avvecklingsförslaget kommer i nästa nr.

Ericsson bildar bolag med Bang & Olufsen

Ericsson och Bang & Olufsen A/S, Danmark har för avsikt att upprätta ett gemensamt bolag för telekommunikation. Det nya bolaget har sin utgångspunkt i Bang & Olufsens telekommunikationsdivision, Dikon Systems Division.

Det nya bolaget skall utveckla, producera och marknadsföra nya telenätprodukter som kompletterar Ericssons produktprogram, samt fortsätta utvecklingen av Dikons produktfamilj.

— Ericsson sysselsätter cirka 500 personer i Danmark. Utöver en ökning med 50 ingenjörer som ägt rum under 1988/89, önskar vi att utöka vår industriella bas i Danmark. Detta samarbete med Bang & Olufsen passar bra in i vår strategi, säger Kaj Juul-Pedersen, Vice President, Ericsson Telecom.

Bang & Olufsen är en dansk Radio- och TV-tillverkare, som med försäljning över hela den industrialiserade världen omsätter 1,8 miljarder kronor. Bang & Olufsen har 3 500 medarbetare.



Intensivt i Italien

Oktober var en intensiv månad för Ericsson i Italien. Då arrangerades SMAU — den stora kommunikations- och kontorsautomationsmässan i Milano och INTELEC — en årlig konferens inom området kraft för telekommunikation som denna gång var i Florens. På SMAU presenterade FATME en fullt fungerande kommunikationsmodell på temat "Comunicazione Globale".

Mitten



Kvalitets- kamp

Ericsson gör nu en nysatsning inom kvalitetsområdet efter en viss kampanjtrötthet i samband med Ericsson Quality 1983-86.

Kvalitetskampen är i första hand en kamp mellan olika kulturer och traditioner. Sid 9



Mobitex i Kanada

I december förra året tog Mobitex steget över Atlanten. Det var då ERA fick en viktig order från Kanada på 100 miljoner kronor. I somras togs pilot-systemet i drift. I slutet av året ska första fasen av nätutbyggnaden vara klar och då täcka Windsor, Toronto och Montreal och de stora vägarna mellan städerna. Sid 12



VD-kommentar:

Fortsatt positiv utveckling

Det är glädjande att kunna konstatera att den positiva utvecklingen vi redovisade efter första halvåret har fortsatt, helt i enlighet med våra långsiktiga bedömningar. Den starkaste tillväxten sker fortsatt främst inom våra viktiga systemområden, vilket är ett resultat av de stora och uthålliga satsningar vi gjort under en följd av år.

En sådan satsning som nu börjar ge resultat är våra ansträngningar att etablera AXE-systemet på marknaden för lokalstationer i USA. Vi har nu fått vår första volymorder av South Western Bell, ett av de sju regionala Bell-bolagen. Dessutom har vi kunnat notera fortsatta framgångar när det gäller AXE för avancerade specialtillämpningar, senast till ett "intelligent nät" hos Ameritech.

Inom mobiltelefoni fortsätter utbyggnaden av system i en mycket god takt, och vi behåller våra marknadsandelar. Även inom mobil datakommunikation utvecklas marknaden på ett för oss positivt sätt. Det är inom området mobil kommunikation vi nu förstärker oss genom vårt nyligen inledda samarbete med USA-företaget General Electric.

Företagskommunikation är ett annat område där vi genom långsiktiga satsningar byggt en god position. I dag är vårt system MD110 väl etablerat på många viktiga marknader, framförallt i Europa.

Genom sammanslagning av affärsområdena Kabel och Nätbyggnad, och en samtidig renodling av verksamheterna, blir vi starkare inom dessa områden.

Försvarssystem är ett affärsområde som fortsatt visar negativt resultat, även om en viss förbättring skett. Här fortsätter översynen av verksamheten.

Vi har nu en framgångsrik niomånadersperiod bakom oss, men det betyder inte att vi på något sätt har stannat upp. Vi vet, att den konkurrensbild som fortsatt avreglering och avmonopolisering bygger upp blir allt hårdare. Vi fortsätter hela tiden våra effektivitetsprogram, dels med tanke på konkurrensen och dels för att ha bästa möjliga utgångspunkt inför en trolig avmattnings världsekonomin inom en inte alltför avlägsen framtid.

Vi har alla förutsättningar att vara det ledande internationella telekommunikationsföretaget, och vi kommer att ta vara på våra möjligheter. Detta gör vi genom fortsatt uthålliga och kraftfulla satsningar inom våra huvudområden.

Björn Svedberg
Björn Svedberg

9 MÅNADER I SAMMANDRAG

Faktureringen var 26 136 MSEK (20 561 MSEK motsvarande period 1988), och orderingsgången 29 485 MSEK (23 146), en ökning i båda fallen med 27 procent. Vinst före bokslutsdispositioner och skatter blev 2 320 MSEK (854), varav -4 MSEK (7) var realisationsresultat. Vinst per aktie efter skatteutgifter och efter full konvertering blev 33,57 kr (9,07) och efter skatteutgifter och beräknade latent skatter på bokslutsdispositioner efter full konvertering 30,58 kr (12,25).

Den fortsatta resultatförbättringen under det tredje kvartalet beror främst på ökade rörelseresultat för Publik Telekommunikation. Dessa båda affärsområden svarade tillsammans med Företagskommunikation för huvuddelen av niomånadersperiodens ökade fakturering. En viss del av resultatförbättringen beror på ett bättre finansnetto. Försvarssystem har fortfarande negativt resultat, men en viss återhämtning noterades.

Tillkommande enheter i samband med avtalet med General Electric inom Radiokommunikation har inte inkluderats i denna delårsrapport.

Verksamheten

En fortsatt stark ökning av beställningsgången har noterats inom systemområdena, och då framförallt inom mobiltelefonsystem. De viktiga AXE-order som nyligen tecknats i USA inom Publik Telekommunikation är inte inräknade i periodens orderingsgång. PUBLIK TELEKOMMUNIKATION visade ett markant förbättrat rörelseresultat och en 35-procentig faktureringsökning jämfört med motsvarande niomånadersperiod förra året. Orderingsgången ökade med 14 procent. Verksamheten utvecklades fortsatt starkt under tredje kvartalet, framförallt i Spanien och Italien.

RADIOKOMMUNIKATIONS positiva resultatutveckling förstärktes under tredje kvartalet. Orderingsgången för niomånadersperioden ökade med 92 procent och faktureringen med 50 procent. Framförallt inom området mobiltelefonsystem fortsatte framgångarna, samtidigt som ökad beställningsgång noterades även för mobiltelefonterminaler och mobila datasystemet Mobitex.

KONCERNENS UTVECKLING I SAMMANDRAG

MSEK där ej annat anges	Jan-sept 1989	Jan-sept 1988	Förändr procent
Fakturering	26 136	20 561	+ 27
Orderingsgång	29 485	23 146	+ 27
Orderbestånd vid periodens slut	29 996	26 589	+ 13
Vinst före bokslutsdispositioner och skatter	2 320	854	+ 172
Vinst efter skatteutgifter ¹⁾	1 402	384	+ 265
Vinst efter skatteutgifter och beräknade latent skatter på bokslutsdispositioner	1 272	522	+ 144
Antal aktier, miljoner	40	38	+ 5
Vinst per aktie efter skatteutgifter, kronor	35,29	10,07	+ 250
— dito efter full konvertering	33,57	9,07	+ 270
Vinst per aktie efter skatteutgifter och beräknade latent skatter på bokslutsdispositioner, kronor	32,02	13,68	+ 134
— dito efter full konvertering	30,58	12,25	+ 150

¹⁾ Periodens andel av för helåret beräknade skatteutgifter.

FAKTURERING PER AFFÄRSOMRÅDE

MSEK	Juli-sept 1989	Juli-sept 1988	Jan-sept 1989	Jan-sept 1988
Publik Telekommunikation	4 486	3 735	13 496	9 998
Radiokommunikation	1 487	1 020	4 671	3 105
Företagskommunikation	1 100	919	3 413	2 447
Kabel och Nät	1 209	1 350	3 831	4 189
Komponenter	440	374	1 456	1 243
Försvarssystem	483	401	1 986	1 637
Övrig verksamhet	167	233	504	794
Avgår intern fakturering	- 1 128	- 1 078	- 3 221	- 2 852
	8 244	6 954	26 136	20 561

FAKTURERING PER GEOGRAFISKT OMRÅDE

MSEK	Juli-sept 1989	Juli-sept 1988	Jan-sept 1989	Jan-sept 1988
Sverige	983	1 149	4 222	3 876
Europa, exkl Sverige	3 945	3 319	12 963	9 818
USA och Kanada	652	508	1 889	1 601
Latinamerika	768	748	2 253	2 067
Afrika	504	140	785	392
Mellanöstern	177	271	862	622
Asien, exkl Mellanöstern	561	334	1 502	834
Oceanien	654	485	1 660	1 351
	8 244	6 954	26 136	20 561

FÖRETAGSKOMMUNIKATION ökade rörelseresultatet påtagligt. En orderingsökning med 30 procent och den redovisade faktureringsökningen med 39 procent beror huvudsakligen på fortsatta framgångar för företagssystemet MD110, men delvis också på att verksamheter tillförts affärsområdet. För jämförbara enheter var ökningen 24 procent respektive 22 procent.

KABEL OCH NÄT redovisade ett något försämrat rörelseresultat samt en faktureringsminskning med 8 procent till följd av avyttring av gatu- och järnvägsverksamheten samt avvecklingen av kabelverksamheten i USA. För jämförbara enheter ökade faktureringen med 20 procent. Orderingsgången minskade med 4 procent, men för jämförbara enheter var det en ö-

kning med 20 procent, främst till följd av en god utveckling för Ericsson Cables och Selga i Sverige samt för nätbolagen i Italien.

KOMPONENTER redovisade en ökning av orderingsgången med 2 procent och av faktureringen med 17 procent. Rörelseresultatet förbättrades.

FÖRSVARSSYSTEM visade ett bättre men fortsatt negativt rörelseresultat. Faktureringen ökade med 21 procent och orderingsgången med 30 procent. Förbättringarna är hänförliga till den svenska verksamheten.

Finansiering

Finansnettot förbättrades med 168 MSEK. Den främsta orsaken är den kraftiga minskningen av koncernens räntekostnader netto till följd av ett fortsatt positivt kassaflöde. Solidite-

ten uppgick till 36 procent, en ökning sedan årsskiftet med 2 procentenheter. Ökningen förklaras främst av konverteringar av lån i schweizerfranc och U.S. dollar.

Investeringar

Koncernens investeringar i fastigheter, maskiner och inventarier uppgick till 1 475 MSEK (1 127) varav i Sverige 621 MSEK (455).

Utsikter

Efter en fortsatt positiv utveckling för koncernen under tredje kvartalet bedöms helårsvinsten före bokslutsdispositioner och skatter komma att uppgå till drygt 3,5 miljarder kronor. Vid jämförelse med 1988 måste hänsyn tas till att i fjärde kvartalets resultat ingick konfliktersättning med 192 MSEK.

Skattereformen:

Både minus och plus för aktier och konvertibler

I och med att regeringen uppnått enighet med Folkpartiet kring den nya skattereformen är denna ett faktum. Bl a innehåller reformen nya skatte-regler för aktier och konvertibler.

En av nyheterna är att konvertibler som tecknas av anställda kommer att beskattas som löneförmån i ökad utsträckning. Beskattningen sker det beskattningsår konvertiblerna tecknas. De nya reglerna gäller från och med beskattningsåret 1990 och på-

verkar därför inte oss på Ericsson eftersom våra konvertibler tecknades redan 1987.

Högre — lägre

Skattereformen innehåller också några andra förändringar som kan påverka en del av oss på Ericsson, bl a de som tänker sälja sin andel. Den skattepliktiga delen av reavinsten på aktier och konvertibler (som man ägt i två år eller längre) höjs från 40 procent till 50 procent. Men denna höjning motverkas av den sänkta marginalskatten och innebär i kronor ingen stor förändring.

I år beskattas alltså 40 procent av

reavinsten om man säljer efter den viktiga tvåårsgränsen. Fr o m 1990 beskattas 50 procent av reavinsten, men å andra sidan sänks ju marginalskatten på de 50 procenten som läggs på inkomsten. Exakt vad det innebär för var och en beror på vilken marginalskatt man kommer upp till. För de flesta blir det en viss skärpning av reavinstskatten.

Idag gäller också att försäljning av aktier för sammanlagt 6.600 kr under ett beskattningsår är skattefritt och inte behöver redovisas. Denna beloppsgräns sänks nästa år till 5.300 kr.

Något som nu diskuteras inför 1991 men som inte kommit till poli-

tiskt beslut är förslaget om att reavinstbeskatta själva konverteringen. Förslaget har dock mött visst motstånd. Man anser bl a att den som omsätter sina konvertibler till aktier då får skatta för pengar som ännu inte frigjorts.

Höjd gräns

På grund av den kommande kraftiga upptaxeringen av fastigheter höjs den undre gränsen för förmögenhetsskatt från 400.000 kr till 800.000 kr. Den som har en förmögenhet på mellan 800.000-1.600.000 får betala 1,5 procent i förmögenhetsskatt.



Den 14 november 1987 klippte Ericsson till kraftigt och gav en förning om vad som senare skulle komma. Här kapas de gamla kablarna i stationen i Canon City i Colorado när Ericssons första amerikanska AXE-station just gått i drift. FOTO I USA: ALF ÖST

NU VISAR ERICSSON MUSKLERNA I USA

Nyligen tog Ericsson ett viktigt steg in på USA-marknaden, då man tecknade ett femårigt avtal med South Western Bell.

Avtalet innebär att Ericssons genombrott i USA nu är ett faktum, efter nio års hårt arbete.

— Detta innebär en viktig milstolpe i Ericssons marknadsstrategi i USA, och ger oss en ställning som etablerad volymleverantör av telefonstationer, kommenterar Leif Källén, nybliven VD för Ericsson North America Inc.

Vår moderna AXE-historia i USA började i slutet av 1980. Då gjordes ett första försök att sälja AXE till ett långdistansnät för Southern Pacific Communication, som sedan tidigare var en transmissionskund till Ericsson.

Vi fick inte kontrakt den gången, men fortsatte kontakterna med långdistansbolagen under 1981.

Ett av de bolag vi bearbetade var MCI, och det var med dem vi 1982 fick den första ordern på två växlar för långdistansstrafik.

Stationerna byggdes först för nationell trafik, men före idriftsättningen

beslöts att de skulle byggas om till internationella stationer. De gick sedan i drift 1984.

Samma år byggde vi också ut vårt nuvarande kontor i Richardson, där vi hade haft ett konstruktionskontor sedan MCI-affären 1982. Där jobbade man även med AXE-utveckling för mobiltelefoni. Dessförinnan hade marknadsföringen av AXE skötts från Kalifornien som en följd av bolagskonstellationen Anaconda-Ericsson, vilken från början primärt var inriktad på transmissions-, kabel och PBX-marknaden.

Mobiltelefoni i Buffalo

I sammanhanget får vi inte glömma den AXE-historik som innefattas av mobiltelefonin som fick sin start i april 1982. Buffalo-ordern blev först ut på den kanten.

Detta är dock ett eget kapitel i en framgångshistoria som givit Ericsson en 23-procentig marknadsandel i USA, plus drygt 50% i Kanada. Vid vårt nya huvudkontor i Richardson fortsatte vi offerera AXE till MCI och fick göra utökningar och ombyggnader till totalt tre internationella stationer.

I samband med avregleringen 1984, började vi offerera lokalstationer till Bellbolagen, s k Class 5 offices.

Vi gjorde en "Road Show" för att presentera AXE och Ericsson för de sju Bellbolag som blev resultatet av "the divestiture".

US West blev det första vi inrättade ett lokalkontor hos i Denver, Colora-

do. Mike Margolis, som blev chef där, är fortfarande kvar.

Vi var också kvar i Greenwich, Connecticut, där vi hade haft vårt huvudkontor under Anaconda-Ericsson-tiden (nära Nynex huvudkontor).

Det första lokalstationskontraktet fick vi med Mountain Bell, ett av US West's dotterbolag. Det var för en station i Canon City, en liten ort i kanten av Klippiga Bergen med drygt 20 000 invånare.

Stationen, som skulle ha drygt 10 000 linjer, idriftsattes under stor pompa den 14 november 1987.

En fin prestation gjorde vi sedan med denna station, då den flyttades i stationslokalen medan den var i drift — man gjorde en sk Hot Slide.

År 1987 fick vi också Idaho-kontraktet med samma Bellbolag och även en teststation för Nynex, det Bellbolag som i sitt territorium inkluderar New-York.

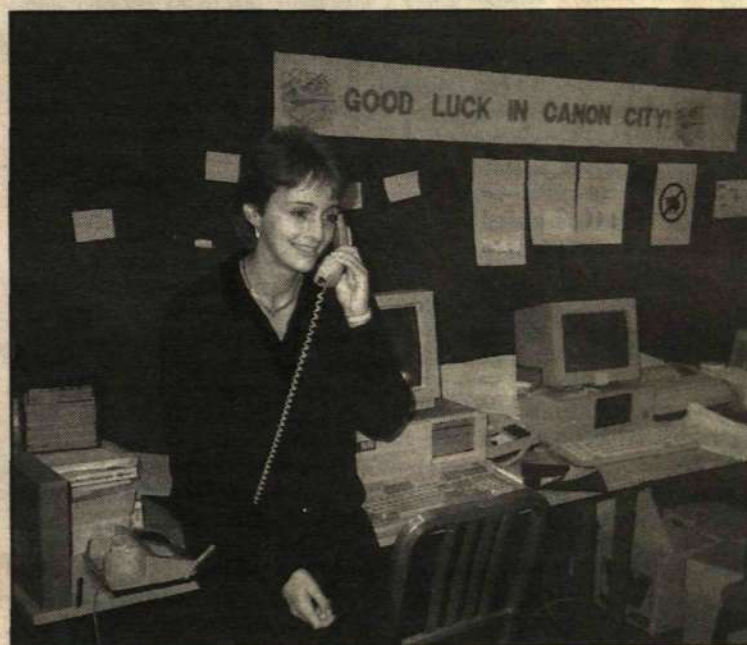
Station till Manhattan

Det var New York Telephone som skulle ha stationen i sina lokaler på Manhattan (140 West Street).

Till New York fick vi även sälja en IMAS-switch, en station för bl a massinformation som genererar stora intäkter till driftbolaget.

Framåt slutet av 1987 hade vi även kontrakt på STP:er (Signal Transfer Points), bl a i Denver och Phoenix. Senare kom fler STP-stationer till Bell South och US West.

Totalt före det nu aktuella kontraktet med SWBell, är vi uppe i mer än en miljon linjer, inklusive mobiltelefoni.



Trött men nöjd var provningschefen Birgitta Mossler när hon konstaterade att det första stora AXE-steget in i USA gått bra.

I ren lokalstationstillämpning är vi hur mycket vi får av de totalt 425 telefonstationer som ska ersättas.

Eftersom ramavtalet med SWBell inte offentliggjordes i detalj, vet vi inte

Alf Öst

Det stora amerikanska genombrottet — VÄND!

FLORENS

Här laddar kraftexperterna sina batterier

INTELEC, the International Telecommunications Energy Conference, är den stora händelsen för strömförsörjningsexpertisen. En viktig kontakt med kunder, förvaltningar och producenter, där svenska Ericsson är en maktfaktor. INTELEC visar vart utvecklingen är på väg. I år träffades expertisen i Florens vid Ghibertis Paradisport, vid Giottos kampanil och på etruskernas bro Ponte Vecchio.

På Intelec ser man vart utvecklingen inom strömförsörjning är på väg

Världen kommer snart att ha en teleföretäthet på tio telefonabbonenter per hundra invånare. Det kommer förmodligen att inträffa vid slutet av 1989 då jordens invånarantal nått 5 miljarder och nivån av telefonabbonenter 500 miljoner. Många länder prioriterar telefonin, särskilt de mindre rika, för att få den rätta infrastrukturen för landets utveckling.

Det sa Paolo de Ferra vid huvudförbandet av öppningssessionen på INTELEC i Florens.

Sedan starten 1978 har INTELEC etablerat sig som det största och viktigaste internationella forumet inom strömförsörjning för telekommunikation. Konferensen hålls varje år.

Tadeus Wolpert, Ericsson Components kraftdivision i Kungälv, är en av initiativtagarna till INTELECs skapande och senare framgångar.

Hur var det i begynnelsen?

— Alltsedan utvecklingen av elektroniska system inom telekommunikation tog fart på 60-talet, har kraven på kraftutrustningarna ökat. Behovet av teknisk utveckling blev större, berättar Tadeus.

Man utan land

— Men trots kraftteknikens betydelse var dess status låg. Verksamheten bedrevs ofta i små enheter. Den var tekniskt isolerad från den stora telekomverksamheten runt omkring. Kraftingenjörerna hade inte en chans att bygga upp ett stimulerande idémässigt klimat, i likhet med det som fanns inom televerksamheten. Som en av INTELECs grundare dr Josef Suozzi från AT&T uttryckte det: — En kraftingenjör var en man utan land.

Kraften betraktades ofta som ett nödvändigt ont. Insikten hos telekomledningen om kraftens betydelse, kom oftast i de fall då kraften ställde till problem. Det blev ett slags negativ publicitet.

INTELEC startar

AT&T tog initiativet till INTELEC 1976. En delegation besökte flera länder och organisationer bland annat Sverige, England, Frankrike, Tyskland och Japan och bildade en grupp av intresserade personer.



INTELEC samlade 600 delegater i Florens Centro del Congressi. INTELEC har varit pådrivande i den tekniska utvecklingen inom strömförsörjning för telekommunikation. Nya resultat har snabbt kommit till kundernas kännedom och skapat nya behov.



Här är Tadeus Wolpert (t h), svensken från Ericsson, en av pionjärerna som drivit INTELEC till vad det är idag i samtal med Ulf Lindé (mitten) och Mr Takashi Koga, krafttillverkare, Japan.



Hitt kommer kunderna. Krister Smedman, Televerket, Sverige (th) i samtal med Mr L. J. Scerbo, Bell Communication Research, Bellcore, Morristown, New Jersey, USA.

Tadeus Wolpert var den svenske deltagaren. Han var redan från början med i den internationella styrkommittén, Advisory Committee där han var vice president under ett år, och medlem i Conference Executive Committee, som organiserar framtida konferenser. Han fick i uppdrag att organisera konferensen i Stockholm 1987, där Televerket och Ericsson drog tyngsta lasset, men även Philips, Ulveco, Tudor och Noack var representerade.

De första INTELEC-konferenserna ägde rum i Washington DC 1978 och 1979. Därefter har man träffats i London, Washington DC, Tokyo, New Orleans, München, Toronto, Stockholm, San Diego och i år i Florens.

De områden som INTELEC valt att belysa redan från begynnelsen gäller även idag. De behandlar strömförsörjningssystem för telecom, avbrottsfria växelströmssystem (UPS), strömriktare, reservkraft (dieselanläggningar och batterier), sol & vindkraft, mikroprocessortillämpningar i kraftsystem, kylnings- och klimatsystem i stationsbyggnader, tillförlitlighet, elsäkerhet, elektromagnetisk kompatibilitet mm.

INTELEC samlar idag ca 600 personer. Förutom den tekniska konferensen pågår samtidigt en utställning och tekniska seminarier, workshops. Den sker i tre eller fyra parallella sessioner.

Två INTELEC

I realiteten är INTELEC inte endast EN teknisk konferens. Händelserna pågår i två plan. Dels den rent tekniska delen, som är kärnan och huvudanledningen till händelsen.

Men det är på sidan av det tekniska forumet det händer. Det är i korridorerna, i fikarummen, på barerna, kanske framför David-



En lång rad av världens största konstnärer och mästarkonstruktörer bidrog till katedralen i Florens, (här Giottos kampanil). Hela Florens befolkning deltog i arbetet med katedralen under 150 år.



Här träffas konkurrenterna. Dag Björk, tv och Inger Franzén, th tillsammans med kraftchefen Mr Murena från Ascom Hasler i Ascom Haslers utställningsbuss.

statyn på Academia eller på Ponte Vecchio, på årets konferens i Florens, på gator och torg, som energin släpps loss och laddar batterierna hos världens kraftexpertis.

Här möts teknikens trendbildare, här möts säljaren och kunden, här möts konkurrenterna. Här finns det stimulerande idémässiga klimatet.

INTELEC är den stora händelsen under

året för strömförsörjningsexpertisen. Konkurrenter möts för att utbyta tankar och idéer. Men bakom varje möte döljs de egna djupaste hemligheterna med stor diplomati. Varje möte blir en balansakt.

Svenska Ericsson

— Svenska Ericsson är en maktfaktor i kraftvärlden, berättar Lars Björkstöm, Ericsson Components. Ericsson är mest internationellt av alla, vi finns på flest platser i världen med Kraft.

I det historiska perspektivet ljus ser vi att Ericsson Kraft har varit tung trendbildare, standardskapande och accepterad som ledare i utvecklingen av strömförsörjning för telekommunikation.

Ericssons kraftprodukter används mer och mer för att mata även konkurrenters telefoni med dess strömbehov. Nya marknader har öppnats.

Det är INTELEC som ger en indikation på vad som kommer och vart utvecklingen inom strömförsörjningen är på väg. — Utvecklingen har varit så snabb och omvälvande att den förtjänar att betecknas som en permanent revolution, betonar Tadeus Wolpert.

Text och foto: Inger Bengtsson



Ponte Vecchio, den "gamla" etruskbron, är mötesplatsen framför andra.

MILANO

Här öppnar vi alla möjligheter



För första gången visade Fatme på ett slagkraftigt sätt sin tillhörighet med Ericsson.

På den italienska kommunikations- och kontorsautomationsmässan SMAU i Milano 2-9 oktober presenterade Ericsson ett heltäckande program. SMAU, som betyder Salone Internazionale per l'Ufficio, är den viktigaste mässan i sitt slag i Italien, där Ericsson har sin största marknad utomlands med fler än 10 000 medarbetare. Nära 160 000 besökare kom till utställningen.

På temat "COMUNICAZIONE GLOBALE" deltog Fatme i två stora monterar, där man presenterade produkter och system från alla affärsområden i en integrerad fullt fungerande modell, allt sammanbundet av ett sk intelligent nät (L'intelligenza di rete).

— Vi ville visa hur man kan öppna alla möjligheter till kommunikation mellan människor, system och maskiner, säger Anna-Karin Svensson, marknadskommunikatör i Fatme.

Idén är långsiktig och är ännu inte genomförd på kommersiell nivå. Men genom att demonstrera vår integrerade kommunikationsidé på utställningar, fungerande in i minsta detalj, visar vi att den är möjlig att genomföra i praktiken.

I Fatme-montern fanns en fullt fungerande AXE-växel i container-utförande. Integrerad med denna ingick både MD110 och ERIPAX, de två produkter som varit förutsättningen för genomförandet av idén med global kommunikation.

I en monter intill deltog det andra stora italienska Ericsson-bolaget Sielte, som huvudsakligen bygger telenät och säljer engineering-tjänster. Här satsade man på skönhet och social kommunikation med kunderna. Ett mycket informativt videoprogram förmedlat över 16 monitorer med effektiv presentation av Sieltes rikstäckande verksamhet dominerade. I en bar med de inbjudande orden Sielte Bar



SMAU är den viktigaste mässan i branschen i Italien. I år kom nära 160 000 besökare.

Service kunde besökarna stärka sig med dryck och tillugg.

— Vi har produkterna och Sielte den lekamliga spisen, kommenterade Giuseppe Bianchi, som är Fatmes informationschef.

Stark ställning

Ericssons italienska bolag har en mycket stark ställning på marknaden. Fatme är den näst största leverantören av publik telekommunikation med en marknadsandel på 24,5 procent.

— Under de senaste två åren efter det att konkurrenten blivit friare har vi ytterligare stärkt våra positioner. I t ex Rom, där vi tidigare aldrig varit inne, har vi i dag flera stora AXE-växlar, säger Anna-Karin Svensson.

Historiskt var vi dominerande på Sicilien, i Neapel-området och i Venedig. Nu finns vi spridda över hela Italien med digitala publika växlar.

Också när det gäller den privata sidan är Fatme mycket framgångsrikt. Fatme är ex föregångare när det gäller att marknadsföra ERIPAX. Italcable använde ex ERIPAX som förbindelse mot utländska publika X-25 nät. Tio procent av hela försäljningen för affärs-

område Företagskommunikation sker genom Fatme.

Sielte är å andra sidan ett av de ledande näbyggnadsbolagen i Italien. Största kundandelen hänförs till teleförvaltningarna, men den privata marknaden blir allt viktigare i synnerhet på engineering- sidan.

Ökande export

SMAU tar också sikte på en internationell publik, vilket är viktigt för det allt mer exporterande Fatme. Exportandelen ligger nu kring 11 procent.

— Vi håller oss mest till Medelhavsområdet, säger Anna-Karin Svensson. Vi är stora på Cypern och Malta. I Afrika är det Etiopien, Liberia, Malawi, Moçambique och Libyen som är de viktigaste marknaderna. I Sydamerika förekommer export till Guatemala.

— Satsningen på SMAU är väl använda pengar, säger Giuseppe Bianchi. Kostnaden ligger på ca 500 000 000 Lire (2.500 000 kronor). Men det är den enda stora mässan som vi deltar på.

Text och foto: Thord Andersson

Aftonbladet tar steget in i rymdåldern

Nu tystnar snart de sista pressarna i de gamla tidningskvarteren i Klara. Aftonbladet lämnar nu sina gamla lokaler och flyttar till Globen. Tryckeri och redaktion kommer inte längre att ligga i samma hus. Med hjälp av teknik från Ericsson kan både Aftonbladet och Svenska Dagbladet gå över till det nya sättet att leverera färdiga sidor till tryckerierna — via fax och radiolänk. Som en viktig del av radionätet monterades nyligen en mast vid Globen.

Ericsson Sverige levererar radiolänkutrustningen. Ericsson Data Services svarar för montage, samt för den kontinuerliga övervakningen av systemet. Ericsson Radar Electronics bidrar med satellitutrustning för TeleX.

För länge sedan var en lucka i väggen i tidningshuset tillräckligt för att överlämna de färdiga tidningssidorna till tryckeriet.

Utvecklingen går framåt. Inom kort inviger Aftonbladet och Svenska Dagbladet sitt nya tryckeri i Kista, samtidigt som redaktionerna är placerade vid Globen och i Marieberg. Problemet som måste lösas är transporten av färdiga tidningssidor till tryckerierna. Det rör sig om en snabb produktion från det att sidorna är klara. Ett par timmar efter att tryckeriet fått sidorna ska pressarna rulla igång.

Därför valde tidningarna att telefaxa över sidorna via en radiolänk.

Det här är en av de första gångerna som privata företag använder radiolänkar i denna omfattning, i stället för vanliga telefonförbindelser via kabel. Tekniken är väl beprövad, men har främst använts i militära sammanhang eller av teleförvaltningar.

Ericsson hade lösningen

Ericsson Data Services erbjuder en paketslösning, där företaget fungerar som sammanhållande projektledare och står för montering och drift av tidningarnas nät. Det innebär driftövervakning från Customer Service Center dygnet runt på årets alla dagar. Vid behov sker omkoppling till back up, felavhjälpling samt underhåll. Ericsson Sverige, ESA, levererar radiolänkutrustningen.



I oktober monterade Ericsson Data Services upp radiolänkmasten vid Globen. Den kommer att förse svenska folket med snabba tidningsnyheter. Här ses Örjan Sahlin från EDS vid monteringen.

Snabbare nyheter tack vare Ericsson

Tidningarna får också nytta av Ericsson Data Services kompetens när det gäller att förändra och öka utnyttjandet av förbindelserna, samtidigt som de förses med löpande statistik över överföringens kvalitet.

Det krävs en stor tillförlitlighet på ett system som detta. För tidningarna är det viktigt med ett förtroendeingivande system, som medger både utvecklingsmöjligheter och den trygghet som krävs för att de skall kunna lita på att lägga om tidningsproduktionen på det här sättet.

— Detta är ett av de mera komplexa, sammanhängande radiolänknät som vi känner till, säger Örjan Sahlin en av de ansvariga för projektet på Ericsson Data Services. Vi konstaterade ganska snabbt att vi var tvungna att komplettera radiolänknätet med ett övervakningssystem. Därför utvecklade EDS en särskild programvara för detta. Med hjälp av den "ser" man exakt hur alla radiolänkar i nätet fungerar — på kretskortsnivå.

— Vi har över 20 radiolänkhopp i Ericssons Stockholmsnät och samtliga skall fjärrövervakas från vår Customer Service Center.

Mast på Globen

Nyligen monterade Ericsson Data Services upp en mast på ett av hustaken vid Globen. Masten skall användas för radiolänkarna för Aftonbladet och för Ericssons eget behov. Det är en skapelse som syns vida omkring och som to m slår Globens höjd med ett par meter.

Aftonbladet sänder från den hyrda mastplatsen vid Globen. Svenska Dagbladet i sin tur kommer att sända från en liten mast på Dagens Nyheter's hus — vilket är 30-talet meter högre än Svenska Dagbladets tidningshus och därför bättre lämpat för radiolänken.

En drygt 40 meter hög mottagarmast har placerats vid tryckeriet i Kista. Länkarna, som är mycket kraft-



Nu är det möjligt för Svenska Dagbladet och Aftonbladet att skicka färdiga tidningssidor från respektive redaktion till tryckeriet i Kista. Tidningssidorna faxas till tryckeriet via Ericssons radiolänknät. Med en bandbredd på 8 Mb/s kan man sända 500 A4 sidor per sekund.

fulla, kommer att sända 8 Mb per sekund, vilket multipliceras ned till 4 x 2 Mb per sekund i ändutrustningen. Denna kapacitet är stor nog för att varje sekund kunna överföra 500 A4 sidor text.

Till tryckeriet i Göteborg kommer Aftonbladet att använda den "svenska" satelliten TeleX. På samma sätt som inom Stockholmsområdet används här mikrovågsteknik för överföring. Satellitutrustningen är till stor del framställd vid Ericsson Radar Electronics, ERE, i Mölndal.

Reservförbindelse viktig

Det fanns klart uttalade önskemål från tidningarnas sida om att få en reservförbindelse i händelse av avbrott. Samtidigt var Ericsson Data Services intresserade av att bygga reservvägar för den egna datatrafiken. Ericsson har ett omfattande länknät i Stockholmsområdet, som utgår stjärnformigt från det så kallade Ericssontornet söder om city.

Nu blev det intressant att kunna utnyttja tidningarnas länknät som en reserv, på samma gång som Svenska Dagbladet och Aftonbladet fick backup-utrymme i det egna nätet. Därför byggdes nätet så att det formar en ring.

På det praktiska planet går detta till så att en 2 Mb/s kanal bakvägen står till förfogande för tidningarna. Samtidigt upgraderar Ericsson Data Ser-



Så här beskrev Aftonbladet själva sitt steg in i rymdåldern den 7 november. Man har lyckats göra beskrivningen utan att med ett enda ord nämna Ericssons roll. Det har inte Kontakten någon ambition att lyckas med.

vices tidningarnas länkar och använder tillkommande kapacitet för eget bruk.

Första sidorna faxade

Aftonbladet har redan flyttat in i sina nya redaktionslokaler vid Globen. Snart tas även det nya tryckeriet i Kista i bruk. De två faxarna är installerade och i produktion mellan Globen och Klara respektive Göteborg.

— Vi har redan börjat använda oss av den nya utrustningen. Alla testkörningar är klara, så nu kör vi för fullt. Vi har inte haft några som helst problem med överföringen till Klara och Göteborg. Det hela går på ett par timmar, säger en nöjd Pierre Gunnarson, Aftonbladet.

Text: Kristina Hägg
Foto: Bo Binette

DAGENS KVALITETSKRIG KAMP MELLAN KULTURER

Det fanns alldeles för mycket duvor i Lund och två grupper fick till uppgift att undersöka vad som kunde göras. Den ena gruppen konstaterade helt enkelt att en del av duvorna måste skjutas. Den andra gruppen analyserade varför det fanns så mycket duvor och konstaterade att det berodde på att pensionärerna hade för lite att göra och därför satt och matade duvorna. Gruppen föreslog att man istället för att skjuta duvorna skulle göra något för pensionärerna.

Vad i all sin dar har det att göra med Ericsson? Jo, det handlar om kvalitetstänkande. Anekdoten togs upp som ett exempel på ett kvalitetsseminarium i höstas. Det visar hur viktigt det är att analysera problem innan man åtgärdar dem. Och att komma ihåg att varje problem är unikt.

Det duger inte längre att bara tala om kvalitet. Satsningen på kvalitet och kvalitetsstyrning har tagit ny fart. I den stenhårda konkurrensen på världsmarknaden är kvalitet ett av de viktigaste konkurrensmedlen. Därför måste kvalitetstänkandet genomsyra hela Ericsson.

Ledningen har markerat detta genom att ordna ett speciellt seminarium på temat kvalitet. Där deltog ledningarna för alla affärsområden tillsammans med VD Björn Svedberg och vice VD C W Ros. Ett resultat av seminariet är att kvalitet skall vara en obligatorisk fråga för alla styrgrupper och bolagsstyrelser.

Kvalitetsdiskussionerna ska dessutom vara konkreta. Affärsområdena ska kunna tala om vad som åstadkommit, berättar Sture Ögren, chef för kvalitetsstaben och supportenheten Ericsson Quality Institute. Han menar att det viktiga inte är vad som sägs utan vad som görs.

Diskussionerna under seminariet rörde till stor del chefens roll.

De signaler chefen ger i det dagliga arbetet är av största betydelse. Chefer ska kunna presentera kvalitet på ett övertygande sätt och framgångsexempel där kvalitetssträvanden lyckats, ska hållas fram.

Det japanska undret

Seminariet, som pågick under två dagar, genererade många funderingar, frågeställningar och slutsatser.

Dr Nakahara, executive vice president på Sumitomo Electric Industries, pekade på den viktiga roll chefen har, samtidigt som det är viktigt att mobilisera alla i en ständigt jakt på förbättringar.

Vilken betydelse har kulturskillnader och disciplin? IBM:s föreläsare, José Munuz Veler, menade att Japan visserligen har drag i nationalkulturen som är till viss hjälp vad gäller produktivitet och kvalitet, men att länder som Sverige i gengäld har en lång industritradition. Det gäller bara att ta vara på den.

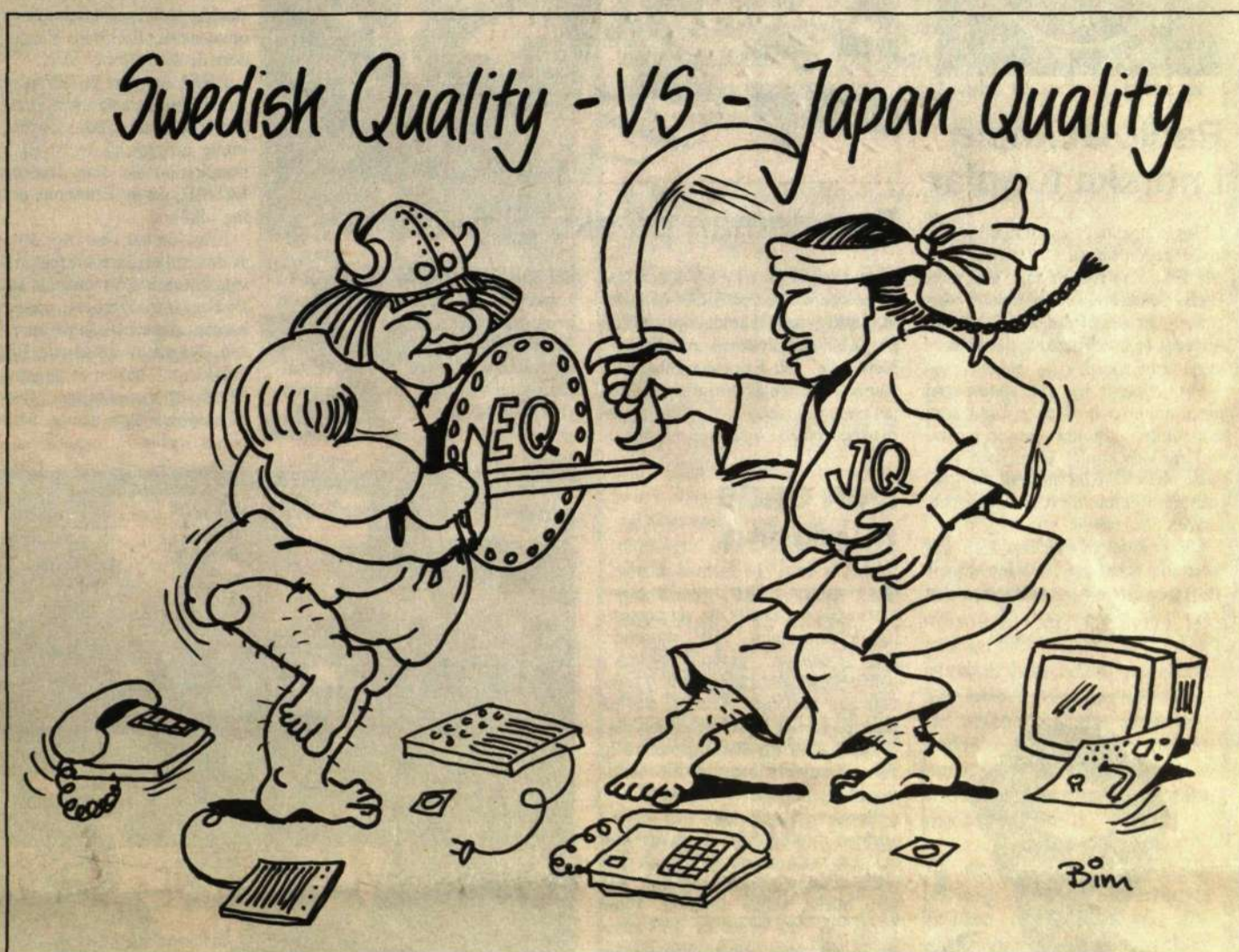
Det japanerna gjort är att de efter kriget har skapat en kvalitetskultur från grunden. Den är inlärd och den kan överföras på västerländska företag. IBM är ett av de företag som lyckats med detta.

Inte motsats

Ett problem med kvalitetssträvande har varit att en del av de faktorer man ska ta hänsyn till står i motsatsförhållande till varandra.

Att kunna ta snabba jobb kan skapa problem för leveranstidhållningen. Produktkvalitet kan bli lidande i jakten på kostnadseffektivitet, men det behöver inte vara så, menar man idag. Allt kan göras samtidigt, om bara de olika delarna tas i rätt ordning. Först produktkvalitet, därefter leveranstidhållning, kostnadseffektivitet och sist flexibilitet.

Under årens lopp har kvalitetsbe-



Japan har drag i nationalkulturen som befrämjar produktivitet och kvalitet. Med nationalkulturen som bas har japanerna efter andra världskriget skapat en kvalitetskultur från grunden. Sverige däremot har en lång industritradition som det gäller att ta vara på.



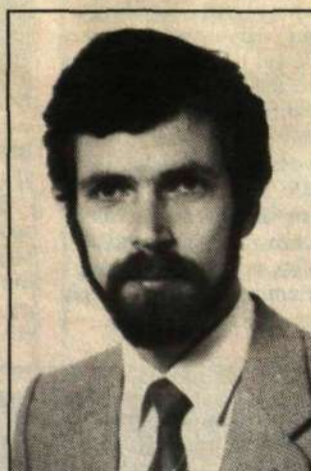
Tre böcker om kvalitet inom Ericsson finns att beställa. Kontakta Lars-Erik Ericsson i Karlstad (KB/ETX/P/IMD), telefon 054-19 30 12. Böckerna är "Ericssons väg till kvalitet" av Evert Gummesson (ISBN 917970199 USV), i koncentrerad version (LZT 109429 USV) och på engelska (ISBN 91797019 UE).

greppet ändrats. Från att ha varit kontroll efter produktion så att felaktiga produkter inte kommit ut, är det nu fråga om att ta bort felen innan de ens uppstått.

Det stora EQ-projektet som drevs mellan -83

och -86 var avsparken för kvalitetsmedvetenhet inom koncernen.

80 procent av cheferna och 20 procent av övriga nåddes av utbildningen, berättar Sture Ögren.



— Alla kan bidra med sin pusselbit inom kvalitet, förklarar Sture Ögren, chef för kvalitetsstaben och supportenheten Ericsson Quality Institute.

Efter projektet kunde man märka en klar attitydförändring, men också en viss kampanjrörelse. Men nu finns ett förnyat intresse för kvalitet.

Supportenheten Quality ses idag som en resurs att dra nytta av ute på affärsområdena. Enheten ställer upp med konsulthjälp och utbildning och gensvaret under hösten har varit enormt.

Framtidens melodi är att tänka utifrån kundens villkor. Det gäller att ställa kunden i fokus och att förstå kundens behov nästan bättre än han själv. Sedan gäller det att skapa en produkt med så hög kundtillfredsställelse som möjligt.

Motivation

För att nå kvalitetsmålen måste alla anställda engageras. Alla ska vara intresserade av att förbättra kvaliteten och vara medvetna om att de kan göra något.

— Ingen sitter på alla pusselbitar, utan alla kan bidra med sin del, säger Sture Ögren. Det gäller att motivera människor att vilja bidra.

— Risken finns att en operatör som ser möjligheter till förbättringar inte säger något. Han tror att felet är hans.

Egentligen är det så att operatören kan hjälpa maskinen att göra ett bättre jobb. Att skapa den insikten är nästa stora uppgift.

Ett sätt att lyckas är genom att införa statistisk processtyrning. Ett slags hjälpmedel för operatörer att tolka data.

— De operatörer som fått lära sig det nya sättet att kontrollera kvalitet har blivit mycket motiverade och dragit med sig fler som vill lära.

— Det är även ett sätt att skapa arbetstillfredsställelse, säger Sture Ögren. Att de anställda känner att de kan påverka processerna.

Arbetstillfredsställelse i sin tur skapar bättre kvalitet.

"Vi ska vara i kvalitetseliten"

Vid kvalitetsseminariet tidigare i höst sa vår VD, Björn Svedberg, så här om det strategiska målet "Att vara marknadsledande vad gäller våra systems, produkters och tjänsters kvalitet och pris/prestanda":

Vi ska vara lika bra som de bästa eller själva vara bäst. Vi ska inte ha några fel i leveranserna och vi ska leverera i tid.

Har kunden ett värderingssystem och någon konkurrent har högsta betyg, ska vi också ha högsta betyg.

Vi ska veta var vi ligger relativt konkurrenterna.

Vi ska alltid jämföra oss med de bästa. Är vi ensamma på en marknad eller har mindre kompetenta konkurrenter på just den marknaden, ska vi lyfta blicken och se vem

står utanför gränsen, som vår möjliga konkurrent och jämföra oss med denne.

Och vi måste verkligen anstränga oss att möta konkurrensen och inte gömma oss bakom argument som att kunden är besvärlig och att det är hans fel att vi inte kan visa samma siffror som konkurrenten.

Vi ska vara i kvalitetseliten!

Text: Helena Lidén
Teckning: Bim Ericsson



Radiotäckning i norska tunnlar

I Norge spränger man tunnlar genom bergen för att förbättra vägnätet. ERAs norska bolag, Ericsson Radio Systems, har av norska vägnätet fått beställningar på basstationer som ska täcka kommunikationen i tunnarna.

Fem tunnlar har fått stationerna installerade och såväl polisen som brandkåren och ambulansen har nu full radiotäckning. Dessutom program ett och två på rundradion. Liksom mobiltelefonin (där är Televerket beställaren).

Basstationerna placeras i ett gemensamt rum, i ena änden eller i mitten av tunneln som kan vara alltifrån cirka 600 meter till fyra kilometer lång. (ERA Nyheter)



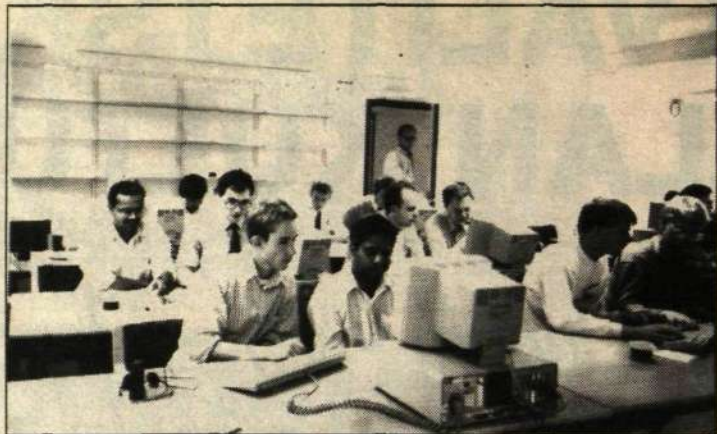
Doktor på kontroll av elektronik

De små billiga elektronikretsarna har även en stor ekonomisk betydelse, då de ofta direkt inverkar på hur pass framgångsrika de produkter är i vilka de ingår.

Elektroniksystemen blir allt mer kompakta. Samtidigt ökar kraven på korta konstruktionstider utan att det görs något avkall på kvalitén. Det har nämligen visat sig vara mycket dyrt att korrigera rena konstruktionsfel i produktionsfasen. Felfria konstruktioner är därför en nödvändig förutsättning för att tillverkning av elektronik inte ska bli alltför kostsam.

I en doktorsavhandling vid tekniska högskolan i Linköping presenterar Tony Larsson dels en metod för beskrivning av elektroniksystem på flera olika abstraktionsnivåer, dels en metod för att kontrollera att dessa beskrivningar uppfyller uppsatta krav på korrekthet.

Tony Larsson är civilingenjör och teknisk licentiat. Han är sedan 1974 anställd vid Ericsson Telecom, som också finansierat avhandlingsarbetet. Tony Larsson har bl.a. arbetat med utveckling av metoder och utrustningar för provning av elektronikprodukter, tex för de kretskort som ingår i JAS och Ericssons AXE- och MD110-system.



Engelsmän på skolbänken

Sexton engelska tekniker sitter just nu på skolbänken på ERA i Mjärdevi, Linköping. De är alla nyanställda på "Cellular Systems and Special Networks" på Ericsson Limited i England. Innan de börjar sina tjänster ska de gå igenom ett utbildningsprogram på åtta månader. Av den ti-

den förlägs två månader till ERA i Linköping. Här arbetar man med programvaruutveckling för mobiltelefonin och har just fått det samlade utbildningsansvaret för AXE-tillämpning inom mobiltelefonin. (ERA Nyheter)

Den enda telefonen

Det kommer inte att dröja länge innan vi alla kan skaffa oss vår personliga telefon, med "vårt" nummer. Den trådlösa "persontelefonen", som ersätter alla andra, som vi ständigt bär med oss. Hemma, ute på stan, på jobbet, på utlandsresan osv.

Det menar Jan Swerup, ansvarig för affärsutvecklingen på ERAs division för mobiltelefonisystem.

Persontelefonen kan vara en utvecklad mobiltelefon. Men den kan också vara en senare upplaga av den trådlösa kontorstelefonen DOT 900 som börjar säljas nästa år. Eller byggs på den engelska CT2-standarden, som redan nu används för sk hementelefoner (trådlösa varianter som egentligen bara är förlängningar av ledningsnätet) och för Telepoints ute på stan. "Trådlösa telefonkiosker" där du med en mycket liten och enkel trådlös telefon kan ringa ut på telenätet (men inte bli uppringd) förutsatt att du är i närheten av en skylt som visar att du befinner dig inom en basstations täckningsområde.

Jan Swerup tror att mobiltelefonin har goda chanser att bli framtidens persontelefon och täcka alla segmenten. Hemmet, jobbet, ute på stan, i bilen. (ERA Nyheter)



Modevisning för Ericssondamer

220 Ericsson-damer från LME, ETX samt inbjudna gäster, träffades en tisdagskväll i oktober på Hotel Anglais i Stockholm för att äta och dricka gott, prata, ha trevligt och framförallt titta på kläder.

Ladies team, med bland annat Margreth Ljunggren (bilden) visade kläder från olika butiker.



Utställning — kontor — samtal

CHINA TELECOMM '89, internationell telekommunikations- och datautställning, ägde rum mellan 10-15 oktober 1989 i Shanghai Exhibition Centre. Utställningen drog ca 20.000 besökare.

Totalt deltog 34 utställare från ett tiotal länder. Ericsson deltog med fyra affärsområden samt med MET som deltog i den franska monter. Bland våra konkurrenter märktes bl.a. Alcatel, Fujitsu och Siemens.

Ericsson visade AXE för olika applikationer, transmissionsutrustning, live MD110 demonstration, live fibersvetsning, fiberkabel, paging, kraftutrustning, mobiltelefoner och landmobilradio.

Eripaxorder från italienska "Vattenfall"

Ericsson har fått en ny order från italienska ENEL, motsvarande svenska Vattenfall, på datakommunikationssystemet ERIPAX. Värdet på ordern är 80 miljoner SEK.

ENEL är en av de största offentliga förvaltningarna inom Europa och har 113.000 anställda. Ordern är en viktig utbyggnad av ENEL's kommunikationsnät som levererats av FATME, ett av Ericssons dotterbolag i Italien.

Ericsson har idag över 50 procent av den italienska marknaden för privata nätverk som används av större företag och organisationer för att hantera datatrafiken på ett effektivt sätt. Några av de största ERIPAX-kunderna i Italien är förutom ENEL, fondbörsen i Milano, Banca Nazionale dell'Agricoltura, Mobil Oil och Italcable.

"Lunchskatten" drabbar Ericsson-anställda

Ericssons anställda, med fri lunch, kommer att drabbas hårt om Finansdepartementets förslag att beskatta hela värdet av lunchsubventioner går igenom utan ändringar 1991. Det visar en rapport från Handels Utredningsinstitutet.

Staten beräknas på detta sätt dra in 2,2 miljarder kronor per år från löntagarna.

SIFO gjorde i våras en intervjuundersökning bland löntagare om lunchvanorna.

Tre av fyra ansåg att matvanorna skulle komma att försämrats om "lunchskatten" införs.

När subventionen tas bort och man samtidigt ökar restaurangmomsen, kommer det pris den anställda betalar för sin lunch i matsalen att i det närmaste fördubblas.

Kostnaderna för den enskilde löntagaren kan öka med upp till 4000 kronor per år, om han vill fortsätta att äta i matsalen.

Två tredjedelar av löntagarna kommer att börja med matlåda eller äta lättlunch om förslaget går igenom. Detta kommer att innebära ett stort kundbortfall för personalrestaurangerna.

Enligt en rundfråga som tidningen Restaurant & Storkök gjort bland 150 personalrestauranger, svarar ungefär 75 procent att förslaget kan komma att innebära en dödsstöt för personalrestaurangerna.

Förslaget har väckt protester från många håll. Hela 83 procent av de tillfrågade i SIFO-undersökningen tycker att förslaget är dåligt för löntagarna.

Aven landets kostexperter rasar. Kostrådgivarna på socialstyrelsen anser att förslaget kan komma att öka sjukfrånvaron.

Sista skottet gav segern

Årets koncernmästerskap i skytte arrangerades för ett tag sedan av Skytteklubben vid Ericsson Radio Systems, ERA, i Kumla. Själva skjutningen avgjordes på I3:s skjutbana i Örebro. 82 av 88 anmälda skyttar ställde upp i en dimmig tävling som fick skjutas (!) upp fyra timmar för att man överhuvudtaget skulle kunna se tavlorna.

Mästerskapsomgången var mycket spännande. Det blev en del omkastningar i placeringar redan efter knästående skjutning. De återstående fem ståskotten bjöd en hel del överraskningar. Men efter det sista ståskottet, som var avgörande, kunde man kora mästaren. 1989 års KCM-mästare i skytte blev Mikael Sundqvist från ERA i Gävle. Mikael sköt en tia i sista skottet. Den närmaste medtävlaren fick nöja sig med en åtta.

Individuella Mästerskapet

1 Mikael Sundqvist	GÄ	307 p
2 Cornel Frånberg	HF	305 p
3 Jan Hasselors	MÖ	301 p
4 Anders Lagerstedt	MÖ	301 p
5 Stig Andersson	KA	301 p
6 Peter Fredriksson	KH	299 p

Lagmästerskap

1 ERE Mölndal	647 p
2 Katrineholm	627 p
3 HF	626 p
4 Karlskrona	626 p

Mobiltelefoner till Hong-Kong

Ericssons mobiltelefondivision i Lund har tecknat ett avtal med Pacific Link Ltd. i Hongkong om löpande leveranser av Ericssons HotLine mobiltelefoner. Enbart under 1990 är ordern värd minst 20 Mkr.

Intresset för våra mobiltelefoner på Hongkongmarknaden är ytterligare ett bevis på den höga tekniska kvaliteten och konkurrenskraften på våra produkter, säger Flemming Örneholm, chef för mobiltelefondivisionen.

Pacific Link är en av tre auktoriserade operatörer av cellulära mobiltelefonssystem i Hongkong. Det system som är avsett för Ericssons HotLine-telefoner heter ETACS och startades av Pacific Link i början av september i år.

Den HotLine-modell som nu ska distribueras i Hongkong är en kraftfull pockettelefon med en effektiv taltid på två timmar.

Initiativtagare var Aina Erlands-son, (HF/ETX/L) och båda bolagen ställde upp och subventionerade biljettpriserna.

Det här är första gången som Ericssondamer samlas på det här sättet, men enligt Aina, inte den sista. Hon har planer på ett liknande arrangemang även nästa år.

IMCC redan institution efter två konferenser

IMCC, Ericssons konferens för marknadskommunikatörer från hela världen, är på väg att bli en institution. Och detta redan efter två konferenser!

Årets upplaga genomfördes i Malmö i början av november. Ett 80-tal delegater från 20 Ericsson-länder deltog i den tre dagar långa konferensen.

På programmet stod allt från presentationer av annonskampanjer och diskussioner om koncernens CVI-regler till genomgångar av hur vi ska hantera utställningsverksamheten i framtiden.

Flera gästtalare framträdde under konferensen. John Meurling, som är vVD och chef för affärsutvecklingen inom Publik Telekommunikation, talade inför en andäktigt lyssnande publik om "Telekommunikationer och utmaningen inför 90-talet". Efter hans anförande var det många som sade sig ha fått ett helt nytt perspektiv på sin verksamhet.

Hans Johnsson, vVD i Atlas Copco, talade om "Effektiv marknadskommunikation". Hans bok, "Marknadskommunikation — ett paradys för amatörer", håller på att bli ett måste för alla som är verksamma i branschen.

Forskningsbyn Idéon

Konferensen — som utöver de långa förhandlingarna också bjöd på rika tillfällen till social samvaro — avslutades med ett studiebesök i forskningsbyn Idéon i Lund.

Där fick delegaterna också träffa Björn Svedberg, som bl a talade om Ericssons värderingar.

Nästa IMCC genomförs i Bryssel i september 1990.

Foto: Lars Åström



Ann-Marie Olsson och Sonja Svenningsson skötte sekretariatet och höll reda på delegaterna.



Ett flertal "workshops" ingick i IMCC-90. På bilden är det Nils Ingvar Lundin (längst th) som diskuterar pressfrågor med fr v Lars G Ruhr, Johan Wahlgren, Lars Silfverling, Cathy Egan och Leif Dahl.

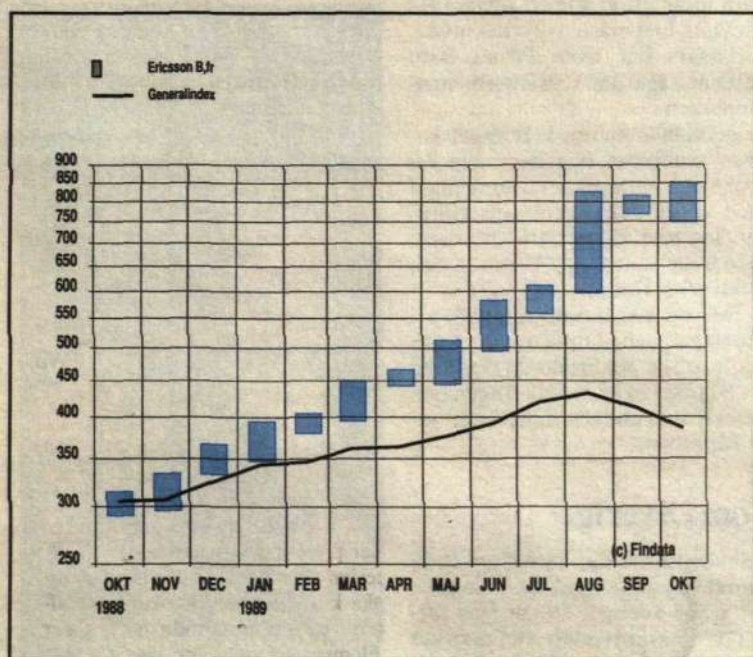
AKTIE RUTAN

□ Sedan det stora börsraset fredagen den 13 oktober gick Stockholmsbörsens generalindex ned med närmare 5% fram till den första november. Marknaden har varit nervös och känslig för negativa och positiva nyheter.

Ericsson-aktien drogs med i det kraftiga raset i mitten av oktober, men repade sig mycket snabbt i spåren på bl a den fina nyheten om inbrytningen i USA. I början av november var den fria B-aktien åter uppe på ungefär samma nivåer som före raset.

Ericsson fortsätter därmed att vara en av Stockholmsbörsens stora vinnaraktier i år med en 125-procentig uppgång sedan årsskiftet och en 20-procentig uppgång sedan börsens all-time-high den 16 augusti.

Förväntningarna är således fortsatt stora på koncernens resultat i år, och de flesta utomstående prognoser ligger kring närmare 50 kr per aktie, att jämföra med 34 kr för 1988. Koncernens kurs i förhållande till prognosticerad vinst (p/e-tal) hamnar därmed på 17, vilket är högt jämfört med genomsnittet för Stockholmsbörsens verkstadsföretag på 10.



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 sept 1989	284	94,5	765	79,6
31 okt 1989	286	93,3	758	76,7

Andelskurserna beräknade per sista oktober baseras på en bakomliggande aktiekurs av 810 kronor. Allemansfon-

dens konvertibelnehav har värderats till ca 307% av nominellt värde.

UTSIKTEN

AV MATS HALLVARSSON

PT:n — persontelefonen, eller vad den kommer att kallas — blir nästa stora telerevolution. I de stora teletillverkarnas utvecklingslaboratorier arbetar man nu för högtryck, för att ta fram den lilla bärbara telefonen i fickformat. Prognoserna pekar på att 10% av befolkningen har den före år 2000 i de mer avancerade europeiska länderna.

Den största revolutionen inom telefonin på många decennier väntar under 1990-talet, antydde Ericssons koncernchef Björn Svedberg, när han nyligen invigningstalade på den stora Telecom-mässan i Stockholm.

Vad han syftade på var det som man i engelskspråkiga länder kallar för PCN, Personal Communications Network, dvs personliga kommunikationsnät, baserade på mikroceller och radiovägsöverförda samtal till små cigarett-paketstora telefoner, som vi bär med oss mest för jämnar.

Vad de kommer att kallas i Sverige är ännu så länge osäkert, men varför inte PT — persontelefonen, i motsats till den fasta telefonen knuten till ett fast nätverk av kablar.

Liksom mobiltelefonen kommer nätverken av persontelefoner att fungera inom celler med sändare och mottagare. Man har spekulerat i att de största cellerna kan ha en radie på kanske 2 km och de minsta endast 100 meter.

Dessa mikroceller i mycket tätbefolkade miljöer som kontor och stadskärnor, kommer att ha en mikrobasstation som backas upp av ett andra "lager" av makroceller med basstationer. Dessa makroceller kan vara 8-20 km i diameter och täcka tiotals mikroceller i städer och andra befolkningsrika områden. Telefonsamtalen överförs via radio.

Den som får licens att driva PCN, dvs persontelefonnäten, kommer att tvingas till väldiga investeringar. I England, där konsortier redan börjat söka licenser, talar man om investeringar på mellan 10-20 miljarder kronor för vart och ett av driftsbolagen.

I Sverige skulle man knappast kunna tänka sig andra än Televerket, och möjligen något ytterligare konkurrerande driftsbolag, med tillräcklig finansiell styrka och uthållighet. Det kommer nämligen att dröja kanske ända upp till tio år innan investeringskostnaderna är inhämtade.

Tyvärr får man räkna med att kvaliteten på PT-näten blir ganska dålig, eller åtminstone sämre än dagens mobiltelefonnät. Man kan nämligen inte tänka sig att driftsbolagen lägger ut ett så tätt nät av mikroceller från början, att kommunikationen kan flyta helt fritt mellan alla människor i en

stad, eller ännu mindre i ett land.

Men förr eller senare bör samtalskvaliteten kunna mätas sig med mobiltelefonin. Om det är något kommunikationsmedel som har möjlighet att bli en verklig massmarknad, så bör det vara persontelefonerna.

Man kan också tänka sig en successiv introduktion på olika nivåer av service, med olika former av mottagare. Det kan t ex vara en trådlös telefon, antingen som ett alternativ till, eller komplement till den fasta telefonen i hemmet eller på jobbet. Det kan också vara en portabel ficktelefon, som bara kan ta emot samtal, men ej klarar utgående kommunikation. Sedan också den fullt mobila persontelefonen, kapabel till tvåvägskommunikation praktiskt taget överallt.

Introduktionstakt och spridning beror naturligtvis mycket på kostnaderna för abonnenterna. I de brittiska ansökningarna för licenser antyder bolagen priser för abonnentutrustningen kring 1000-1500 kr. Tarifferna växlar mellan månadsavgifter på 85-220 kr i månaden och avgifter per samtalsminut på 40 öre till 2,50 kr, beroende på omfattningen av servicen.

Det är alltså ingen direkt billig kommunikation. Därtill har abonnenten problemet med terminaler, som tack vare sin lilla storlek inte kommer att orka med särskilt lång användningstid, innan det är dags att ladda batterierna.

Det behövs alltså en hel del teknisk utveckling innan persontelefonen blir det lätta, smidiga och billiga kommunikationsmedel som skulle göra den till en verklig jättemarknad. Men det hindrar inte de brittiska prognoserna, från att sikta mot närmare 15 miljoner användare i England av mobil telefoni i någon form i slutet av detta sekel.

Det verkar nästan otroligt att England om tio år skulle kunna ha 15 miljoner användare av mobil telefoni. Befolkningen beräknas då uppgå till omkring 60 miljoner invånare. Det skulle alltså betyda att 25 procent av befolkningen då är användare av mobil telefoni.

Till detta kan man sedan lägga att alla prognoser för mobiltelefoni hittills slagit fel. Tillväxten blir i själva verket mycket kraftigare!

Öppna dörrar i Kanada



Kanada blev det stora internationella genom-brottslandet för det svenska mobila datasystemet Mobitex. Nu är systemet under uppbyggnad i städerna Montreal och Toronto. På sikt kommer systemet att få samtrafik med USA.

Behovet av mobil datakommunikation är stort i Kanada. Avståndet är långa, det inser jag snabbt när jag bilar eller flyger mellan städerna på öst- och västkusten.

Kanada är ett av världens största länder. Större än både Kina och USA och 33 gånger så stort som Italien, men med bara 26 miljoner människor.

Sedan introduktionen av mobiltelefoni i Kanada 1985 har Ericsson varit huvudleverantör till den privata operatören Cantel. Landet har idag 130 000 abonnenter och är en av världens snabbast växande marknader för mobiltelefoni.

Ericsson har idag mobiltelefon-system i 32 länder och 40 procent av världsmarknaden. I och med mobitexorder till Kanada och USA har man ytterligare stärkt sin ställning inom mobil kommunikation.

Både mobiltelefoni och mobil datakommunikation har utvecklats i nära samarbete med Televerket Radio.

Stor räckvidd

– Vi ville ha ett publikt nationellt system med stor räckvidd, som skulle göra det ekonomiskt möjligt även för mindre företag att skaffa sig mobil datakommunikation, menar Tom Pirner chef för

den mobila datadivisionen på Cantel i Toronto. Mobitex verkade i det sammanhanget mycket intressant.

Under vårt samtal återkommer han flera gånger till det utmärkta samarbete som finns mellan Kanada och Sverige på telekommunikationsområdet.

– Jag har stor respekt för svenskt teknikkunnande. De produkter ni utvecklar har alltid mycket hög kvalitet.

Men det finns en sak som oroar honom i affärskontakterna med Sverige och den aktuella Mobitexordern.

Saknar tuffhet

– Ni saknar ibland förståelse för den kommersiella tuffhet som råder i länder som USA och Kanada. Snabbheten är A och O. Får vi inte igång systemet i tid och med tillräckligt hög kapacitet som motsvarar behovet på marknaden går det åt skogen.

– I Skandinavien finns det en större tolerans för förseningar. Det finns också en större förståelse för att det kan ta tid att nå den allra bästa kvalitén. Tyvärr är det argument som ingen accepterar här, menar Tom Pirner.

– Mobitex är inget fullmoget system ännu. Kapaciteten är för

För ganska precis ett år sedan fick Ericsson Radio Systems en stor order på Mobitex till Kanada. Kunden, det kanadensiska teleföretaget Cantel, ska bygga upp ett rikstäckande mobilt datanät. Idag täcker nätet Toronto med omnejd.

låg. Den måste minst femfaldigas bara inom ett år för att rätta till i Kanada. Det måste vi lyckas med.

Annars har Tom Pirner bara gott att säga om samarbetet med svenskarna.

– Ni talar en utmärkt engelska, ni är ambitiösa och har både respekt och ödmjukhet i umgänget med andra människor och kulturer. Jag trivs väldigt bra att arbeta med människorna på Ericsson och Televerket Radio.

Just nu pågår uppbyggnaden i Montreal och Toronto för fullt. Nästa år ska det finnas en täckning för 50 procent av befolkningen och inom fem år en täckning på närmare 70 procent.

Som i Sverige

Kanadensarna har tänkt använda Mobitexsystemet på ett liknande sätt som i Sverige. Det är framförallt på transportsidan som man ser ett stort behov av datakommunikation, detsamma gäller kurirverksamhet och serviceföretag av olika slag. Tom Pirner är inte heller främmande för att Kanada kommer att använda Mobitex också inom räddningstjänsten, på samma sätt som vi gör i Sverige.

Mobitexnätet i Kanada blir digitalt och kommer att utnyttja 900 MHz frekvensbandet. Det gör det möjligt att använda systemet kopplat till både fordonsbundna och handportabla terminaler för att ansluta sig till databaser och utbyta data- eller textmeddelanden.

räckt till för att ge ekonomi åt systemet. Den internationella framgången var helt nödvändig.

– Nu kommer Mobitex att göra succé över världen, och det kommer att påverka den svenska marknaden positivt, säger Michael Larsen, Televerket Radio.

Operatörsklubb

Försprånget till konkurrenterna är fortfarande stort, men flera liknande system är nu under utveckling i Japan, Kanada och USA.

För att kunna behålla försprånget och få ut tekniken till så många länder som möjligt har Televerket Radio tagit initiativet till en operatörsklubb, där det idag ingår representanter från Sverige, Norge, Finland, Kanada och USA.

Syftet är att hålla sig ajour med vad som händer på de konkurrensutsatta marknaderna i världen och att samtidigt få ett kunskapsutbyte både när det gäller marknaden och tekniken.

Sen får man se hur långt det räcker.

Jörgen Ulvsgård



Det var i grevens tid som Sverige fick Kanadaordern.

Utvecklingskostnaderna för Mobitex har varit höga. Den svenska marknaden hade aldrig

Artikeln har varit publicerad i nr 5/89 av KOM! en tidning från Televerket Radio.