

kontakten

ERICSSON 

TIDNING FÖR ANSTÄLLDA INOM ERICSSONKONCERNEN · NR 3 · JUNI 1984 · ÄRGÅNG 45

Vind i seglen för Mr E

609541/22



■ På Svenska Flaggans Dag den 6 juni i ett underbart försommarväder kunde omkring 15 000 stockholmare och andra se seglingskonst i den högre skolan. Ericsson-sponsrade R 8:an Mr E med världsmästaren Pelle Pettersson som rorsman mötte Iskaaren med Börje Larsson (känd bland annat som "Sailing Master" på 12:an Sverige i Americas Cup) vid rodret i ett match racing på Riddarfjärden. Tre seglingar genomfördes på en bana om 1½ distansminut (1 distansminut = 1 852 meter) under mycket nyckfulla vindförhållanden, upp emot 5 sekundmeter i kastbyarna. Duellen slutade som väntat med Mr E som slutsegrare. En nyttig genomkörare, sa en belåten Pelle Pettersson, som inte tog det speciellt hårt

att Iskaaren vann den tredje seglingen med klar marginal.

Mats Hådell från Sveriges TV refererade tävlingen suveränt. Hans kunniga kommentarer utan övertoner gjorde tävlingen begriplig och spännande. Det var en allmän mening hos publiken på Riddarholmskajen, som stortrivdes i kvällssolen och som på förfrågan (ett 30-tal) alla visste att Mr E, det var Mr Ericsson.

Mr E är båten med det mörka skrovet. I bakgrunden ligger "Mälardrottningen" för ankar vid Riddarholmskajen. Tre kyrktorn sticker upp över Gamla stan's bebyggelse: från vänster Storkyrkan, Riddarholmskyrkan samt Tyska kyrkan

Foto: Börje Holm



■ — Med tanke på domarens positiva omnämnande om Ericsson är jag övertygad om att affären inte kommer att påverka vårt fortsatta samarbete med amerikanerna, säger **Magnus Lemmel**, direktör på LME och ansvarig för ärendet. Domaren påvisade mycket klart att Ericsson inte varit inblandad i licensbrottet utan istället hjälpt de amerikanska myndigheterna att klara ut affären och begränsa skadeverkningarna.

Magnus Lemmel tror med andra ord inte att Data-saabaffären har skadat Ericsson eller försvårat koncernens möjligheter att expandera på den amerikanska marknaden.

— Men hade vi inte handlagt ärendet korrekt utan av amerikanerna själva blivit kopplade till brottet skulle affären kunnat få mycket svåra konsekvenser för Ericsson.

— Den långdragna processen har inneburit en stor osäkerhet inför vår framtida ställning. Risken har ju hela tiden funnits att vi skulle få svårigheter att köpa avancerad teknologi från USA. Det är därför viktigt att vi äntligen fått ett slut på den här olyckliga affären.

ALLVARLIGT BROTT

Magnus Lemmel menar att varje överträdelse av de amerikanska exportreglerna är allvarligt, inte bara för enskilda svenska företag utan för hela det svenska näringslivet.

— Respekterar vi inte de amerikanska reglerna finns risk för ytterligare restriktioner vilket är särskilt allvarligt för ett högteknologiskt land som Sverige.

Sverige har nyligen placerats på en lista över 12 länder som ska omfattas av en särskilt noggrann kontroll från amerikansk sida innan man får exportera känslig elektronikutrustning.

Tror Du att "affärerna" är orsaken till att Sverige finns med på listan?

— Nej, "affärerna" har varit för få för att ha påverkat amerikanarnas beslut, säger Magnus Lemmel. Anledningen är snarare att Sverige är ett högteknologiskt land och tillhör de länder som står utanför det embargo och kontrollsystem

Den 27 april 1984 kom den amerikanska domen. Data-saab (som sedan 1981 ingår i koncernen) skulle betala 25 miljoner i böter för att man i strid mot en amerikansk licens har sålt amerikanska komponenter som ingick i leverans av flygledningsutrustning till Sovjet 1977–1980. Men trots det höga bötesbeloppet ser man från Ericssons sida positivt på domen och de framtida kontakterna med amerikanska företag och myndigheter.

"Data-saab affären"

609541/23



Direktör Magnus Lemmel hos LM Ericsson har handlagt "Data-saabaffären".

som omfattar Japan och Nattoländerna.

Magnus Lemmel avvisar viss kritik från Washington att skyddet mot vad som ur amerikansk synpunkt betecknas som illegal export fungerar dåligt i Sverige.

— Vår kontroll fungerar i praktiken bättre än i många andra länder. Vi har endast haft enstaka överträdelser.

Svenska företag sköter sina åtagande på ett seriöst och korrekt sätt.

Vad kan då Ericsson göra för att sådana här "affärer" inte upprepas i framtiden?

— Det enklaste sättet är att följa de bestämmelser som gäller för export av avancerad teknik från USA till öststaterna, vilket också alltid varit vår policy. Den

här "affären" är dock unik och risken därför närmast obefintlig att något liknande inträffar i framtiden. Den understryker dock hur betydelsefullt det är att man hanterar licensfrågorna korrekt.

SÖKTE LICENS

Det var 1975 som Data-saab skrev på ett kontrakt med Sovjet angående export av civil flygtrafikledningsutrustning till Moskva, Kiev och Mineralnyevody. Efter som utrustningen delvis innehöll embargobelagda amerikanska komponenter sökte Data-saab licens hos de amerikanska myndigheterna och 1977 fick man tillstånd med vissa begränsningar. Under åren 1977–1980 installerade sedan Data-saab utrustningen i Sovjet.

1981 köpte Ericsson Data-saab. Redan före köpet hade det förekommit rykten om den "illegala affären", rykten som tog ny fart efter köpet. På Ericsson ansåg man det därför nödvändigt att undersöka saken. Resultatet av den interna undersökningen visade entydigt att Data-saab hade överträtt licensbestämmelserna.

Ericsson rapporterade saken till de amerikanska myndigheterna. Det var ju nödvändigt att amerikanerna inte sammankopplade Ericsson med brottet. 1982 hade de amerikanska myndigheterna slutfört sina utredningar och det stod klart att Data-saab gjort sig skyldig till brott som kunde straffrättsliga konsekvenser.

ÖVERENSKOMMELSE

Ärendet gick vidare till det amerikanska justitiedepartementet, som genomförde en ny undersökning, enligt vilken straffrättsligt åtal var nödvändigt. Man konstaterade samtidigt att det låg i både amerikanskt och svenskt intresse att man löste frågan förhandlingsvägen istället för genom öppen domstolsförhandling.

I början av innevarande år nåddes en överenskommelse mellan Ericsson och den amerikanska regeringen, som godkändes av den federala domstolen i Washington den 27 april 1984.

Det som den amerikanska domstolen hade att ta ställning till var dels överens-

Den fiberoptiska verksamheten...

Premiär för singelmodfiber i det svenska telenätet

Snabbt ökad orderingång. Större exportprojekt inom räckhåll. Fiber-optik för långdistansförbindelser. Satsning på singelmodfiber. Sieverts Opto-Center i Sundbyberg kör för fullt och ökar kapaciteten.

Det är några punkter, som kan sammanfatta läget just nu vad gäller den fiberoptiska verksamheten inom dotterbolaget Sieverts Kabelverk AB (SKV).

■ – Vi har en budgeterad försäljning på 24 miljoner kronor i år, säger chefen för SKVs Opto-Center i Sund-

byberg **Ulf Norberg**. Och vi är en god bit på väg redan nu.

– Genomsnittskvantiteten

kommelsen som sådan, dels bötesbeloppets storlek.

Resultatet av den tre år långa processen blev som bekant att domstolen godkände överenskommelsen. Bötesbeloppets storlek blev dock tre gånger så stort som man räknat med, 25 miljoner svenska kronor, vilket motsvarar värdet av exporten till Sovjet av de ingående amerikanska komponenterna.

Ericsson kommer dock inte själva att stå för böterna utan kostnaderna kommer att återföras till de tidigare ägarna av Datasaab. Denna möjlighet ingick nämligen i köpetavtalet, avslöjar Magnus Lemmel.

DISPYT

I massmedia har det framgått att bötesbeloppet tredubblades på grund av en kontrovers mellan domaren och Ericssons försvarsadvokat. Din kommentar?

– Det är naivt att tro att en tillfällig dispyt skulle ligga till grund för ett så här viktigt beslut. Sanningen är att domaren bedömde brottet mycket allvarligt och egentligen hade velat yrka på lagens strängaste straff,

som är fem gånger värdet av exporten. I det här fallet skulle det inneburit 125 miljoner.

– Men eftersom domen skulle drabba ett oskyldigt företag som Ericsson och på grund av vår positiva medverkan i ärendet avstod domaren från att utdöma maximistrafet. 1979 skärptes lagstiftningen beträffande maximistrafet.

Dispyten mellan domaren och advokaten gällde just bötesbeloppets storlek och tiden för brottet. Ericssons advokat insisterade på att böterna borde vara mindre eftersom brottet begåts före lagändringen 1979. Domaren menade däremot att brottet pågått kontinuerligt under åren 1977–1980 och att reglerna som tillkom 1979 därför skulle tillämpas.

Tilläggs kan att man från Ericssons sida inte ser några fördelar med att överklaga domen. Avtalet med den amerikanska regeringen skulle falla och man skulle få räkna med ytterligare negativ publicitet kring ärendet.

Text: **Gunilla Kempe**
Foto: **Karl-Evert Eklund**

på leveranserna ökar, liksom antalet intressanta projekt. Ett sådant var under fjolåret en 12,9 km lång fiberkabel för Västerås. Till de mera spännande projekten inom landet hör också den högaktuella singelmodfiberförbindelsen på 26,5 km mellan Stockholm och Upplands Väsby.

– När det gäller exporten så är en leverans av 76 km kabel med singelmodfiber till Turkiet speciellt värd att nämnas, både för sitt tekniska innehåll och ur marknadssynpunkt, tillägger Ulf Norberg.

30 PROJEKT

Sieverts Kabelverk var med redan vid det första riktiga optoprojektet i Sverige, i Stockholm 1979. Men redan året innan levererades en integrerad kabel för kraftdistribution och telefoni till Sydkraft.

Totalt har SKV levererat optokabel till närmare 30 projekt. Fjärran och nära orter, som Macao, Bogota, Mexico City, Riyadh, Junesle, Stockholm, Oskarshamn, Göteborg, Västerås, Bagdad, Tunis, Madras, Malmö och Lidingö.

Sieverts Kabelverk är helt dominerande på den svenska marknaden, både vad gäller teknik och kapacitet. För televerket, som är den största och mest betydelsefulla kunden, är det förmodligen en stor fördel att ha en stark inhemsk leverantör.

– I det intensiva utvecklingsskede som fiberoptiken befinner sig i är den omfattande teknikdialogen mellan televerket och oss viktig, kommenterar **Inge Berg**, ansvarig för marknadsföringen av optokabel i Norden.

Tidigare har optokabeln framförallt ersatt konventionell kabel i storstadsnät-



Chef för Sieverts Kabelverks Opto-Center i Sundbyberg är Ulf Norberg.

en, där optotekniken är klart ekonomiskt konkurrenskraftig. Men tekniken kan också tillämpas för långdistansförbindelser, som ersättare till radiolänk. Ett sådant projekt för Norrbotten befinner sig i diskussionsstadiet.

SINGELMODFIBER

För längre telefonförbindelser kommer singelmodfibern att bli helt dominerande i framtiden. Här är Japan, USA och Storbritannien föregångsländer med kommersiella singelmodlinjer redan i drift.

Men nu kommer Sverige! Landets första singelmodlinje blir en 26,5 km lång telefonförbindelse mellan Stockholm och Upplands Väsby, som ska fältprovas med början i juni. Sieverts

Kabelverk, Ericsson och televerket har gått ihop om projektet.

— Fastän vi först nu får vår första singelmodförbindelse så ligger vi tekniskt knappast efter våra konkurrenter. Vi står starkt rustade både vad gäller produkter och kunnande, understryker Leif Stensland, chef för den tekniska avdelningen vid Opto-Center.

Singelmodlinjen startar vid Stureplan i Stockholm. En mindre sträcka går kabeln i tunnel, men huvuddelen löper i nedgrävda plast-rör. Kabellängderna ligger på mellan 1 000 och 2 000 meter, vilket totalt ger 20 skarvar för den nära tre mil långa sträckan.

LÅGDÄMPNING

— Med vår fina skarvningsteknik utgör de många skarvningarna inget problem, säger Leif Stensland. Dämpningen är nämligen mycket liten (0,1–0,2 dB) i skarvarna och fiberdämpningen så låg (0,55 dB/km) att inte en enda förstärkare krävs på den 26,5 km långa telelinjen. För en motsvarande sträcka med metalledarkabel skulle ett tiotal förstärkare ha behövts.

Hur imponerande SKVs singelmodfiberteknik verkligen är, kommer i ännu högre grad projektet i Turkiet att ge besked om — hela 42 km utan förstärkning.



Tvårsnitt av preformen (utgångsenhet) till en singelmodfiber. Preformen, som är cirka 12 mm i diameter, dras i en högttemperaturugn till en fiber med 0,125 mm yttre diameter och 0,010 mm kärndiameter.

FIBERSKARVNING

Det är köprusch efter Sieverts Kabelverks nya fiberskarvningsapparater, betecknade FSU 820 och FSU 830. FSU står för Fibre Splicing Unit. Och de innebär ett kraftigt förspång framför konkurrenterna vad gäller skarvutrustning, framförallt en tysk och tre japanska tillverkare.

— Intresset är mycket stort över hela världen för våra två modeller, berättar Karl-Gustav Hjertberg, marknadsansvarig för FSU. Det gäller främst 830, som klarar både multimod- och singelmodfibrer. USA, Ko-



Intresset är mycket stort för SKVs fiberskarvningsapparater, främst FSU 830. FSU står för Fibre Splicing Unit.

Vad händer med Sieverts Kabelverk?

Flera genomgripande beslut har på senaste tiden tagits inom Sieverts Kabelverk. Företaget delas upp i två självständiga divisioner; en Kraftkabeldivision och en Telekabeldivision.

■ Huvudkontoret för Kraftkabeldivisionen förläggs till Falun, där tillverkningen av kraftkabelprodukter nu sker. Arbetet med flyttningen pågår för fullt. Det nya huvudkontoret beräknas vara inrett under oktober/november i år.

Huvudkontoret för Telekabeldivisionen förläggs till Hudiksvall. Där byggs en ny kontorsbyggnad i anslutning till telekabelfabriken. Vid årsskiftet beräknas inflyttningen i det nya huvudkontoret kunna ske.

Sieverts Kabelverks Opto-Center i Sundbyberg, som ingår i Telekabeldivisionen, ligger tillsvidare kvar. I dagarna påbörjades emellertid en detaljstudie av hur

också Sieverts optokabelproduktion skulle kunna flyttas till Hudiksvall. Verksamheten växer snabbt och Sieverts hyresavtal med Skandia för Opto-Center-lokalerna går dessutom ut vid årsskiftet 85/86, varför beslut om fortsatt lokalisering måste fattas inom en snar framtid.

MBL-förhandlingarna om Piteåfabrikens framtid är nu avslutade. Ett resultat av dessa är att ett nytt helägt dotterbolag bildas. Det nya företaget, PitePartner AB, ska byggas upp med tillverkning av andra produkter än kabel. PitePartner kan därför gå in i olika samarbetsformer med företag inom Ericssonkoncernen, men även med utomstående företag. Den förste VD:n för det nya bolaget blir Piteåfabrikens nuvarande platschef, Karl-Evert Wallin.

Avsikten är att successivt överföra telekabeltillverkningen till Hudiksvall i takt med att ny och varaktig alternativ sysselsättning kan skapas i Piteå. Redan nu startar viss alternativ sysselsättning i form av kablage-tillverkning. Detta för att underlätta Töcksfors ABs (TVAB) volymökning på

grund av bilindustrins ökade efterfrågan på bilkablage.

Avsikten med dessa förändringar är att koncentrera kraft- respektive telekabeltillverkningen, utvecklings- och marknadsföringsarbetet integrerat och i nära samarbete.

Totalt kommer cirka 300 personer att vara verksamma inom Kraftkabeldivisionen i Falun, och cirka 500 inom Telekabeldivisionen i Hudiksvall.

Av de tidigare 250 anställda inom Sieverts huvudkontor i Sundbyberg, har idag cirka 150 övergått till någon av divisionerna, eller funnit annan sysselsättning inom Ericssonkoncernen eller andra externa företag. Under våren 1985 beräknas utflyttningen av Sundbybergskontoret vara helt genomförd.

Ny hyresgäst i Sieverts anläggning i Sundbyberg blir Ericsson Information Systems (EIS).

■ KONTAKTEN har — med tillåtelse av Jarl Sundkvist i PÅ-läsning — saxat i tidningens material om överenskommelsen för Piteåfabriken.

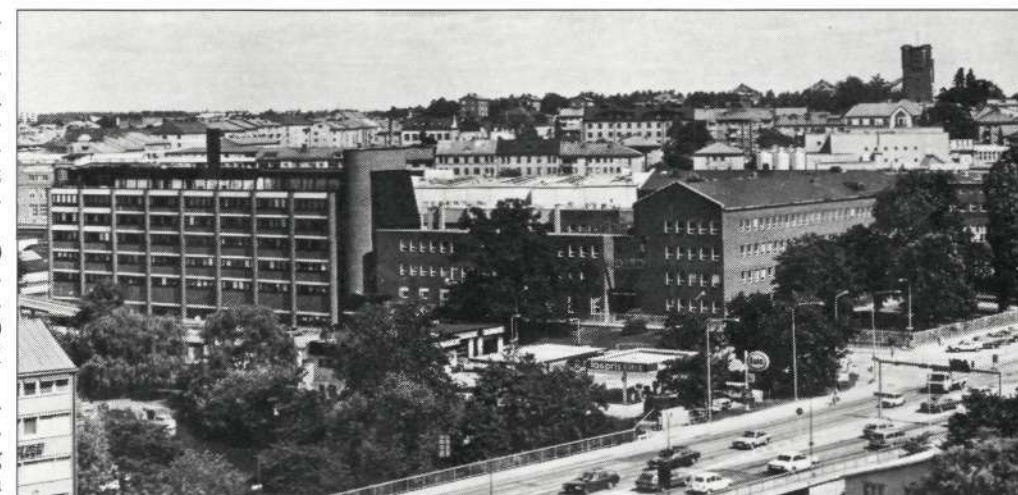
Det här är några av punkterna i uppgörelsen som slöts den 2 maj i år:

● Genomföra avvecklingen av kabelproduktionen successivt och i en takt som svarar mot att SKV skapar ny sysselsättning, som ska gå i gång i anslutning till avvecklingen.

När detta sker kommer givetvis svackor i sysselsättningen att kunna uppstå för anpassning av lokaler, utbildning av personal etc. Dessa svackor ska kunna överbryggas utan uppsägning.

● Ambitionen är att skapa varaktig sysselsättning. För att så långt som möjligt säkerställa detta, ska all tillgänglig expertis anlitas för att pröva kvaliteten i de aktuella alternativen.

● I första hand ska personal från PÅ komma i fråga för anställning i den nya verksamheten. Detta kan inte



Våren 1985 lämnar SKV anläggningen i Sundbyberg. Ny hyresgäst blir Ericsson Information Systems.

"Hot blev möjlighet"

Så uttrycker sig Karl-Evert Wallin, VD i nybildade PitePartner AB, efter avslutade MBL-förhandlingar om Piteåfabrikens vara eller inte vara.

Lösningen med ett helt nytt företag, ett helägt dotterbolag till Sieverts Kabelverk, känns mycket positivt för de anställda i Piteå, trots att en del frågetecken kvarstår.

utesluta att uppsägningar kan bli nödvändiga. För dessa ska vi arbeta för en alternativ lösning. Sannolikt kommer i viss omfattning andra personer att ifrågasäskas för nya arbeten, än de i dag anställda i PÅ.

● När konkreta förslag finns ska företag och fackklubbar samverka kring dessa. Forts på sidan 18.



Huvudkontoret för Kraftkabeldivisionen förläggs till Falun. Arbetet med flyttningen pågår för fullt.

olika typer av fibrer utan tidskrävande omställningar. Batteridriften är en annan fördel. Att slippa motordrivna generatorer underlättar skarvningen i fält. Energiförbrukningen försöker man hålla nere så att batterierna ska räcka länge.

Mikroprocessorer och programmerbarhet gör FSU smidig och effektiv att använda. De nya singelmodfibrerna kräver dock en enorm precision vid svetsningen. Fibrernas kärna är endast tio tusendels millimeter (0,010), vilket kräver en noggrannhet vid upplinjeringen på delar av en tusendels millimeter, säger Karl-Gustav Hjertberg.

Text: Håkan Bergendahl

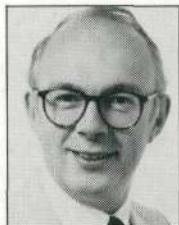


Nytt om namn

■ **ERICSSON.** Inom koncernstab Marknadsfrågor har Afrika och Mellersta östern delats upp i två enheter:

DFA-Afrika med **Torbjörn Ihre** som chef och DFM-Mellersta östern med **Magnus Lemmel** (OD) som chef. (Bild, se sid 2.)

Ihre kommer närmast från Price Waterhouse Konsulter AB.



Torbjörn Ihre

Integrerad datorstödd produktion, SL/D, är benämningen på en ny avdelning som bildades den 1 juni med **Henry Enocson** (tidigare S/BAC) som chef. Sek-

Rätt bild!

■ Chef för Licensiering inom Koncernstab Juridik är **Italo Balbo**. Detta stod att läsa i aprilnumret av KONTAKTEN. Helt korrekt. Men det var inte Italo Balbo som visades i bild.



Detta är Italo Balbo

Henry Enocson



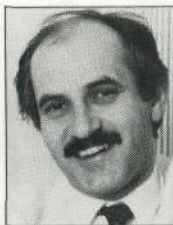
tionerna Produktionsadministrativ databehandling och Produktionsteknisk databehandling har förts till den nya avdelningen.

■ **ERICSSON INFORMATION SYSTEMS AB.** Avdelningen för standarddatorsystem (LME/U) övergick den 1 maj till EIS/C. Avdelningen har den nya benämningen Datorsystem (EIS/C/G) med **Tommy Skoog** som chef.



Tommy Skoog

■ **AUTOTANK AB.** Den 1 april utsågs **Robin Howe** till ny VD i AutoTank AB. Han har sedan 1981 varit marknadsdirektör i bolaget. Förutvarande VD, tillika grundaren av AutoTank, **Sten Rundin**, kvarstår som vice ordförande i bolagets styrelse, liksom i AutoTank, Inc, USA



Robin Howe

Z-divisionen

■ Z-divisionen inom Affärsområde BN (Nätbyggnad) har omorganiserats. Bakgrunden är att marknaden för divisionen under senaste åren avsevärt förändrats. Den nya organisationen ger möjlighet att gemensamt använda all den samlade kunskap och teknik, som finns inom divisionen.

Verksamheten delas upp på åtta funktionsområden: Marknadsföring, försäljning, Engineering, Teknik, Anläggning, ekonomi, Personal,

■ Ny chef för RIFAs IC-division är **Lasse Öberg**. Han kommer från Siemens AB, där han sedan 1976 varit chef för svagströmsverksamheten samt ordförande i Siemens Data.

Lasse Öberg har en bred erfarenhet av framförallt elektronikbranschen. Sedan 1966 har han ansvarat för Siemens verksamhet med elektronikkomponenter och under de senaste åren har han också haft ansvar för telekommunikationsområdet och teknisk utveckling.

– Att arbeta med IC-divisionen ser jag som en av de mest spännande arbetsuppgifterna i Sverige, säger Lasse Öberg. RIFA tillhör definitivt A-laget inom modern svensk teknologi. Det är en stimulerande utmaning att tillsammans med ytterst kompetenta medarbetare få arbete på teknologins framkant.

■ RIFAs avdelning för elektronikraft, K/Y, utvecklar och marknadsför inbyggnadskraft baserad på diskret komponentteknik (kretskortkraft) samt elmätare. Avdelningen för modulkraft, L, utvecklar och marknadsför inbyggnadskraft baserad på hybridteknik (kraftmoduler).

För att stärka bolagets position på marknaden för inbyggnadskraft och koordinera verksamheterna sammanförs avdelningarna och inordnas inom RIFAs K-division. Den nya avdelningen med **Gunnar Stenhjelm** som chef betecknas K/Y och organiseras i en försäljningsenhet och tre produktenheter: K/YF Försäljning elektronikraft, K/YB Kraftaggregat, K/YM Modulkraft och K/YZ Elmätare (även försäljning).

Anders Hansson, tidigare K/YC, kommer att tillträda en befattning inom RIFA, Inc, USA.

■ **Göte Granath** heter nye produktchefen inom Avdelningen för elektrolytkondensatorer. Han har tidigare drivit egen konsultverksamhet.



Från vänster ses Lasse Öberg, Gunnar Stenhjelm samt Göte Granath.

Kvalitetsstyrning och Informationssystem.

En ledningsgrupp har bildats bestående av divisionschefen **Björn Linton** och cheferna för de åtta funktionsområdena.

Z-divisionen, exklusive Avdelningen för signalsystem (Z/J), blir ett eget bolag.

*

I nästa nummer av KONTAKTEN presenteras mera ingående den nya Z-organisationens organisation, verksamhet och målsättning

EUA

■ Under hösten förra året har ledningen för LM Ericsson och televerket diskuterat framtida samarbete.

Den del av samarbetet som gäller ELLEMTEL (EUA) har varit en väsentlig del av detta. Det avtal LME och televerket slöt 1970 som reglerar EUAs verksamhet gäller till och med 1985. Om avtalet skulle upphöra är uppsägningstiden 24 månader, annars sker en automatisk förlängning på fem år. Ett möjligt uppsägningsdatum var alltså 31 december 1983.

Diskussionerna har nu resulterat i en överenskommelse att fortsätta samarbetet och att fördjupa detta. Parterna är också överens om att samarbetet vad gäller produktutveckling ska koncentreras inom området publika telekommunikationssystem och stora företagsväxlar

ID-kort

■ Ericsson har förvärvat samtliga aktier i AB ID-kort. Utöver konto- och andra transaktionskort levererar företaget även fotoförsedda ID-kort för Posten, affärs- och sparbanker samt ett flertal statliga och privata företagskunder. De nya körkortet till Trafiksäkerhetsverket levereras av AB ID-kort ●

Pronesto

■ Vid årsskiftet bildades Pronesto – ett nytt dotterbolag inom Ericsson Radio Systems (ERA) – genom sammanslagning av agenturavdelningen på ERA i Kista och Magnetic i Bromma, som också är ett dotterbolag till ERA.

Pronesto är grekiska och betyder "mot nya mål". Bolaget finns i Solna, där 20 av 25 anställda jobbar med Birger Flygare som VD. (Se KONTAKTEN 2/1984). Övriga fem tjänstgör i Västra Frölunda med försäljning av produkter inom marin- och radarområdet.

Pronesto har ett flertal agenturer inom en rad produktområden, bland annat komponenter, produktionsutrustning för elektronikinindustrin, kommunikationsutrustning samt test- och monteringsutrustningar. Man representerar en rad utländska storföretag. Pronesto har till exempel samtliga agenturer för Marconi i Norden.

Affärsidén för Pronesto bygger på att företaget ska beteta med försäljning av högteknologiska produkter på de nordiska marknaderna. Man arbetar också med att få igång nya, lönsamma verksamheter.

Försäljningssumman beräknas uppgå till cirka 60 miljoner kronor under innevarande år ●

Bilfronten

■ I ett unikt samarbete mellan Ericsson, Volvo och televerket ska en projektgrupp utveckla en framtidsbil med automatisk koppling och bättre AXE-leration ●

Arbetsplatsdatorer

■ Ericsson information Systems (EIS) har ensamrätt att under namnet Ericsson Graphics WS marknadsföra det amerikanska företaget Sun Microsystems avancerade arbetsplatsdatorer i Norden.

EIS anser att samarbetsavtalet innebär stora fördelar i den svenska satsningen på datautrustning för avancerade arbetsplatser. Det är en sektor inom EIS som omsätter två miljarder kronor om året ●

Strömförsörjning

■ Ett samarbetsavtal om marknadsföring av produkter inom strömförsörjningsområdet har tecknats mellan Ericsson Power Systems och Ulveco AB. Avtalet gäller produkter som störskyddstransformatörer, magnetstabilisatorer, distributionssystem och utrustning för avbrottsfri kraft ●

CAD-bolag

■ Svenska CAD Development och ARNE JOHNSON Ingenjörbyrå AB har tillsammans bildat CAD Engineering AB, som är bolagens gemensamma datasatsning inom byggområdet. CAD Development ägs till lika delar av Ericssonkoncernen och AB Värmlandsdata/Programator.

Ingenjörbyråbolaget har under de senaste åren etablerat sig som en av marknadsledarna på CAD-området. Genom utvecklingen av MEDUSA-BYGG har skapats ett system som idag används i sådan omfattning av byggbranschen att det kan sägas vara marknadsdominerande inom denna sektor.

CAD Development har under de tre senaste åren etablerat sig som den största leverantörsberoende CAD-CAM-resursen i Skandinavien, och har med sina 80 medarbetare tillämpnings- och utbildningskompetens på de flesta användnings-

Torr aluminiumteknik

■ Philipskoncernens holländska division ELCOMA, dvs Electronic Components and Materials, och AB RIFA har träffat ett avtal om samarbete inom området elektrolytkondensatorer i torr aluminiumteknik. Under mars inledde RIFA marknadsföringen.

Gradvis ska RIFA dessutom starta licenstillverkning av Philips kondensatorer typ 122 och 123. Företagen avser också att utnyttja sina resurser för vidare arbete på utveckling och tillämpning av torra aluminiumkondensatorer.

– I likhet med Philips ser vi detta samarbetsavtal som ett viktigt första steg att etablera även torr aluminium som den accepterade teknologin för elektrolytkondensatorer för industriella och professionella tillämpningar, säger produkt-



Chefen för Philipskoncernens division ELCOMA G R Kunnen undertecknar avtalet med RIFA.

och marknadschef **Stefan Falk** hos RIFA. Till detta ska läggas att den torra aluminiumtekniken öppnar framtida vägar till nya mekaniska sätt att förpacka elektrolytkondensatorer liksom möjligheter till nya monteringsätt ●

Ledande gummi

■ Shin-Etsu Polymer, som är ett framstående företag inom branschen ledande gummi, representeras nu av AB RIFA. Produkterna består av marknadens bredaste program av "Inter Connectors" för förbindning av till exempel LCD till PCB. Inom området omkopplare tillverkas ett stort

antal knappsatser där kontakten mot exempelvis mönsterkort sker via ledande gummi.

Tekniken är på stark frammarsch och används redan nu i flera kvalificerade sammanhang. Monteringen är enkel och priserna låga jämfört med konventionella metoder ●

områdena i CAD-branschen. I gruppen ingår bland annat CAD Stockholm, CAD Procon, SWEDCAD och TeknikDATA.

CAD Engineering AB är CAD-bolagens och ARNE JOHNSON Ingenjörbyrås stora datasatsning på byggbranschen och härmed läggs grunden för en fortsatt expansion och utveckling av CAD-tekniken inom byggområdet. Det nya bolaget ska vara både service- och konsultbyrå för såväl byggmaterialindustrin, projektörer, entreprenörer som fastighetsbolag. *

VD i CAD Engineering AB är **Jan Hjelmér**. Kontoret är beläget i Wenner-Gren Center ●

Jättelån

■ Ericsson har gått ut med ett jättelån, det hittills största industrilånet från ett svenskt företag.

Det är på 500 miljoner kronor emitterad genom Handelsbanken (marknaden) och SE-banken. Obligationerna är på 10 000, 100 000 och 1 miljon kronor. Räntesatsen är 11,55 procent och lånet löper till år 2004. Råntan justeras vart fjärde år.

Det är inte brist på pengar som gör att Ericsson lånar. Utan vi passar på när marknaden är likvid och det är lätt att låna. Pengarna ska inte användas för några speciella investeringar.



Turkiet

■ Teleförvaltningen i Turkiet har undertecknat ett kontrakt värt cirka 20 miljoner kronor på system för digital transmission. Det gäller såväl fiberoptisk som koaxialkabel. Systemen ska installeras i Ankara och Istanbul. Ett av de fiberoptiska systemen förbinder jordsatellitstationen för Ankaraområdet med huvudstaden.

Stort pressuppbåd i Ankara vid kontraktstecknandet av från vänster Ericssons Kaj Juul-Pedersen och generaldir Servet Bilgi, PTT, Turkiet. Vår chef i Turkiet Haldun Yasaroglu (ETUC) är mannen i mitten.



Malaysia

■ Det första landstäckande helautomatiska biltelefonsystemet i Fjärran Östern blev svenskt. Ericsson Radio Systems AB (ERA) har tagit hem den stora genombrottsordern från Malaysias teleförvaltning. Under en tioårsperiod ska Malaysia bygga ut sitt telefonnät, men inte på det traditionella sättet med att dra tråd. Det är här Ericsson Radio Systems har sin stora kompetens. Men inte utan konkurrens. Av åtta anbudstävlande kom allvarligaste hotet från Japans industri.

I en första utbyggnadsetapp har ERA fått en beställning på cirka 170 miljoner kronor för en nyckelfärdig installation om 86 radiobasstationer med 954 radiobasstationskanaler och de första 600 mobiltelefonerna av en uppskattad utbyggnad som räknas i många tiotusental.

Fem AXE 10 stationer ingår också i ordern, som med sina datorer fungerar som hjärna och hjälp att hålla reda på var de mobila abonnenterna finns i det omfattande systemet.

– Ordern och engagemanget innebär ett genombrott för större helautomatiska biltelefonsystem i Asien, säger Åke Persson hos ERA. Att dra tråd genom djungeln är förknippat med så enorma problem att även landsbygdsbefolkningens enda förbindelse med omvärlden går via radiobaserade mynttelefoner. Man måste komma

ihåg att öarna delvis är täckta av ogenomtränglig vegetation. För bygget av vissa basstationer blir helikoptertransport enda utvägen.

Utbyggnadsprojektet betecknas ATUR, vilket står för Automatic Telephone Using Radio. Det täcker både Öst- och Västmalaysia. Marknadsarbetet har tagit 3½ år sedan den första presentationen av den svenska tekniken hölls för kunden.

– Räknat på Malaysias 14-miljonersbefolkning tror vi att 50 000 mobila enheter på tio år är en realistisk siffra att nå.

En viktig faktor som påverkade utgången så positivt för ERA var de två senaste årens gynsamma utveckling av det nordiska mobiltelefonsystemet (NMT). På ett befolkningsunderlag om 20 miljoner invånare har 75 000 mobila enheter tillkommit och fortsätter att öka med en takt av upp till 4 000 i månaden.

Ericsson ska vidare bygga ut telex/datanätet i Malaysia enligt ett nyligen tecknat 10-årsavtal. Den första ordern är på 90 miljoner kronor, som bland annat omfattar sju telex/datanätstationer av typ AXB för huvudstaden Kuala Lumpur och regionsstäder. Utrustningen tillverkas i Sverige.

Norden

■ Magnetic, helägt dotterbolag till Ericsson Radio Systems (ERA), har fått en stororder, värd drygt 95 miljoner kronor. Ordern gäller 2 000 basradiostationer för det nordiska mobiltelefonsystemet, som med nära 100 000 abonnenter är världens största.

Oman

■ Teleförvaltningen i Oman har för 140 miljoner kronor köpt ett mobiltelefonsystem från ERA. Ordern omfattar en AXE-växel, 16 radiobasstationer och 500 mobila enheter. Det här är den första AXE som levereras till Oman, och det trettonde landet som valt ERAs mobiltelefonsystem.

Sydkorea

■ Ericsson har i dagarna uppfört en fabrik i Sydkorea för tillverkning av telekommunikationsutrustning. Samarbete sker med ett av landets ledande elektronikföretag.

Bakgrunden till etableringen är Ericssons växande andel av den koreanska telemarknaden. Hittills har det svenska företaget fått beställningar på AXE-utrustning till ett värde av 800 miljoner kronor och dessutom beräknas Ericsson under perioden 1984–1986 komma att installera 755 000 linjer AXE-utrustning i landet, en affär i miljardklassen. Med AXE i det koreanska telenätet underlättas införandet av ett rikstäckande mobiltelefonisystem som Ericsson idag arbetar hårt med för att få introducerat.

Stipendier

■ Följande personer har tilldelats stipendier ur LM Ericssons stiftelse för utdelande av resestipendier och andra bidrag för utbildning:

MODERBOLAGET

Jan Andersson (XT/JE) – studier vid Linköpings Tekniska Högskola, **Maud Andersson** (XK/HIAC) – språkstudier i Frankrike, **Tord Bergman** (XF/FGD) – språkstudier i Frankrike, **Jan-Eric Bergman** (ST/NBMC) – juridisk översiktscurs, **Christina Ekström** (XT/JGF) – språkstudier i England, **Marie-Luise Gefwert** (S/APR) – nationalekonomi vid Stockholms Universitet, **Stefan Gustavsson** (SX/MA) – studier vid Katrineholms tekniska skola, **Gudrun Hallbeck** (DR) – språkstudier i Spanien, **Jan-Ola Hallberg** (XT/MLP) – språkstudier i England, **Mats-Olof Johansson** (NG/VT 312) – elektronikstudier vid SSV i Norrköping, **Håkan Karlsson** (A/TXG) – språkkurs i engelsk-språkigt land, **Horst Kazmierski** (SX/ITC) – språkstudier i England, **Anders Mikaelsson** (BO/VT 11) – studieresa till München, **Bengt Mohlin** (XT/HIM) – språkstudier i England, **Henrik Olsson** (XT/UL) – studier vid Kungliga Tekniska Högskolan, **Per Olofsson** (Z/JU) – språkstudier i Frankrike, **Eva Spång** (XK/KXS) – språkstudier i Spanien, **Jan Sävqvist** (XK/IE) – språkstudier i Spanien, **Eva Söderbäck** (XK/MY) – språkstudier i Spanien, **Mikael Ström** (SP/VB 444) – maskin och motor vid STI, **Sirkka Liisa Uitti** (S/QA) – språkstudier i England, **Robert Åberg** (HF/VT 27) – studier vid Katrineholms tekniska skola.

ERICSSON INFORMATION SYSTEMS

Eva Batke (DIVU) – språkstudier i Frankrike, **Göran Eklund** (B/UDT) – 7 000 kronor för studier i USA, **Lars Holmlund** (X/ME) – språkstudier i Tyskland, **Anders Husberg** (C/ZEG) – studier vid Katrineholms tekniska skola, **Helena Lindskog** (C/DZ) – 5 000 kronor för arabiska i arabisktalande land.

ERICSSON RADIO SYSTEMS

Ingemar Aktiv (L/BF) – språkstudier i Frankrike, **Ronnie Andersson** (G/S) – språkstudier i Frankrike, **Rolf Börjesson** (Y/XGH) – språkstudier i England, **Ulf Clarstedt** (AVD 52) – studier vid yrkesteknisk högskola, **Mats Dämfors** (F/XTT) – högre specialkurs för ingenjörer, **Björn Kyrk** (VT 02) – studier vid Kungliga Tekniska Högskolan.

ÖVRIGA

Turid Rhodin (ESS/S/IPF) – språkstudier i Frankrike, **Wieslaw Luszczyzna** (EUA/KAK) – språkstudier i England, **Anna Rolén** (RIF/K/XO) – språkstudier i Frankrike, **Jan Svensson** (SELGA) – civilekonomutbildning, **Susanne Engblom** (SKV/FNTMK) – elektronik i Malmö.

TELEVERKET

Hans Hedström – 10 000 kronor för studier av satellit och kabel-TV i England, **Mari Hellström** – språkstudier i England, **Krister Johansson** – digital elektronik vid NTI-skolan i Stockholm, **Bertil Yvling** – 10 000 kronor för studier av meddelandehantering i England.

Stipendiebeloppet för språkstudier i utlandet uppgick i år till 4 000 kronor med några få undantag. Övriga stipendier låg på 2 000 kronor med undantag för ett på 1 500 och ett på 3 000 kronor.

■ LM Ericsson stiftelse för främjande av elektroteknisk forskning har beviljat stipendier åt fyra sökanden:

Björn Broberg (Institutet för mikrovågsteknik) – 4 000 kronor för resa till Tokyo, **Anders Larsson** (Chalmers Tekniska Högskola) – 8 000 kronor för resa till USA, **Hans Nässla** (Kungliga Tekniska Högskolan) – 4 000 kronor för resa till Kanada samt **Mats Torkelsson** (Lunds Tekniska Högskola) – 8 000 kronor för resa till USA.

Mexiko

■ Ericssons mexikanska dotterbolag, Teleindustria Ericsson S A, har fått en AXE-order från den mexikanska teleförvaltningen till ett värde av 240 miljoner kronor. Beställningen omfattar 14 nya lokal- och transitstationer samt anknytningar till 28 befintliga AXE-stationer.

Kontraktet omfattar också två datoriserade AOM-centra för drift och underhåll av telenätet. Anläggningarna kommer att byggas upp i städerna Mexico City och Puebla och ger

den tekniska personalen bättre möjligheter att fjärrövervaka nätet.

Huvuddelen av AXE-utrustningen ska tillverkas inom landet vid Ericssons fabrik i Tlalnepantla. De första av de beställda linjerna tas i drift i juni nästa år.

Ericsson har sedan lång tid tillbaka levererat publika telekommunikations-system till Mexiko. Mer än fyra miljoner linjer Ericssonutrustning har sammanlagt installerats och beställts i landet.

Tokyo-kontor

■ Verkställande ledningen har beslutat att koncernen ska öppna ett "Representative Office" i Tokyo. Siktet är inställt på att verksamheten där ska starta under september i år. Chef för kontoret blir **Rolf Bager**, som redan lämnat sin tjänst som EIS/CV.

Kontorets huvudsakliga uppgifter blir att samordna koncernens aktiviteter på marknaden samt etablera kontakter med företag, organisationer och myndigheter för att dels utveckla affärsmöjligheterna och dels



Rolf Bager

introducera koncernens produkter i Japan.

Tillsvidare ska kontoret inte engagera sig i ren teknikbevakning eller i inköpsfrågor och blir inte affärsdrivande i egentlig mening. Den försäljningsverksamhet, som i dag bedrivs för RIFAs, Facits och NIRAs produkter i Japan påverkas således inte



Dockor från hela världen

■ Hos LM Ericsson i Katri-
neholm träffar man **Marga-
reta Andersson**, eller kort
och gott **Greta**, på verkstads-
avdelning 56. Den 29 mars i
år firade hon sina 35 år på
fabriken. Därmed är hon en
av de äldsta medarbetarna
där.

Detta hurrar vi för! Men
vi vill speciellt uppmärk-
samma Greta för hennes
docksamling, som i dag om-
fattar omkring 100 dockor.

Hur kom det sig då att
hon började samla just på
dockor?

Jo, 1960 fick hon en docka
av en släkting som kom hem
från en resa i Tyskland. Och
så var intresset väckt. De
flesta dockorna har hon se-
dan dess fått tag i genom ar-
betskamrater, som köpt dem
vid någon resa.

Storleken på dockorna va-
rierar från några centimeter
till omkring en halv meter.

Alla i fina dräkter och klän-
ningar, hattar, mössor och
skodon av olika slag.

Hon har dockor från till
exempel Kina, Australien,
Amerika, Ungern, Israel, Ju-
goslavien, men också från
närmare håll, såsom Ving-
åker; det är en söt liten doc-
ka klädd i hembygds-
dräkt



"Plastpris" för MONO-MAX

■ Ett Ericssonföretag som
alltid legat långt framme i
nyttänkande är Thorsman i
Nyköping. Och detta har
under årens lopp resulterat i
mängder av förnämliga pro-
dukter, oftast i långa serier
och med god, för att inte
saga förnämlig lönsamhet.

Nu är det dags igen att
uppmärksamma företagets
utvecklingsarbete. Sveriges
Plastförbund har nämligen
tilldelat Thorsman & Co AB
"Svenska Plastpriset 1984"
för MONO-MAX. Juryn an-
såg att konstruktionen var
ett bra exempel på ny-
tänkande.

Vad är då MONO-MAX?
Jo, en helt ny plugg för
montage i hålväggar. Plugg-
en kräver minimalt utrym-

me - 15 mm - bakom ski-
van.

Ett flertal funktioner
finns också inbyggda i
MONO-MAX, trots att den
formsprutats i bara en enda
detalj. Och det var något
som juryn värderade högt.

Prisutdelningen skedde
vid invigningen den 17 maj
av mässan "Scanplast 1984"
i Göteborg



MONO-MAX
- en prisprodukt
från Thorsman & Co

Det sporrar...

■ Hon har fått beteckning-
en SX/ILPC. Alla känner
henne väl. 1963 var det
verkstadsjobb hos Gylling.
Blev med tiden instruktör
och förmän. Arbetade med
dokument, planering. **Ruth
Landén**, tjejen som kan
ryta i. Hon som på spark-
cykel far förbi som ett
streck. Nu basar hon över
en egen grupp på fabriken
hos LME i Ingelsta (IN).

Hur är det då att vara
chef? INs första kvinna
som gruppchef!

- Ingen större skillnad
mot tidigare. Mer pappers-
plock. Mer att delegera.
Ansaret förstås. Det
känns liksom mer påtag-
ligt nu.

Något som är bra med
att vara chef?

- Att få vara med på
fredagsmötena. Där ges



alltid det aktuella läget.
Får reda på vad som ska
hända. Får vara med från
början och kan på så sätt
planera jobbet bättre.

Och chefsskapet?

- Att jag "fått ett C i
ändan" förändrar ingenting.
Men visst sporrar det

HALLÅ KONTAKTEN!
Det här är Nisse Lars-
son. Jag undrar bara
om det finns intelligent
liv på TELLUS?



■ Den här lilla seriefiguren (Pc står för persondata) har gjort stor succé som huvud-

Seriefigur rolig säljhjälp

rollsinnehavare i en fem minuter lång videofilm. Filmen ingår i en kampanj som EIS gått ut med för att främja försäljningen av programvarupaketet Combi/Step. Filmen blev klar i april, och har visats i Sverige, Norge och Finland.

— Med hjälp av seriefiguren kan vi demonstrera hur man kan använda programvarupaketet på ett både roligt och annorlunda sätt, säger **Gunilla Ahrens** på EIS, som tillsammans med "Värmlandsdata" kläckte idén om seriefiguren. Det är dock reklambyrån "Proform" i Karlstad som gjort filmen och företaget "Sekvens" som skapat själva seriefiguren.

Avsikten är i första hand

att filmen ska användas i sammanhang där man vill väcka intresse för Combi/Step, till exempel på seminarier.

Tilläggs kan att Combi/Step kom ut på marknaden i höstas och att programmet bland annat består av databashantering, grafik, ordbehandling och kalkylering. Programmet kan dock endast användas på Ericssons egen persondator Step/One ●

Fullt modernt efter 20 år

■ Finns det någon som kan slå **Stefan Öfverholms** rekord? För drygt 20 år sedan — 1963 — förbättrade han en av mätsträckorna för antenner i Mölndal. Det var ett examensarbete på Chalmers, vars resultat fortfarande är fullt modernt.

I dag är Stefan Öfverholm överingenjör och chef för RIFAs Hybriddivision. Och när han för en tid sedan hälsade på i Mölndal för att fira 20-årsjubileet blev han mäkta imponerad av utvecklingen inom antennområdet under de gångna åren.

— Det är fantastiskt att se vilken enorm kompetens ni byggt upp här! En fascinerande utveckling, som lett till ett internationellt genombrott inom antennområdet. Här finns folk som verkligen kan sina grejer. Jag förstår att de antennsystem som tas fram här är bland de förmästa i världen. Man blir nästan lite avundsjuk, sa Stefan Öfverholm bland annat.

Examensarbetet 1963 bestod av en teoretisk utredning, beräkningar och förbättringar av den antenn-

mätsträcka som finns på taket till byggnad 1 i Mölndal.

Examensarbetet i elektronik resulterade i ett plåt-skjul! Det ser ut som en Tetra Pack med en öppen sida, och fungerar som en reflektor med precisionsberäknade vinklar, så att alla störande signaler studsar åt sidan i stället för att försvåra mätningen av antennernas riktningsnoggrannhet. Stefans reflektor medför en

minskning av störnivån med 30 dB, eller tusen gångers förbättring!

Texten ovan är en förkortad version av en artikel i ERAs helt nya personaltidning "ERA-nyheter", som ska komma ut med åtta nummer om året. Redaktör är **Kerstin Gustafsson**, tillika KONTAKTENS ombud i Mölndal. **Kent Eliasson** tog bilden ●



— Titta vår ytbehandling har klarat 20 år! utropade Stefan Öfverholm, när han tillsammans med tidigare arbetskamraten Roland Karlsson inspekterade sitt examensarbete.



Stortecken- moduler i LCD

■ Nu introducerar RIFA det nya informationssystemet med storteckenmoduler i LCD-teknik.

Med dess hjälp blir det möjligt att bygga informativa och lättlästa tavlor för affärer, idrottsanläggningar, järnvägsstationer, olika reklamändamål och annat.

Displayen bygger på LCD-teknik (flytande kristaller) och de stora eller små tecknen kan bli upp till 111 mm höga. Det stora antalet punkter på displayen garanterar vacker text med god läsbarhet.

Inskrivningen kan ske mycket snabbt och texterna kan matas fram stegvis eller lagras i ett inbyggt minne för presentation i lämpliga sekvenser. Därmed blir informationssystemet extra intressant för reklammeddelanden av olika slag. Genom val av tekniskt bäst tänkbara LCD-glas och optimala drivkretsar har man uppnått god kontrast och brett synfält.

För användaren kännetecknas systemet av flexibel montering där modulerna utan verktyg placeras i lätta aluminiumprofiler vilka sätts samman till hela tavlor. Tavlan kan även fjärrstyras från andra datasystem.

Tillverkningen kommer att ske inom RIFA Display, en nybildad avdelning som byggts upp i Kista för custom-respektive semicustommoduler i LCD ●



Fullt hus i Ingelsta

■ En bra vara talar för sig själv, brukar man säga. Men först måste man tala om att den finns. Så resonerade Ericsson-folket vid de två fabriker i Ingelsta. Och med annonser, banderoller och dekaler (klistrade på de anställdas bilar) gick man ut och hälsade norrköpingsborna välkomna på fabriksvisning.

Och det kom mer än 500, torsdagskvällen den 17 maj till Ingelstas första "Öppet hus". En bra "publiksiffra", tyckte Mönsterkortfabrikens platschef **Per Gustav Malmberg**. Inte minst med tanke på att IFK spelade allsvenskt på Vallen!

Vad fick besökarna se? Jo 35 000 m² fyllda av allt det som en högteknologisk industri arbetar med: avancerade elektronikutrustningar, datorer i mängd förstås, automatiserade tillverkningsflöden, sinnrika robotar, unika tillverkningsprocesser. Just sådant som i mångt och mycket kännetecknar "morgondagens teknik". En teknik som Ericsson hunnit en bra bit in i!



Det var många som fann vägen till Ericssons fabriker i Ingelsta, "Öppet hus-kvällen". Närmare 500 räknades in genom portarna. Här visar Hans Hjerpe en maskin, som monterar elektronikkomponenter i ett rasande tempo.

Hans Uhleman, Ingelsta-fabrikens platschef, tyckte så här:

– Jag tror det är mycket nyttigt med sådana här okonventionella kontakter. Inte bara för oss inom Ericsson, utan säkert också för

den breda allmänheten. Här kan folk i kväll se vad vi går för, se vad vi tillverkar och vilka jobb som finns hos oss.

Det "Öppna huset" var påpassligt kopplat till Norrköpings 600-årsfirande. Ett gyllene tillfälle att visa en

modern industri – i en industristad, där det faktiskt finns folk som aldrig satt sin fot i en fabrik!

Lennart Nilsson skrev den här texten och **Petr Zatrepelek** tog bilden ●

FULLTRÄFF för ESS

■ ESS är uttytt Ericsson Security and Tele Systems AB med distributören i Sverige, Ericsson Telemateriel,

det vill säga det som tidigare var LMS.

ESS annonserie i samband med namnbytet har



Från vänster ses Staffan Elinder från annonsbyrån Blomquist Direct Marketing AB, chefen för ESS division för tidssystem **Lars Sundén** och **Thord Andersson**, projektledare för ESS "fullträffsbelönade" annonserie.

belönats med en FULLTRÄFF av Föreningen Svensk Fackpress (FACTU).

Varje år väljer FACTU ut de bästa fackpressannonserna och belönar dem. I år hade man bland 224 inlämnade annonsenheter valt ut fem annonskampanjer som genomfördes under 1983. ESS annonserie (KONTAK-

TEN presenterade serien under "Blandade bitar" i nr 6/1983) utformad av annonsbyrån Blomquist Direct Marketing, fick priset med motiveringen:

"Konsekvent genomförd kampanj. Proffsig både i text och bild, även om inte varje enskild bildlösning håller samma klass"

■ **Stig Johansson**, tidigare inom BX-staben, är numera chef för CEV i Venezuela ●

Stig Johansson



■ Affärsområde Nätbyggnad har bildat bolaget

Ericsson Network Projects, Inc. (ENU), i Dallas, USA. Det utgör ett dotterbolag till Ericsson, Inc., USA. VD är **Lars Sköld**, tidigare LME/DJAC ●

Lars Sköld



■ Efter andra världskriget var japanska produkter kända för sin dåliga kvalitet. Detta var ett stort problem eftersom Japan är ett land med knappa naturresurser, som är beroende av import för sin överlevnad. För att kunna importera är japanerna tvungna att kunna exportera sina produkter. Japanska produkters dåliga kvalitet försvårade kraftigt exportmöjligheterna i slutet på 1940-talet. Ledande politiker och näringslivsrepresentanter beslöt då att något revolutionerande måste göras för att förbättra de japanska produkternas kvalitet.

START 1946

Kvalitetsutvecklingen tog sin början i Japan 1946 med hjälp av amerikanska militärer i ett nystartat telekommunikationsföretag. Snart därefter inbjöds andra amerikanska experter, som lade grunden till den fortsatta utvecklingen.

Så småningom utvecklades den japanska kvalitetsmodellen med resultatet att japanska produkters kvalitet förbättrades drastiskt. De traditionella industriländerna fick som en följd av detta svårigheter med konkurrensen från Japan. I dag är situationen den att delegation efter delegation av industrirepresentanter från väst reser till Japan för att studera hur man arbetar med kvalitet i japanska företag.

VISSA SÄRDRAG

Enligt professor Ishikawa kan man urskilja vissa särdrag i det japanska sättet att arbeta, som utvecklades ur de allmänna principer som de amerikanska experterna hade med sig till Japan.

Den japanska kvalitetsmodellen innebär i huvudsak följande:

- Kvalitetsarbete omfattar alla i hela företaget. Högsta ledningen engagerar sig aktivt bland annat genom att personligen besöka alla avdelningar i företaget och i samband med årliga kvalitetsrevisioner personligen diskutera kvalitetsläge och kvalitetsproblem med medarbetarna på avdelningarna.

Japansk kvalitet

Den 8 maj samlades ett antal kvalitetschefer och andra kvalitetsentusiaster inom Ericssonkoncernen för att lyssna på den världsberömda professorn Kaoru Ishikawa, som talade om kvalitet i Japan. Professor Ishikawa, som är en av kvalitetspionjärerna i japansk industri, berättade i sitt föredrag om hur kvalitetstänkandet utvecklats i Japan under efterkrigstiden. Han beskrev vad kvalitetsstyrning i Japan innebär, och hur man tillämpar kvalitetsstyrning i japansk industri.



- Mycket omfattande utbildning i kvalitet och kvalitetsstyrning anordnas kontinuerligt. Utbildningarna bedrivs både i samhällets och i privata organisationers regi. Radio och TV har använts för att genomföra landsomfattande utbildningar. Ärligen deltar stora skolor av allt från verkställen direktörer till verkstadsoperatörer i dessa kurser.

- Med hjälp av kvalitetscirklar engageras enskilda medarbetare i att lösa problem på arbetsplatserna.

Kvalitetscirklarna startade 1962 och har sedan dess utvecklats till att omfatta miljontals medarbetare i japansk industri. En kvalitetscirkel är en grupp av frivilliga deltagare, som regelbundet samlas för att lösa aktuella problem. Kvalitetscirklarnas deltagare utbildas i att använda vissa statistiska metoder och hjälpmedel, som underlättar arbetet i cirklarna.

- Användning av statistiska metoder är mycket utbredd. Företagsledare, kon-

struktörer, verkstadsarbetare med flera använder statistiska metoder för att analysera och lösa problem. Speciellt kända är vissa enkla lättillgängliga metoder, som används bland annat i kvalitetscirklarna överallt i Japan.

- Nationella aktiviteter för att främja kvalitet anordnas i stor skala. I november varje år anordnas en mängd olika evenemang. November är också årets "kvalitetsmånad" i Japan. I maj varje år anordnas regionala kvalitetskonferenser. Dessutom genomförs årligen ungefär 130 kvalitetscirkelkonferenser överallt i hela landet. 1982 deltog mer än 90 000 personer i dessa konferenser. Varje år utdelas också ett antal nationella kvalitetspriser till företag, som utmärker sig inom kvalitetsområdet.

LÅNGSIKTIGT

Det japanska sättet att arbeta med kvalitet bygger på ett samlat deltagande av alla i hela företaget. Man utvecklar och förbättrar ständigt metoder och hjälpmedel för att effektivt bygga in rätt kvalitet i produkterna, såväl vid utveckling, konstruktion som produktion. Allas idéer, erfarenheter och kunskaper tas tillvara bland annat med hjälp av kvalitetscirklar.

En av hörnstenarna i den japanska kvalitetsfilosofin är att långsiktigt se på företagets sätt att arbeta. I väst är det vanligt att företagen på kort sikt försöker maximera sina vinster. I Japan tror man på att långsiktigt arbeta med att förbättra produkternas kvalitet. Detta ger inte alltid ekonomisk vinst till en början, men på lång sikt visar det sig att man uppnår stabila kundrelationer och en bättre lönsamhet.

Professor Ishikawa poängterade att det är totalt felaktigt att tro att det är olönsamt att förbättra kvaliteten. Exempelvis gäller detta vid tillverkning av produkter där bättre kvalitet innebär färre fel. Detta i sin tur betyder mindre omarbete, kassationer, stopp i produktionen med mera. Bättre kvalitet förbättrar produktiviteten i företaget och därmed även på lång sikt företagets lönsamhet.



Gemensam satsning inom Ericsson på högskolorna

Eftersom det länge varit brist på civilingenjörer inom koncernen, framförallt inom områden som data och elektronik, har personalavdelningarna gemensamt inom koncernen under det senaste året gått ut mycket aktivt på högskolorna för att väcka intresse för Ericsson. En satsning som för övrigt koncernledningen ger hög prioritet.

Att vi hittills lyckats väldigt bra, kan Peter Andersson på Personaladministrativ Service (LME/PA) intyga. Peter samordnar och är ansvarig för skolkontakterna på alla nivåer inom koncernen.

– Vår satsning på en samordnad information har gett bättre resultat än vi vågat hoppas på. Enligt en färsk undersökning är Ericsson idag ett bland de mest populära företagen hos de tekniskt studerande.

KUNDEN I CENTRUM

En annan grundprincip i den japanska kvalitetsmodellen är att sätta kunden i centrum. I Japan bygger man produktionen på vad marknaden vill ha. Företagets produktionsresurser och teknik anpassas efter detta. I väst arbetar man enligt Ishikawa ofta tvärtom, det vill säga att produkterna anpassas efter företagets resurser. Denna filosofi är enligt Ishikawa sämre på lång sikt.

Det interna arbetet i japanska företag bygger också på ett mycket kundorienterat sätt att arbeta. Var och en ser nästa led i produktionskedjan som sin kund. På detta sätt skapas kommunikation och samarbete mellan olika personer och avdelningar i företagen, och alla drar effektivt åt samma håll. I väst råder det enligt Ishikawa ofta osunda konkurrensförhållanden mellan olika avdelningar i företaget. Detta skadar det totala resultatet och försämrar kvaliteten.

Text: **Beata Forsberg**
Foto: **Karl-Evert Eklund**

■ För bara några år sedan tyckte många av teknologerna att Ericsson var ett "andrahandsalternativ", men idag är inställningen till koncernen den motsatta. Numera blir Ericsson alltid inbjuden till temadagar, arbetsmarknadsdagar och andra evenemang som anordnas på högskolorna.

Vi har fortlöpande kontakter med högskolorna (bland annat inför arbetsmarknadsdagarna) och har utvecklat ett fint samarbete med skolornas arbetsmarknadsutskott.

Förutom Ericssons målmedvetna satsning har den allmänna utvecklingen också bidragit till det ökade intresset bland de tekniskt studerande, menar Peter Andersson.

– Vi befinner oss i ett intressant utvecklingsskede och har blivit mer utåtriktade. Ericsson har också fått mycket positiv publicitet det senaste året, inte minst på grund av sin mycket intressanta teknik.

Peter Andersson är övertygad om att den positiva stämpel Ericsson fått bland teknologerna kommer att leda till ett ökat antal ansökningar till koncernen det nä-

maste året, och att många företag kommer att följa Ericssons exempel.

På Ericsson fortsätter vi att hitta nya vägar att fånga teknologernas intresse. För att skapa ett gemensamt forum inom koncernen har Ericsson bildat en grupp med representanter för de olika bolagens personalavdelningar.

VIKTIGT FORUM

Arbetsmarknadsdagarna som anordnas varje år på de tekniska högskolorna är det viktigaste forumet mellan näringslivet och högskolorna. Därför har Ericsson också satsat särskilt mycket just på detta arrangemang.

Den första dagen brukar inledas med en allmän information av någon "intressant" person från näringslivet. Därefter får varje företag möjlighet att presentera sin verksamhet för teknologerna. Sammanlagt brukar ett 20-tal företag närvara.

Andra dagen får teknologerna boka tid för personligt samtal med representanter för företag som de är särskilt intresserade av. Tidigare skedde samtalen i ett "vanligt" klassrum, men nu har Ericsson byggt upp ett särskilt rum för det här tillfället, där varje företag inom koncernen har sin hörna.

Koncernen brukar ställa upp med 14 representanter för de olika bolagen (LME, Ericsson Information Sy-



Så här ser Ericssonrummet ut som "vandrar" mellan högskolorna på arbetsmarknadsdagarna. Representanter för de olika koncernbolagen informerar här intresserade studenter om Ericssons verksamhet.

609541/27



Peter Andersson, som är ansvarig för skolkontakterna inom koncernen, visar upp den färgglada affischen med "Ånglarna" (fotbollslaget IFK Göteborg) och de civilingenjörer från Chalmers som fått anställning hos oss under 1983. Affischen ingår i en kampanj för att värva fler civilingenjörer till koncernen.

stems, Ericsson Radio Systems och RIFA).

— Det är viktigt att de teknologer vi talar med känner att de får ett trevligt bemötande, säger Peter Andersson. Vid arbetsmarknadsdagarna lägger vi där-
— stor vikt vid den personliga kontakten.

SKICKADE BREV

Inför arbetsmarknadsdagarna i Lund skickade vi ut en personlig inbjudan till omkring 300 teknologer, som beräknas ta sin examen under 1984, och önskade dem välkomna att besöka "Ericssonrummet" för att få en djupare och mer personlig presentation av koncernen.

— Breven fick ett mycket positivt mottagande, berättar Peter Andersson. Vi funderar därför på att även skicka ut "uppföljningsbrev" till dem som vi tidigare har

haft personlig kontakt med. Det är ju oerhört viktigt att vi följer upp kontakterna med högskolan och tar kontakt med de teknologer som visat särskilt intresse för koncernen.

— En förutsättning för att vi ska kunna fullfölja satsningen är dock att vi är väl förberedda. Minsta misstag kan snabbt ändra de positiva attityderna.

Inför arbetsmarknadsdagarna i Göteborg gjorde vi färggranna affischer med "Ånglarna", det vill säga fotbollslaget IFK Göteborg. På samma affisch fanns även de civilingenjörer från Chalmers Tekniska Högskola, som fått anställning hos oss under 1983.

ERICSSONDAG

För att öka intresset för Ericsson arrangerar vi även studiebesök på de olika koncernföretagen.

I höst ska koncernen även anordna en speciell Ericssonsondag på Kungliga Tekniska Högskolan (KTH) i Stockholm, där vi kommer att presentera koncernens teknik. Föreläsningarna kommer att kombineras med en teknisk mäsas som ska pågå under en vecka.

Syftet med Ericssonsondagen är inte bara att skapa intresse bland teknologerna att söka sig till oss, utan ingår också som ett led i ett allmänt "godwillskapande".

PUBLICITET

Ericsson samarbetar framförallt med de tekniska högskolorna i Stockholm, Linköping, Göteborg och Lund. Så här tycker **Marianne Ahrosenius**, ordförande för arbetsmarknadsutskottet på KTH i Stockholm:

— Studenterna vill inte se bildband och läsa en massa prospekt om verksamheten ute på företagen utan de vill ha in "verkligheten" i klassrummet. Vi sätter därför stort värde på de personliga informationskanaler som etablerats det senaste året mellan teknologerna och representanter för Ericsson.

Marianne Ahrosenius pekar på att den positiva attityden till Ericsson bland teknologerna även påverkats av att koncernen fått stor publicitet i massmedia under det gångna året. Tek-

nologerna ser att Ericsson är en framgångsrik koncern. Och man vill ju gärna arbeta i en koncern som det går bra för, menar hon.

FACKET POSITIVT

Vad tycker man då från fackets sida om Ericssons sätt att marknadsföra sig på högskolorna?

— Lysande, säger **Göran Hybom** på Sveriges Ingenjörsförbund. På kort tid har koncernen lyckats förmedla en "gemensam Ericssonanda" som fått mycket fint gehör hos studenterna. Om den image som Ericsson visar utåt stämmer med "innehållet", är jag övertygad om att rekryteringsunderlaget av civilingenjörer kommer att öka kraftigt under den närmaste tiden.

Många företag lockar med höga löner, "mutmiddagar" eller dyrbara presenter. Men det går inte hem hos teknologerna, menar Göran Hybom.

— Det ger ett oseriöst intryck. Det är istället företag som Ericsson som satsar sina resurser på information i en attraktiv förpackning som teknologerna vill jobba i. För teknologernas skull hoppas jag därför att Ericsson fortsätter att hålla god kontakt med högskolorna ●

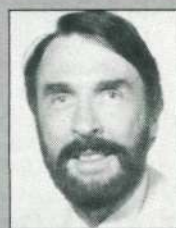
Text: **Gunilla Kempe**
Foto: **Karl-Evert Eklund**

■ Chef (LME/A/CC) för den nybildade Avdelningen för datatjänster blir **Göran Karlsson**. Han kommer från Boforsdata. Tjänsten tillträds den 27 augusti 1984.

Göran Karlsson



Bengt Törnblom



AU-ledning AB. Tjänsten tillträds den 1 juli 1984.

Personalchef (LME/A/PC) blir den 1 juli **Ulf Grufman**. Han tjänstgör nu i Libyen ●

Ulf Grufman



Ny chef (LME/A UC) för Avdelningen för systemutveckling efter **Sven-Erik Wallin**, som övergått till Koncernstab Databehandling, blir **Bengt Törnblom**. Han kommer från



"Hot blev..."

Forts från sidan 5.

BOLAGETS VD

– Osäkerheten om Piteåfabrikens framtid har skapat stark oro, skriver det nya företags VD **Karl-Evert Wallin** i PÅ-läsning. Trots detta har alla bjudit till, och vi har lyckats att bibehålla en god effektivitet. Alla ska känna sig stolta över detta faktum.

Om den nya tillverkningen, kablagemontering åt Töcksfors som måste vara i gång före semestern, har VD bland annat följande att säga:

– Jag vill poängtera hur viktigt det är, att vi tillsammans klarar kraven på effektivitet i den för oss helt nya verksamheten.

– Det är en utmaning för oss att hålla tidplanen och uppnå prestationskraven.

Nämnas bör att Karl-Evert Wallin under slutet av juni kallat till gruppvisa träffar, då personalen kunde ställa frågor och få information om PitePartner AB.

– PitePartner AB är ett embryo till något som vi alla tillsammans kan och ska utveckla till ett stabilt företag, säger Karl-Evert Wallin avslutningsvis i fabriken tidning PÅ-läsning.

V-KLUBBEN

Eije Eliasson, viceordförande i Verkstadsklubben, ser också positivt på lösningen av problemen för fabriken i Piteå, men hyser också vissa farhågor för framtiden.

– Den oro och ovisshet som de anställda känt med "hotet" om nedläggning över sig och med en arbetsmarknad på orten, som saknar all möjlighet att "suga upp" alla friställda, känns nu tagna beslut positivt.

– Fortfarande kvarstår dock en del frågetecken. Till exempel, hur ska **alla** personer som i dag jobbar vid SKV i Piteå få fortsatt anställning vid det nya bolaget?

– Trots kvarstående problem, måste vi anse denna lösning som ett bättre alternativ än total nedläggning av fabriken. Vår förhoppning är att allt arbete, som



Huvudkontoret för Telekabeldivisionen förläggs till Hudiksvall. Där byggs en ny kontorsbyggnad i anslutning till fabriken. Vid kommande årsskifte beräknas inflyttningen ske i det nya huvudkontoret.

lagts ned kring PÅ-fabrikens framtid, ska vara en investering för framtiden.

SIF-KLUBBEN

– Vi från fackligt håll kan enbart känna glädje och lättnad efter uppgörelsen, säger SIF-klubbens ordförande **Inge Granberg**. Som tillägger:

– Glädje över att den optimism vi försökt sprida bland våra medlemmar un-

der den besvärliga tiden inte varit falsk. Lättnad över att vi på det lokala planet klarade uppgiften att träffa en acceptabel uppgörelse.

– I slutskedet av förhandlingarna upplevde vi att även SKVs VD **Jan Stenberg** besjälades av viljan att nå en uppgörelse, som räddade sysselsättnings-tillfällena efter en flyttning av kabeltillverkningen till Hudiksvall.

Inge Granberg avslutar

intervjun i PÅ-läsning med en förhoppning om att gemensamma ansträngningar ska resultera i ett framgångsrikt företag.

– Det är på oss, från den lokala fabriksledningen ned till verkstadsgolvet det beror, om optimismen vi känner ska ge ett varaktigt resultat. Vi tillsammans ska visa, att vi både vill och kan klara den tillverkning som läggs under PitePartner AB



Detta är Piteåfabriken i Öjebyn, som numera ombildats till PitePartner AB – ett helägt dotterbolag till Sieverts Kabelverk.

Erik Ledin har avlidit



■ Erik Ledin var 77 år vid sin bortgång den 21 maj 1984. Erik Ledin var under hela sitt yrkesverksamma liv knuten till LM Ericsson. Under en lång följd av år arbetade han inom installationsverksamheten. Han hade där arbetsuppgifter i många länder som montageledare och sedan som ansvarig för installationsverksamheten regionalt. Han fick också under dessa år möta de svårigheter som en montageledare kunde utsättas för av både teknisk och personell art. Han visste också vilka krav man måste ställa på det material som levererades från fabrikena. Det var därför en man med myc-

ken stor erfarenhet och kunskaper som 1954 blev chef för installationsverksamheten i dess helhet.

De erfarenheter han gjort under montagearbetet ifråga om stationsmateriel togs också till vara. För 500-värlarsystemet, som helt dominerade arbetsuppgifterna, har Erik Ledin gjort en stor insats genom kritik och framför allt många uppslag till konstruktionsförbättringar. Han förde med stor tyngd och saklighet montageverksamhetens talan. Han medverkade mycket väsentligt till ett allmänt förbilligande av systemet och naturligtvis också till en bättre driftgodhet.

Den andra stora arbetsuppgiften för Erik Ledin blev från 50-talets mitt försäljningsansvaret för bland annat stationer till televerket och andra svenska storkunder. Han hade då stor nytta av sina tekniska kunskaper och av att han vid montagen kunnat se förvaltningens arbete på nära håll. Viktigast var dock hans förmåga att sätta sig in i kundernas problem och finna lösningar på dem. Hans kollegor inom kundkretsen uppskattade honom för hans tekniska och organisatoriska förmåga, liksom för hans allmänna vederhäftighet.

För LM Ericsson har hans

insats i sin helhet varit av stort värde. Han har spelat en viktig roll i LM Ericsson som medverkande i LM Ericssons utveckling till ett internationellt teleföretag på basis av svensk ingenjörskonst och företagande.

Kännetecknande för Erik Ledin som person var hans balanserade väsen. Han hade å ena sidan lätt att finna samlande lösningar och hitta kompromissvägar tekniskt, organisatoriskt och mänskligt, å andra sidan höll han med fasthet på det han ansåg rätt och riktigt. Han hade lätt att vinna folks förtroende och vänskap genom sin saklighet och objektivitet och han tillvann sig respekt genom sin kunnighet. Han hade också skaffat sig en bra människokännedom som var honom till stor nytta i arbetet.

Vännerna inom och utom LME, många av dem utanför landets gränser, tackar honom för vänskap och trevnad genom åren. Vi kommer att sakna hans gedigna person, också inrymmande så mycken aktning och förståelse för människorna omkring honom

Cristian Jacobæus

Cristian Jacobæus

Stort intresse för Ericssons Allemansfond

■ Nu har det gått ett par månader sedan Ericssons Allemansfond startade. Hur har det då gått? Hur stort

har intresset varit för den här nya typen av sparande i företaget?

– Vi är mycket nöjda med resultatet, säger Vera Axelsson på Koncernstab Finans. De siffror vi har nu gäller endast första månaden, men de visar ändå på ett stort intresse.

Antalet anslutna medarbetare var vid månadsskiftet april/maj 3 285, därav med lån 2 844.

För dem som lånat ligger det genomsnittliga sparandet (inklusive lån) på 493 kronor/månad, medan övriga i snitt satsar 346 kronor/månad.

Totalt är 18 procent av dem som gått med i Ericssons Allemansfond kollektivt anställda, till skillnad mot två procent i den gamla aktiesparfonden

FÖRDELNING

LME	1 866	19*)
EIS	416	13
ERA	352	15
ESS	168	32
RIF	103	18
EIV	79	6
SEG	64	18
EUA	63	—
FTS	57	17
SKV	46	33
TCN	23	26
ATK	20	—
BOF	13	23
EPK	5	—
TCW	4	33

*) Antalet kollektivanställda uttryckt i procent.



NYTT

■ Kabelbolaget FACOMECA har erhållit Colombianska regeringens kvalitetspris för 1983. Priset utdelas varje år av presidenten och föregås av noggranna undersökningar och besök vid olika industrier. Stor publicitet ges, då priset anses mycket prestigefullt.

■ Personalen vid KKM-projektet (King Khaled Military City) i norra Saudi-Arabien har erhållit en kvalitetsutmärkelse för sina arbetsinsatser. Det var huvudkontraktören United States Army Corps som vid en inspektion av 11 olika kontrakt gav oss betyget "mycket hög kvalitet"

kontakten

Box 32073
126 11 STOCKHOLM

Utkommer med 6 nr per år.

REDAKTÖR

Bert Ekstrand, 08-719 2048

I REDAKTIONEN

Göran Hannerz, 08-719 3546

REDAKTIONSRAÐ

Gösta Jansson (V-klubben),
08-719 9679

Kurt Källmin (SIF),
08-719 3610

G O Douglas (ansv utg),
08-719 3780

Per Sparrin, 08-719 3838
Karl Westerberg (SALF),
08-719 3308

Lars Wiklund, 08-719 2611

REDAKTIONSOMBUD

Igelsta: Lennart Nilsson

Karlskrona: Helene
Breitholtz

Karlstad: Einar
Johansson

Katrineholm: Åke Jurstrand
Kristianstad: Gunnar Holm

Norrköping: Sören
Lindmark

Söderhamn: Rune Kjellberg
Visby: Jan-Olof Lundgren

Östersund: Göran
Lundholm

EIS/Bromma: Gunilla
Kempe

ERA/Kista: Marianne
Laurell

ERA/Mölnådal: Kerstin
Gustafsson

ERA/Borås: Georg Skoog
ESS/Stockholm: Thord

Andersson

RIF/Kista: Karl-Erik
Bernstål

SKV/Sundbyberg: Håkan
Bergendahl

SKV/Hudiksvall: Ulf
Mickelsson

SKV/Piteå: Jarl Sundkvist
TCN/Nyköping: Hans

Segnestam

TRYCK

Zäta Tryckerierna AB,
Linköping

Redaktionen förbehåller sig rätten att redigera insända manuskript. Redaktionellt material får citeras mot angivande av källa.

Manusstopp för nr 4/1984 fredagen den 20 juli.

ERICSSON



609541/28

Text: Kerstin Gustafsson
Foto: Christer Johansson

■ Ronnie Peterson är 34 år och arbetar som mekanisk konstruktör på sektionen för undervattenssystem i Mölndal. Sedan 1970 har racerbilar dominerat hans fritid. Ronnie började tävlingsköra ganska sent, och har gått den långa vägen. Det har varit en väg kantad av SM-titlar, NM-titlar och EM-titlar, men också en rad tunga motgångar: oljekrisen, krascher, uppbrunnen bil och svårigheten att finna sponsorer. Men Ronnie har envist kämpat vidare, med Formel 3-drömmen i huvudet.

Ronnie började köra gokart 1970, och höll på med det i tre säsonger. Sen flyttade han upp i Formel Ford, och blev svensk mästare 1975. – Då var det meningen att jag skulle fortsätta Formel 3 året därpå, 1976. Men så kom oljekrisen och ingen ville ställa upp som sponsor. Det gick åt pipan totalt, den sommaren seglade jag i stället, berättar Ronnie. Allt såg hopplöst ut, han var beredd att ge upp tävlingskörandet. Men så frampå höstkanten hörde ett företag av sig och undrade om Ronnie ville köra i en sportvagnsserie med deras bil. – Jag fick en gammal Lotus 23, en sportvagnsprototyp av 1965 års modell. Den gick ganska fint. Jag körde i sportvagnsserien tre säsonger och vann allt 1979. Då startade en ny sportvagnsklass, Sport 2000, som var mycket större. Jag hade mycket problem; vi var helt enkelt ovana att tävla i elitsammanhang. 1980 gick det bättre, då kom jag etta i den ena svenska serien och tvåa i den andra.

Det såg alltså ljust ut igen, men så kom nästa säsong, då allt gick galet. I den andra tävlingen för året, på Mantorp, totalkraschade Ronnie. Han var tvungen att köra med en ersättningsbil, som var gammal och vinglig. – Jag körde av i 150 km/tim fem gånger det året! suckar Ronnie, som ändå klarade sig utan en skråma. Han slutade på sjunde plats i serien, och var inte nöjd alls.

Den hösten började han bygga ett eget chassi. Konstruktionen hade han gjort själv, och många arbetskamrater i Mölndal hjälpte honom med bygget. Det blev en riktigt bra bil! Han kom trea både i SM och EM säsongen 1982.

Förra året ställde han upp med samma bil, men han hade modifierat en hel del på den under vintern. Nu skulle han vinna EM! Det började bra med en tredjeplats i första EM-tävlingen, men sen slog uturen till igen. I de följande tävlingarna blev han påkörd, sen fastnade en fluga i luftmunstycket och till sist, på väg hem från den tävlingen, brann bilen upp i en säregen olycka. Ronnie hade lyckats få ett sponsorkon-

Drömmen blev verklighet



609541/29

trakt med ESAB, som han var tvungen att fullfölja. Resten av säsongen fick han låna en gammal dålig bil, och kunde inte köra hem den tänkta EM-titeln.

– Det året slutade med dåligt självförtroende...

Skulle han ge upp nu, eller försöka en gång till? Allt hängde på om det gick att hitta sponsorer som kunde finansiera en ny tävlingssäsong. Det är inte billigt att tävlingsköra. Bara däck som går åt kostar närmare 50 000 kronor. – Jag har räknat med att det kommer att kosta 210 000 kronor att tävla i år. Det gäller att få ihop dom pengarna!

– Att köra är egentligen bara en liten del av jobbet, säger Ronnie. Man måste kunna sälja sig till företagen också. Jag har lärt mig massor under de här åren. Man kan nästan säga att jag utbildat mig själv till marknadsförare. Jag har dessutom lärt mig göra budgetar, förhandla, och hålla presentationer av mig själv och mina bilar inför toppgubbar i näringslivet. Jag har fått ett allmänt kunnande "på köpet", som man har stor nytta av i andra sammanhang.

Ronnie är mycket glad över att hans egen arbetsgivare, Ericsson Radio,

ställer upp i år med en stor del av de pengar som behövs för tävlingarna; ERA i Mölndal, mobiltelefondivisionen i Kista och företaget i sin helhet ställer upp med varsin tredjedel. En annan stor sponsor är en intressegrupp i Göteborg, bestående av toppmän inom näringsliv och kommunal förvaltning, som vill göra reklam för Göteborg.

– Sen har jag andra företag på gång. De kontakter jag redan har, har lett till nya, som jag hoppas mycket på. Sponsorer är egentligen fel ord, tycker jag. Det handlar snarare om att jag säljer marknadsföringstjänster till företagen, menar Ronnie.

Ronnie ställer höga krav på sig själv och sina prestationer:

– Vinner jag inte mår jag dåligt. Jag har haft en idiotpress på mig själv, ställt för höga krav. Nu försöker jag att lägga ambitionsnivån på "rätt" höjd för att inte bli alltför besviken om det misslyckas. Nu intalar jag mig att "pallen" är målet i varje tävling, det räcker, säger Ronnie Peterson förhoppningsfullt.

– Jag har goda förutsättningar att lyckas. Går det bra i år kör jag EM nästa säsong. Men då behövs det en miljon kronor...