

Kontakten

ERICSSON 

Hans Werthén:
**Nu ska vi
vända
trenden!**

**Storbankerna
och kungen
äger Ericsson
tillsammans.**

Ericsson:

**En av de
sju stora.**



**Birgitta Breitholtz:
Varför marknadsföra våra
konkurrenter?**

S Ett öppnare företag

Som anställda inom Ericsson är vi alla företrädare för vårt företag. Goda eller dåliga representanter, välinformerade eller inte – för våra vänner, släktingar, familjer, kunder och underleverantörer representerar vi alla Ericsson. De ställer frågor till oss om vårt företag och förväntar sig att vi skall ge kunniga svar. Detta gäller oavsett inom vilken del av koncernen vi arbetar eller vilken uppgift vi har. Det ställer krav på kunskap – och information. Inte minst nu när det skrivs och talas mycket om oss.

Våra ambitioner är höga. Ericsson är en av världens främsta leverantörer av kommunikationsutrustning. Den positionen ska vi inte bara behålla utan också förstärka. Det kan låta som stora ord i en situation som vår just nu, men den styrka som finns inom Ericssonkoncernen är en garanti för framgång. Men den styrkan måste tas tillvara bättre än hittills.

Konkurrensen skärps. Våra produkter är bra men vi får kämpa hårdare för att behålla vår position på marknaden. Vi delar erfarenheten med våra kollegor i branschen men också med många andra industrier i västvärlden. Tillväxttakten är fortfarande hög men inte tillräckligt hög för att motsvara de förväntningar vi hade för bara ett år sedan. Det gäller inte minst inom informationsindustrin, men det gäller även inom traditionella Ericssonmarknaden som också förändras.

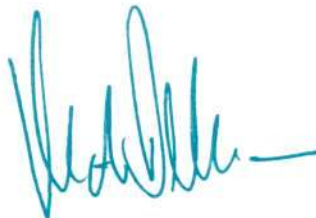
Marknadsutvecklingen gör det nödvändigt att satsa hårt och målmedvetet på det vi är bäst på – att överföra tal och data. Det innebär en del förändringar och skapar spekulationer internt och i vår omvärld. Frågor som var och en förväntas kunna svara på.

Vi har inga djupa traditioner inom Ericsson då det gäller att öppet tala om våra mål och strategier – utom i rent tekniska termer. Koncernledningen liksom chefer i övrigt måste bli bättre på att förmedla och diskutera både problem och möjligheter, mål och medel med sina medarbetare.

Kontakten – vår gemensamma koncernstidning – förändras och blir ett uttryck för vår ambition att bli öppnare och rakare. Öppenhet och ärlighet i informationen är en av hörstenarna i vårt arbete att snabbare komma tillbaka till en stabil resultatutveckling. Att engagera dig och din omgivning.

Kontakten kan dock bara spegla verksamhetens villkor på ett övergripande sätt. Den kan ge förklarande bakgrund till olika skeenden. Men det är din närmaste chef som, nu liksom tidigare, ger den vardagsnära informationen och sätter in den egna verksamheten i sitt sammanhang. Men även om vi som jobbar med information har höga ambitioner så når inte alltid informationen fram till den som bäst behöver den. Därför gäller även i fortsättningen en gammal regel:

"Information som man inte får men behöver, den skaffar man sig."
Ställ frågor!



Mats Dellham
Informationschef

Ett öppnare företag	Sid 2
Kontakten förnyas	Sid 3
Växeln i närbild	Sid 4–5
Strategisk planering	Sid 6
Vad händer på EIS?	Sid 7
Rundgång – Nyheter i notisform	Sid 8–9
Björn Svedberg och Hans Werthén om 9-månadersrapporten	Sid 10–12
Ericsson på börsen	Sid 13
Låt teknikerna behålla makten!	Sid 14–15
Telekommunikationens sju systrar	Sid 16
"Hemliga armén" växer	Sid 19
Vem äger Ericsson?	Sid 22
Omslagsfoto: Victor Brott	

REDAKTION

Box 32073
126 11 STOCKHOLM

Utkommer med 10 nr per år.

I redaktionen

Elisabet Litsmark,
ansvarig utgivare

Bert Ekstrand, 08-719 2048

Medarbetare i detta nummer:

Kerstin Gustafsson ERA/Mölnadal.
Gunnel Sundbom EIS/Kista.
Johan Bygge Koncernstab Ekonomi.
Anders Beckius Koncernstab Marknad.
Sven Ivan Sundqvist Dagens Nyheter.
Björn Anderö, Henrik Engberg, Per Ström, Indevco Communication. **Foto:** Victor Brott, Rolf Ek.

Tryck

Stellan Ståls Tryckerier,
Stockholm

*

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

Nummer 1/1986 utkommer i början av Februari

Inom Ericsson finns idag ett stort antal personaltidningar, kundtidningar och informationsblad. Det är bra. Däremot är det inte bra, att det inte finns en tidning, som gör skäl för namnet koncerntidning och når alla anställda. Kontakten är den tidning, som idag har den största spridningen inom koncernen. Den ges ut i 42 000 exemplar till samtliga anställda i Sverige och till svenskar anställda utomlands. Vår ambition är nu att öka spridningen, så att en större del av våra anställda kan ta del av vad som pågår inom koncernen och vart vi strävar. Ett naturligt steg är då också att med början 1986 översätta Kontakten till engelska. Den engelska versionen kommer kort och gott att heta "Contact".

Vad skall vi ha Kontakten till?

Personaltidningar kan se ut på många sätt. De kan vara glättade och ytliga och innehålla alltför mycket av "hurra vad vi är bra". De kan vara tråkiga och ointressanta. De kan innehålla väl genomarbetade reportage som är helt aktuella när de slutligen publiceras. Det finns givetvis också många exempel på personaltidningar som har högt läsvärde. Vi som arbetar med Kontakten har självfallet ambitionen att utveckla den till en levande och intresseväckande tidning som präglas av aktualitet och med främsta mål att höja kunskapen hos läsaren om koncernens verksamheter.

Vi vill utveckla Kontakten till en bra tidning med intressant innehåll. Kontakten skall skapa dialog mellan ledning och anställda.

— Den skall också göra ledande företrädare i koncernen tydliga. De anställda skall känna till vilka uppfattningar vår koncernledning har i olika frågor. Vi tycker också att medlemmar i vår koncernledning skall ha chansen att framträda på ett personligt sätt och göra sig kända inte bara som officiella befattningshavare.

Kontakten skall uttrycka policy och inriktning för koncernen.



Vi förnyar Kontakten

Detta nummer av Kontakten ser inte ut som vanligt. Formatet är det samma, men utformningen är annorlunda.

Varför ändra, kan man fråga sig. Svaret är enkelt. Koncernen genomgår en kontinuerlig förändring och utveckling. Då är det naturligt att detta kommer till uttryck också i koncernens tidningar och tidskrifter. Interninformation i form av en tidning kan aldrig ersätta diskussioner och åsiktsutbyte mellan chefer, medarbetare och arbetskamrater, men det kan vara ett mycket bra komplement.

— Detta skall ske både på ett övergripande sätt och genom illustrationer från verkligheten. Det kan exempelvis betyda att vår personaldirektör kan beskriva perso-

nalpolicyn i stort samtidigt som vi går ut på ett kontor eller till en fabrik och ta reda på om policyn följs i verkligheten. Vi vill gärna skapa debatt.

Kontakt över affärsområdesgränserna

— Som anställd är det omöjligt att ha överblicken över allt som händer inom områden som produktutveckling, marknadsutveckling, ekonomi etc. Här kan Kontakten spela en viktig roll då det gäller att sätta in det egna arbetet i ett större sammanhang, beskriva nya produkter, den ekonomiska utvecklingen etc.

Kontakten skall belysa koncernens plats i omvärlden och i förhållande till konkurrenter.

— Som anställd inom Ericsson bör man känna till vilka de stora konkurrenterna är och var Ericsson finns i förhållande till dem.

Tätare utgivning

Formatet behålls i A4 tills vidare. Illustrationer i färg varierar med illustrationer i svartvitt. Viktigast är att utgivningstätheten kommer att öka till 1 gång i månaden. Detta gör att Kontakten kan innehålla mer av aktuella nyheter än tidigare.

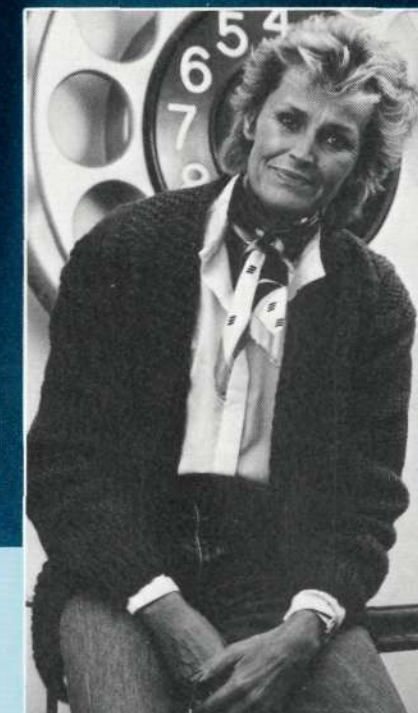
Undertecknad blir ansvarig utgivare. Redaktionen kommer att förbli liten, och vi kommer att vara beroende av aktivt bidrag och stöd från de olika affärsområdenas informationsavdelningar. Vi kommer också regelbundet att inbjuda gästskribenter att skriva om ämnen som i och för sig inte handlar om Ericsson, men som ändå kan vara intressanta för våra läsare.

Slutligen, det skall bli roligt och stimulerande att arbeta med Kontakten. I en koncern, så stor som vår, kan det inte vara brist på saker att säga. Du som har synpunkter på innehållet eller förslag till nya områden att täcka är mer än välkommen att ta kontakt med oss. ■

Elisabet Litsmark
Ansvarig utgivare

Varför svarar ni inte när hon ringer?

Birgitta Breitholtz har ett av koncernens viktigaste jobb, som chef för 32 telefonister i Ericssons huvudväxel.



Det gick bara fram två signaler, sedan svarade Birgitta Breitholtz. Det kändes som om jag vunnit på Lotto. Jag tillhörde den minoritet, som verkligen får tala med den jag söker på Ericssons huvudkontor. 6 000 andra har sämre tur. Varje dag. Året runt. De kommer aldrig i kontakt med någon annan än telefonisten.

6 000 obesvarade telefonsamtal, det är 25 procent av de dagliga 23 000. Multiplicerar man de sex tusen med 220 arbetsdagar, blir summan katastrofal. 1 300 000 samtal till Telefonaktiebolaget LM Ericsson blir obesvarade varje år!

Det är inte teknikens fel. Växlarna kommer från Ericsson. Inte heller är det Birgitta Breitholtz eller hennes 32 telefonisters fel. Syndabockarna är alla andra Ericssöner, som struntar i att svara på sin egen och arbetskamraternas telefoner. Eller låter bli att meddela tjänsteresor, kundbesök, sjukdom och semester.

Efter 40 sekunders fåfång väntan på svar kopplas direktsamtal till växeln, som försöker få fatt i någon annan telefonröst på den uppringdas avdelning. Därefter försöker man med alternativ två, tre, fyra o.s.v. Den här successiva sökningen kan ta tio minuter, vilket måste kännas besvärande för vem som helst. Inte minst för den som ringer från Korea.

Koncernens viktigaste jobb

Eftersom Ericsson är ett av världens ledande telekommunikationsföretag, måste Birgitta Breitholtz ha ett av koncernens viktigaste jobb. Varje misslyckad telefonkontakt innebär effektiv marknadsföring av konkurrenterna. Men skyll inte uteblivna order på telefonisterna. Det är de som försöker rädda alla er andra när omvärlden ringer och frågar efter "den som säljer bobiner" eller vill tala med någon som har hand om "seismologiska sensorer".

Högst på Birgitta Breitholtz önskelista står en produktkatalog. En som talar om vem som gör vad på Ericsson. Den finns inte i dag. Jo förresten, telefonisterna har själva börjat göra en i den takt de hinner. Men oftast står samtalsbarometern i topp, så pauserna blir få. Det bästa vore säkert att divisionerna sammanställde katalogen. Den skulle bli jättelik.

Vem är förresten chef för Nordafrika? Och var letar den, som inte känner till det? Det är ju inte alla, som heter Gunvor "Svenne" Svensson och känner de flesta efter 28 år som Ericssons röst mot omvärlden. 28 år tyder på att växeln är en trivsamt arbetsplats, men personalomsättningen är ganska stor. Birgitta räknar inte med att få be-

hålla unga debutanter mer än två år.

Själv har hon varit med drygt ett år och blev chef för huvudväxeln i mars. Den är spridd på fem platser i Shockholm och betjänar huvudkontoret, Örnberg, Sätra, Älvsjö, Västberga och Marievik.

”Än så länge är det bara tekniken, som gjort framsteg.”

Totalt blir det 10 000 abonnenter. Det motsvarar en kommun som Mjölby ungefär. (Men inte lyckas väl 10 000 mjölbybor slarva bort 6 000 telefonsamtal om dagen).

De 32 i Ericssons huvudväxel beskriver den perfekta telefonisten som en person med oändligt tålamod, minne som en häst, diplomati in i ryggmärgen, överseende som en mor, smidighet och humor. Dessutom vill det till språkkun-

skaper, allmänbildning och deckartalang.

Det är möjligt att det är Birgitta Breitholtz de talar om. Hon är dessutom solbränd och väl lämpad för bildtelefoni. Själv menar hon att hon aldrig blivit telefonist. Visserligen sökte hon jobb som sådan, men som nyutbildad dataprogrammerare fick hon ta hand om uppdateringen av "Present" - Ericssons elektroniska telefonkatalog och notisblock.

Äktenskap och ny bekantskap

Datorerna och telfonväxlarna kom in sent i Birgittas yrkeskarriär. Däremot har hon haft kontakt med krävande och slarviga människor också tidigare. Först som tolk i NK:s kundinformation. Sedan under 14 år i flygvärdinneuniform. Den bytte hon till mammakläder och så småningom skolväska. Birgitta satsade på ekonomi- och dastudier.

Hon älskar jobbet på Ericsson och har fortfarande förhoppningen

att telefonkulturen skall bli bättre. "Än så länge är det bara tekniken, som gjort framsteg". I början av november fick t ex Kungens Kurva en sprillans ny växel. Snart är det dags för HK och sedan koncernen i övrigt.

När nu hemmafrun Birgitta Breitholtz lärde sig datahantering och informationsteknik, varför skulle det då vara så omöjligt att lära de anställda vid ett telekommunikationsföretag att svara i telefon!?

Det är sånt hon funderar på under den dagliga cykelturen till och från jobbet via dagis. Och så undrar hon hur människorna bakom telefonrösterna ser ut. Det värsta hon vet är folk, som i skydd av anonymitet bär sig illa åt mot personalen i huvudväxeln. Lär känna din växel. Den är en av Ericssons allra viktigaste funktioner. ■

Strategisk planering

Vad ska vi sälja och på vilka marknader?

I Ericssonkoncernen pågår en mängd aktiviteter på många olika platser i världen. För att leda ett sådant storföretag krävs engagerade och duktiga människor, ändamålsenlig utrustning samt ett övergripande styrsystem, d v s en formaliserad struktur och process för att tänka ut, besluta och genomföra aktiviteter.

Syftet med denna artikel är att kortfattat beskriva hur Ericssons styrsystem är uppbyggt, vad det består av och hur olika delar i detta avlöser varandra under ett år. I kommande artiklar avser vi att mer detaljerat beskriva varje ingående del såsom strategisk planering, budgetering och uppföljning. Vi skall också ge konkreta exempel från "verkligheten".

Parallellt med planeringsarbetet sker rapportering av det verkliga resultatet och en uppföljning bl a mot budgeten. Det är jämförelsen mellan verkligt resultat och budget som ger underlag för åtgärder som behövs när skutan skall styras på rätt kurs.

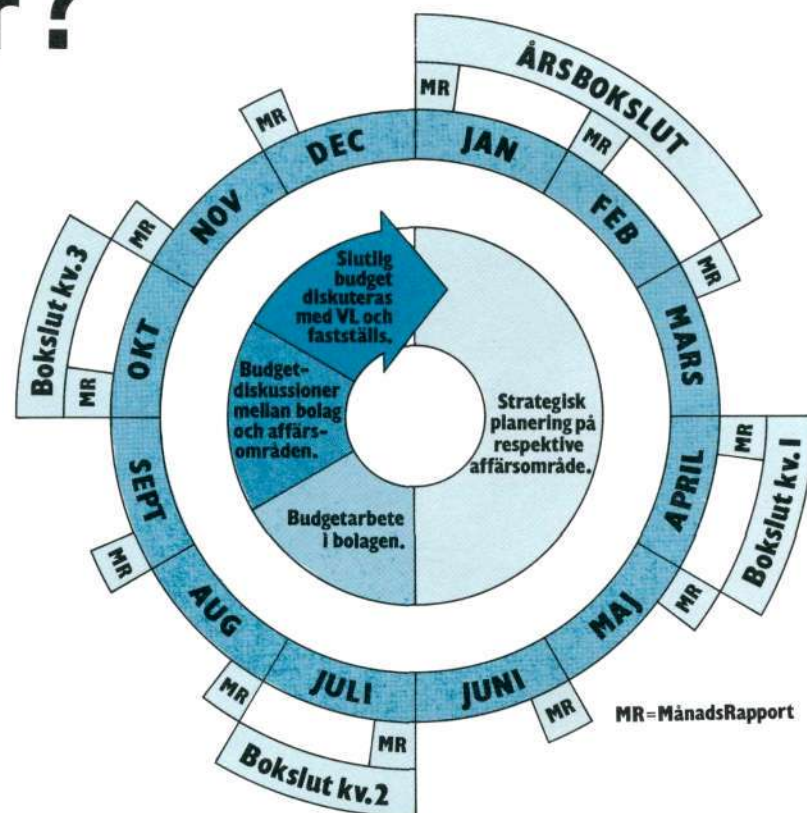
Strategisk planering

Den formella process för strategisk planering, som finns inom Ericsson benämns oftast med sin förkortning, ESP. Det står för Ericsson Strategisk Planering, eller om man så vill på engelska, Ericsson Strategic Planning.

Syftet med ESP är att utveckla och återföra till chefer och övrig personal den inriktning och ambitionsnivå som Ericssons verksamhet skall ha för den närmaste treårsperioden.

Strategisk planering är en dialog. Ägarna och övriga intressenter ställer krav utifrån, som verkställande ledningen vidarebefordrar till affärsområdescheferna i form av interna krav på varje affärsområde.

Med vissa givna förutsättningar utarbetar affärsområdesledningen en strategisk plan, som presenteras för koncernledningen. Dessa pla-



Figuren visar kretsloppet av aktiviteter som pågår. Dels pågår planering för kommande år, dels en långsiktig strategisk planering, följt av en budgetprocess där ambitioner förvandlas till kronor och mantimmar.

ner bildar sedan en utmärkt plattform för den konkreta resursfördelning som görs i budgetprocessen.

Vad, var, när, hur

Vad innehåller en strategisk plan? Kortfattat kan sägas att den innehåller affärsidé, mål, strategier, en resursplan och ekonomiska prognoser. Dessa begrepp är tämligen abstrakta. Det centrala i en strategisk plan kan kärnfullt uttryckas som: vilka produkter på vilka marknader?

Den dialog som förs i ESP utmynnar i en överordnad strategi för Ericssonkoncernen. Att återföra den är koncernledningens ansvar. Att varje affärsområdes plan återförs, är affärsområdeschefernas ansvar, liksom givetvis också sättet på vilket planen tas fram och vilka som medverkar i den.

Budgetering

Budgetering är en planeringsprocess som bedrivs på alla nivåer inom Ericsson. Syftet med budgeten är: samordning av produktprogram, önskat resultat, investeringar och likviditet.

Många uppfattar budgetprocessen som något nödvändigt ont, som drabbar oss en viss period under året. Det är väsentligt att se budgeten som ett hjälpmedel och en programförklaring för vad man gemensamt har kommit överens om att åstadkomma under det kommande året. Inte som utfyllnad i bokhyllan.

Budgetprocessen

Utifrån de strategiska planerna formuleras budgetmål, vilka distribueras till affärsområden och bolag i slutet av april. Budgetarbetet bedrivs inom respektive bolag där

Forts. på sid. 9

Vad är det som händer på EIS egentligen, Stig Larsson?

Mycket. Vi arbetar bl a intensivt med genomförandet av det omfattande åtgärdsprogram, som vi startade i slutet av 1984.

Vad är syftet med åtgärdsprogrammet?

Huvudsyftet är att förbättra affärsområdets lönsamhet.

Ingår omorganisationen i det programmet?

Ja, omorganisationen är ett viktigt led i vårt åtgärdsprogram. Det första halvåret koncentrerade vi oss på att stabilisera våra produkter och förbättra våra administrativa rutiner. I augusti hade vi kommit så långt i det arbetet att det helt enkelt var dags för nästa steg.

Vilka är fördelarna med den nya organisationen?

Vi har fått en stramare, enklare och mer målorienterad organisation nu, som hjälper oss att utnyttja våra resurser ännu effektivare.

Verksamheten har delats upp i tre stora enheter, divisionerna Kommunikationssystem, Datasystem och Kontorsutrustning, vars aktiviteter samordnas av en central ledning.

På detta sätt får divisionerna bättre möjligheter att koncentrera sig på sina respektive verksamhetsområden och anpassa sig till skilda marknadsförutsättningar. Varje division har också ansvar för sina produkter, från marknadsföring till konstruktion och produktion.

Var du missnöjd med den tidigare organisationen?

Nej, men nu har vi strukturerat något som är ännu bättre.

Förändringar hör till bilden av ett levande företag. Marknader förändras, produkter utvecklas och då är det väl alldeles naturligt att också företag ändrar sin struktur för att bättre kunna anpassa sin verksamhet till nya förutsättningar.

För att vara framgångsrik på lång sikt kan det vara nödvändigt att både rationalisera och organisera om den egna verksamheten.

Det har skrivits mycket om den sk datakrisen i svensk press på sistone. Hur vill du kommentera det?

Få branscher har på senare år kunnat uppleva sådana tillväxttal som databranschen. Takten har nu avmattats. För många företag, vars ständigt ökande tillväxt aldrig ifrågasatts, blir läget naturligtvis bekymmersamt.

De planer vi lagt för Ericsson Information Systems har också påverkats av händelseutvecklingen. Man hade till exempel en gång hoppats mer på USA-marknaden för en del av våra produkter än vad vi gör idag.

EIS

Vad händer på

I förra numret av Kontakten fanns en artikel om EIS, som kom att innehålla en del felaktigheter. Vi beklagar det. Här följer en korrekt intervju med Stig Larsson, VD för EIS.



Men vi är inget enbent företag som står och faller med utvecklingen på ett visst område. Vår produktutveckling tar sikte på en enhetlig familj av program- och hårdvara.

Hur ser du på framtiden för Ericsson PC?

Vår persondator, Ericsson PC, har ganska oräddt kommit att stå i centrum för och ibland till och med identifierats med den sk datakrisen.

Men hos oss ingår den som en naturlig del i en hel familj, vår arbetsplatsutrustning, och den är också såväl mjuk- som hårdvarumässigt integrerad till en fullvärdig medlem i vår stora terminal- och datorfamilj.

En vikande marknad innebär inte heller att vår PC är en dålig produkt. Tvärtom har försäljningssiffrorna den senaste tiden visat att den är mycket attraktiv på marknaden, inte minst i de nordiska länderna, som är vår hemmarknad.

EIS koncentrerar nu sin verksamhet både vad gäller produkter och marknader. Hur?

Vår affärsidé visar tydligt vilken inriktning vår verksamhet har. Vi tillhandahåller produkter och system för överföring av tal, data, bild och text.

Vi koncentrerar oss på stora och medelstora kunder främst i Europa,

men arbetar också på andra marknader, där vi är lönsamma och verksamheten blir en naturlig del av Ericssonkoncernens samlade produktprogram.

Vi utnyttjar vår egen utveckling, produktion och distribution för produkter, där vi kan leverera med god lönsamhet, men söker samarbete med andra när vi behöver komplettera viktiga produktlinjer eller stärka våra egna marknadsförings- och distributionskanaler.

I vad mån gäller koncentrationen även personal i form av nedskärningar?

Vi har sagt att vi behöver reducera vår personalstyrka med omkring 2000 personer, dvs från totalt 22 000 anställda till 20 000. Till hälften kommer den reduktionen att gälla de utländska dotterbolagen, därav med 500 personer i USA.

I Sverige kommer en del personal att överföras till andra affärsområden inom koncernen och en del av reduktionen sker genom naturlig avgång.

Denna reduktion skall vara genomförd till i mitten av 1986.

Hur ser du på framtiden för EIS?

Vi har all anledning att se framåt med tillförsikt. De mål och strategier som vi nu har lagt fram skall genomgå allt det vi företar oss i framtiden.

Vi har mycket kunniga medarbetare, bra produkter och realistiska mål för vår verksamhet. Det är en bra grund att bygga vidare på.

Vad gläder du dig särskilt mycket åt just nu?

Jag har mycket att glädja mig åt. Vår nya organisation är genomförd och medarbetarna på plats. Jag kan konstatera att vi är på rätt väg och att insatta åtgärder har givit resultat.

Vår MD 110 är tekniskt stabil och en attraktiv produkt på marknaden över hela världen.

Vi har i hård konkurrens lyckats få en order på 350 000 telefoner till Saudiarabien och har för övrigt aldrig haft en så stor ordergång på telefonsidan som nu, vilket också gäller för datanätprodukterna.

Det nya printersortimentet liksom den nya familjen skrivmaskiner har fått ett positivt mottagande på marknaden.

Vi har slutfört ett större utvecklingsprojekt, som bl a resulterat i att vi nu installerar Alfaskop 91-terminaler på SAS med en speciell programvara.

Vår persondator uppvisar fina försäljningsfigurer, på banksidan löper projekten planerligt och minidatorerna säljer bra liksom våra räknare.

Listan kan göras mycket lång och inte minst av det skälet kan vi inom EIS se framtiden an med tillförsikt. ■

Nytt bolag i Thailand

Ericsson Thai Networks Company Limited (ETN) är namnet på ett nytt nätbyggnadsbolag i Thailand. Det har bildats genom att Ericsson Network Engineering AB gått samman med fyra större lokala byggnadsföretag.

Verkställande direktör är **Hans Welinder**, tidigare administrativ chef vid Ericsson Telephone Cooperation Far East AB.

Med det nya bolaget som bas avser man att ta större kontrakt på den förväntade stora nätbyggnadsmarknaden i landet. Televerket där planerar nämligen en omfattande utbyggnad av landets telefonnät. Det rör sig om en fördubbling av nätet före 1990.

Över två miljoner aktier i USA

Det finns mer Ericssonaktier utomlands än i Sverige, noga räknat 54,4 procent. Den största enskilda aktieägaren hittar vi också utanför landets gränser – i USA.

Det är den amerikanska pensionsfonden Capital Guardian Trust med huvudsäte i Los Angeles, som tillsammans med en systerfond äger drygt två miljoner aktier i Ericsson. Och det motsvarar i pengar något över fem procent av aktiekapitalet.

Volymmässigt störst betyder inte att utländska intressen kan överta Ericssonkoncernen. De utlandsägda fria aktierna har en tusendelsröst vardera medan de bundna A-aktierna, som inte får föras ut ur landet, har en röst vardera.

Guldmedaljutdelning redan den 6 december

Årets guldmedaljfest i Stockholms Stadshus äger rum ovanligt tidigt, redan fredagen den 6 december med start klockan 18.00. Antalet medaljörer är cirka 50 fler än förra året eller 246, varav 61 är damer. Moderbolaget bildar med 126 och dotterbolagen med 114. Därtill kommer sex medaljörer som tjänstgör utomlands.

Sedan några år tillbaka de-

las inga penninggåvor ut till Ericssons trotjänare, utan aktier. För guldmedaljörerna innebär detta åtta stycken och för 20-åringarna fyra. (Uppemot 1 000 "bronsplaketter" i år!) Guldmedaljörerna får dessutom en guldmedalj i miniatyr, guldbrosch och guldarmband för damerna, guldklocka och guldnål för herrarna samt en plånbok i skinn till samtliga.



LM Ericssons Skytteklubb har fyllt 50 år. Därför hölls nyligen ett speciellt jubileumsmästerskap på Hacksjöbanan i Stockholmsområdet. Segrade gjorde Lennart Gustafsson (i mitten) med Jan Nilsson (till vänster) och Kjell Andersson på platserna närmast. Samtliga kommer från LMEs Produktionsdivision i Stockholm. 66-åriga Lennart klasssegrade i årets Riksskytte och – i jubileumsskyttet för 25 år sedan!

Avspark -86

Mobilisering på X-divisionen

Avspark -86 mot 90-talet är rubriken på den interna träff som arrangeras den 12 december på Älvsjömässan för alla 4000 på X-divisionen.

Avsikten med Avspark -86 är att söka mobilisera

alla X-medarbetare att med fortsatt framgång möta en allt tuffare framtid.



350 000 DIAVOX till Saudi

EIS fick nyligen en order på 350 000 DIAVOX telefonapparater från Saudi-Arabien. Det är en speciell typ med tonringare och i nya fräscha färger.

Kund är Saudi Telecom, motsvarar vårt televerk, som till att börja med hade 41 orderter från 20 tillverkare. Det slutliga avgörandet dröjde

ovanligt länge, ett år efter anbudstidens utgång.

Ericssons fabrik i Karlskrona svarar för tillverkningen. Leveranserna ska pågå under 2 år med första delleverans hos kunden senast den 13 januari 1986. Med sjötransport innebär detta att partiet måste lämna Sverige i början av december.

En halv miljon nya AXE-linjer i Holland

Vårt holländska dotterbolag Ericsson Telefoonmaatschappij ska leverera en halv miljon AXE-linjer till landets teleförförvaltning under en femårsperiod med början 1987.

Ragnar Bäck, försäljningschef för Publik Telekommunikation, kommenterar överenskommelsen så här:

– Hollands teleförförvaltning ställer mycket höga krav på sina leverantörer. Vi ser den nu ingångna överenskommelsen som ännu en "kvalitetsstämpel" för AXE och Ericsson.

Nu finns 50 lokala AXE-stationer i drift i Holland och två internationella.



Terränglöpningskoncernmästerskap gick i en underbar miljö med LME IK Ronneby som arrangör. Sju mästare korades. Från vänster stående: Ebbe Callheim, ERS/Sundbyberg, Erik Lycken, LME/HF, Bertil Magnusson, EIS/Ronneby, Peter Larsson, LME/Norrköping. Sittande från vänster ses Siv Pettersson LME/HF, Hans Andersson och Susanne Pedersen, båda från LME/Kristianstad.

Hur en tusenlapp blir 1 365 kronor

Det är säkert inte många som tänker på eller ens känner till att företagets kostnader för den anställda inte enbart utgörs av lönen, utan också av betydande sociala avgifter.

Den största delen är lagstiftade arbetsgivaravgifter – lika stora för arbetare och tjänstemän – ungefär 36,5 procent av bruttolönen.

Därutöver finns avgifter enligt avtal som industritjänstepension (ITP) och särskild tilläggspension för arbetare (STP), som mest betydande delar. Det rör sig i genomsnitt om 10 procent av bruttolönen.

Upplysning om hur stort belopp den lagstiftade avgiften uppgick till under 1985 kommer att anges på årets sista lönespecifikation. Den är beräknad på angiven bruttolön för året med tillägg för fria lunchvärdet i förekommande fall.

Påslag på bruttolönen i procent 1985

Uppställningen gäller de lagstiftade arbetsgivaravgifterna.

Allmän/tillägspension (ATP)	10,0
Sjukförsäkring	9,5
Folkpensionering	9,45
Delpensionsförsäkr.	0,5
Arbetskadeförsäkr.	0,6
Arbetskydd	0,155
Arbetsmarknadsavg.	1,6
Vuxenutbildning	0,25
Lönegaranti	0,2
Barnomsorg	2,2
Allmän löneavgift	2,0

SUMMA 36,455

Rättelse

Chefen för X-divisionen inom Publik Telekomunikation heter fortfarande **BENGT KELLGREN**, och inte vad som står på sista sidan i **KON-TAKTEN** nummer 4!

På Plats

● **Kjell Casenberg**, Östersundsfabrikens chef, har utnämnts till disponent. **Christer Jungsand**, chef för Alvsjö elektronikfabrik, har utnämnts till överingenjör.

● **Gerald Vallancey** blir den 1 januari chef för det tekniska kontoret i Egypten.

● **Lennart Nilsson** efterträder den 1 januari 1986 **Roland Frisk** (återvänder till Sverige) som chef för det tekniska kontoret i Förenade Arabemiraten. Nu har han hand om kontoret i Egypten.

● **Jan-Eric Nordin** tillträdde den 1 november den vakanta befattningen som

chef för Marknadsföring Norden. Tills vidare upprätthåller han även nuvarande tjänst som chef för Marknadsföring USA och Kanada.

● **Rune Nilsson**, som kommer från Katrineholmsfabriken, blir den 1 januari 1986 chef för sektorn Plastprodukter i Kristianstad. Han efterträder **Bertil Olanders**, som avgår med pension den sista december 1985.

● **Peter Olson** har utsetts till marknadschef inom Ericsson Cables Telekabeldivision i Hudiksvall. Han har tidigare varit exportchef inom divisionen.



Kjell Casenberg



Christer Jungsand



Gerald Vallancey



Lennart Nilsson



Jan-Eric Nordin



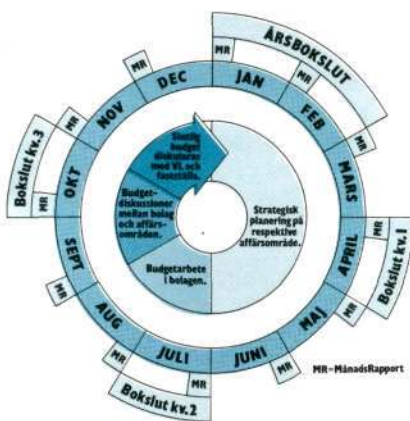
Rune Nilsson



Peter Olson

Strategisk planering

Forts från sid. 6



diskussioner skall föras mellan sektioner, avdelningar, divisioner etc. Budgetarbetet sammanställs lokalt och redovisas som en preliminär budget vilken också skickas till Koncernstab Ekonomi omkring 10 september. Där konsolideras den till en preliminär koncernbudget. Den preliminära bud-

geten föredras av respektive affärsområdesstab inför den verkställande ledningen, VL, där den sedan diskuteras och detaljgranskas. Budgeten revideras efter diskussioner och en slutlig budget tas fram. Även denna måste sammanställas och konsolideras av Koncernstab Ekonomi. Den slutliga budgeten presenteras inför styrelsen i Ericsson i mitten av december.

Uppföljning

Det vore inte så stor idé att göra planer om dessa inte följdes upp. Dessutom behöver vi ständigt veta vad som sker i koncernen för att kunna vidta nödvändiga åtgärder på sektions-, avdelnings-, divisions-, bolags-, affärsområdes- och koncernnivå. Vi har också krav på oss ifrån omvärlden att leverera information i form av årsredovisning och delårsrapporter samt till andra länders myndigheter och till våra nuvarande och framtida aktieägare.

Årsbokslut

Den 1/1 börjar en hektisk period

för samtliga ekonomiavdelningar då det föregående årets resultat skall sammanställas, analyseras och rapporteras. Varje bolag gör först sitt bokslut och rapporterar det till respektive affärsområde, som sammanställer sitt konsoliderade bokslut. Parallellt konsolideras även koncernen totalt.

Kvartalsbokslut

Den 1 i månaden efter ett kvartalsslut påbörjas också en intensiv process för att ta fram resultatet för perioden fram till och med sista mars, sista juni respektive sista september. Dessa bokslut är något mindre omfattande än årsbokslutet.

Månadsrapportering

I början av varje ny månad lämnar bolagen en snabbrapport till affärsområdesstaberna, respektive Koncernstab Ekonomi. Denna snabbrapport innehåller endast försäljning och orderingång. Rapportens syfte är f.n. att ge en snabb överblick över den rådande situationen.

Delårsrapport jan – sept 1985

Kommentar Hans Werthén:

"En konsult är kanske effektivare, men jag har större inflytande"

För Hans Werthén är ingen intervju så genomallvarlig att det inte också går att få in några skämtsamma kommentarer. Som när han mötte *Kontakten* efter det styrelsemöte där hans roll just ändrats till arbetande styrelseordförande.

Men även bakom en skämtsamt formulering finns det ett allvar. Hans Werthén har verkligen ett stort inflytande. Både inom företaget och utanför. Inte minst internationellt. Dessutom är han säkert effektivare än de flesta konsulter.

Idén till det utökade engagemanget i Ericsson stämde också helt med Werthéns egna funderingar:

– När jag såg att det börjar bli svårare för koncernen insåg jag att ordföranden måste ta ett större ansvar. Jag måste hjälpa till, där jag kan göra störst nytta. Sedan är det ju också så att ju mer man känner till ett problem, desto bättre kan man beskriva det. Och detta är ju oerhört viktigt för mitt arbete i styrelsen.

Det är främst på de internationella marknaderna som Hans Werthén kommer att spela en betydande roll. Inte minst i USA där satsningen blivit än viktigare för koncernen efter övertagandet av AR-COS andel i Ericsson, Inc.

– Det första man får, när man ger sig in på nya stora marknader är enorma kostnader. Nu har vi både England, där vi redan fått order, och USA som drar stora utvecklingskostnader, konstaterar Werthén och tillägger att detta givetvis också medför en ökad belastning för företagsledningen.

– Björn Svedberg är en auktoritet i den internationella telebran-

schen med en erfarenhet, som ing-

"Vi är just nu väldigt hårt trängda med en världsomfattande elektronik-kris, som drabbade EIS, och med betungande marknadsanpassningar för Publik Telekommunikation. Men visst går det att vända trenden."

en annan har. Han måste helt enkelt avlastas, så att han kan kon-

centrera sig på det som är viktigast. Alla affärsområden inom koncernen hör ju hemma i telebranchen, mer eller mindre.

Hans Werthén har också stor respekt för de insatser som görs av många andra inom Ericsson, inte minst gäller detta Stig Larsson, VD i EIS.

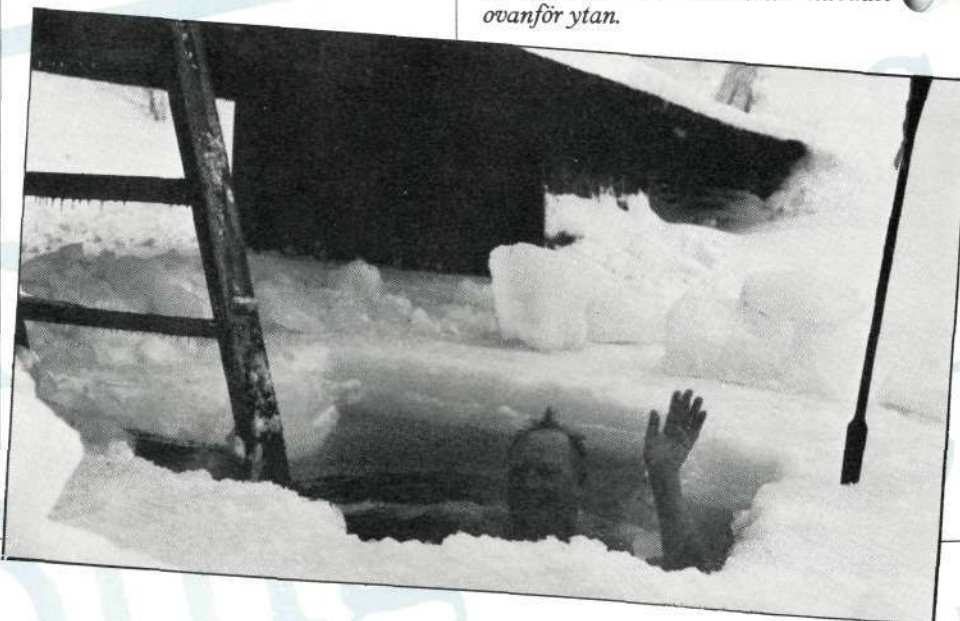
– Han gör ett otroligt fint arbete i en svår situation, en situation där hela världen har ungefär samma problem. Kan jag vara till någon nytta på vissa områden, t ex samarbetet med USA, så ska jag hjälpa till. Men jag ska inte lägga mig i i onödan.

Befinner sig Ericsson i en allvarlig kris?

– Nej, nej, det anser jag inte. Men vi är just nu väldigt hårt trängda med en världsomfattande elektronik-kris, som drabbade EIS, och med betungande marknadsanpassningar för Publik Telekommunikation. Men visst går det att vända trenden.

– Det är viktigt för oss alla att känna till problem och förstå att nu är det sparsamhet som gäller. Man får kanske vara lite mindre storslagen i en del åtgärder. Det går inte att fortsätta leva som om vinsterna är de samma som tidigare. För så är det inte.

– Nu har vi mobiliserat hemvärnet, skämtar Hans Werthén, 66, som själv tar det kallt och alltid håller huvudet ovanför ytan.



Kommentar Björn Svedberg:

"Vårt resultat är svagt, men en förbättring är i sikte"

– Vi kan givetvis inte vara nöjda med årets resultat hittills. Vinsten skulle behöva vara minst dubbelt så stor för att vara acceptabel under rådande omständigheter.

Men i 9-månadersrapporten anges att resultatet för perioden januari till september är 508 miljoner kronor. Det är drygt en halv miljard – räcker inte det?

– Absolut inte. Precis som i vars och ens privata ekonomi måste man se till var pengarna kommer ifrån och när de kommer in. Det går inte att leva på lån. Man måste tjäna ihop sina pengar själv. Ser vi till hur mycket vi tjänat, före försäljningen av Programator och före ränteintäkter, är resultatet långt under önskad nivå. Vi går med förlust under perioden juli till september; även om tredje kvartalet alltid är svagt är det självklart ohållbart att visa förlust.

– Vi kommer att återta en stor del under 4:e kvartalet, som alltid är mycket starkare, men vi kommer inte att nå ett helårsresultat på mer än 800 miljoner, en summa som skulle varit närmare 3 miljarder. Men det finns många positiva ingredienser i utvecklingen också.

Resultatet för Kabel fortsätter

Forts. på nästa sida

Resultaträkning 1 januari – 30 september 1985 Mkr

	Juli-sept 1985	Juli-sept 1984	Jan-sept 1985	Jan-sept 1984
Fakturering	6 625,7	6 029,4	21 533,0	19 357,4
Kostnader för fakturerade varor och tjänster (exkl avskrivningar redovisade nedan)	-3 626,2	-3 367,5	-11 316,5	-10 221,3
	2 999,5	2 661,9	10 216,5	9 136,1
Övriga rörelseintäkter 1)	184,3	94,3	528,7	207,6
	3 183,8	2 756,2	10 745,2	9 343,7
Kostnader för försäljning, forskning och utveckling, administration samt allmänna omkostnader	-2 908,7	-2 207,8	-8 846,0	-7 031,3
Avskrivningar enligt plan	-333,5	-251,9	-895,3	-747,3
Rörelseresultat efter avskrivningar	-58,4	296,5	1 003,9	1 565,1
Finansiella intäkter	280,7	222,0	828,3	727,8
Finansiella kostnader 2)	-444,9	-555,8	-1 510,0	-1 441,3
Vinst efter finansiella intäkter och kostnader	-222,6	-37,3	322,2	851,6
Andel i resultat efter skatt hos samarbetande bolag	14,8	14,9	12,9	66,8
Minoritetens andel av resultat före bokslutsdispositioner och skatter	72,2	48,7	173,1	35,8
Vinst före bokslutsdispositioner och skatter	-135,6	26,3	508,2	954,2
1) Varav realisationsvinster/förluster	74,3	-11,6	244,4	-9,6
2) Varav finansiella valutakursdifferenser	+218,9	+14,0	+323,2	+123,4

Fakturering per affärsområde Mkr

	Juli-sept 1985	Juli-sept 1984	Förändr i %	Jan-sept 1985	Jan-sept 1984	Förändr i %
Publik Tele kommunikation	1 962	1 966	–	6 784	6 327	7
Informations-system	2 350	1 906	23	7 270	6 086	19
Kabel	1 027	950	8	3 087	2 899	6
Försvarsprodukter	341	279	22	1 230	1 072	15
Radiokommunikation	514	415	24	1 743	1 349	29
Nätbyggnad	475	362	31	1 405	1 255	12
Komponenter	362	298	21	1 093	841	30
Övrig verksamhet	328	125	162	1 078	303	256
Avgår internfakturering	-733	-272	169	-2 157	-775	178
	6 626	6 029	10	21 533	19 357	11

Delårsrapport jan – sept 1985

Forts. från föreg. sida

att utvecklas positivt. Orderingen på optokabel i USA är exempelvis mycket god.

– Likaså är utvecklingen inom Radiokommunikation positiv. Resultatet har utvecklats starkt det senaste året, detta tack vare ett ihärdigt förbättringsarbete. Vi är idag världsledande då det gäller mobiltelefoni, en prestation som är unik.

– Resultatet för nätbyggnad har också förbättrats trots att omstruktureringen av vårt bolag i Italien har dragit höga kostnader.

”Det skrivs ofta om Ericsson i pressen. Rubrikerna målar upp hotbilder och talar om kris. Konkurrensen hårdnar, och vi måste ta den senaste tidens utveckling på allvar.”

Är det slut på glädjeämnena nu?

– Nej, inte alls. Resten av koncernen bjuder både på positiva och negativa inslag. Om vi börjar med Försvarsprodukter, så är deras resultat lägre än förutsett, men det beror på att vissa leveranser kommer att ske nästa år i stället för i år. Här räknar vi med att vara helt i kapp vid slutet av 1986. Då det gäller RIFA drabbas de av den svaga utvecklingen på datamarknaden. Efterfrågan på komponenter är låg, vilket påverkar resultatet negativt.

– Informationssystem kommer att gå med förlust under 1985. Dock är förlusten för tredje kvartalet i år avsevärt lägre än motsvarande period 1984. Orderingen

är god, och förlusten beror, enkelt förklarat, på att det kostar stora pengar att ställa om verksamheten, pengar som slår hårt på just 1985. De ”uppostringar” vi gör nu skall dock betala sig under 1986. Vi är helt inriktade på att nå åtminstone ett nollresultat inom Informationssystem 1986.

– Återigen kan vi jämföra med privatekonomin. När man bygger om eller isolerar sitt hus, är det en stor kostnad just då, men man har nytta av den i flera år och spar pengar på sikt. Många av de kostnader vi ådragit oss 1985 måste vi betrakta som investeringar för framtiden.

Hur kommer arbetsuppgifterna att fördela sig mellan Dig och vår arbetande styrelseordförande?

– Hans Werthén har successivt under 1985 engagerat sig alltmer i Ericsson, vilket jag satt mycket stort värde på. Han har en mycket betydelsefull internationell erfarenhet som kommer särskilt väl till pass för att lösa upp en del besvärliga knutar inom våra dotterbolag, inte minst i USA och jag kommer inom EIS att särskilt engagera mig i frågor som rör telekommunikation, såväl inom Publik Telekomunikation som inom EIS och andra affärsområden. ■

Kommentar Jan Stenberg:

Svag efterfrågan, dyr utveckling drabbar Publik Telekomunikation

– Det gäller framförallt marknaden för analog transmission. Det är en mogen produkt, och luften har helt gått ur marknaden. Eftersom analog transmission svarar för ungefär 20% av faktureringen är det en viktig del, och det är därför ytterst väsentligt att vi kompensera bortfallet. Det ska vi göra genom att vara på framkant av utvecklingen vad gäller den digitala tekniken. Vi har ju för övrigt redan levererat utrustning till USA.

Utvecklingen inom transmis-

sionsområdet är allvarlig, och vår stora uppgift är nu att snabbt ta igen det vi förlorat.

Hur kommenterar Du de kostnader AXE-systemets anpassning till USA-marknaden har medfört?

– Det kostar mycket pengar att ta sig in på en så stor marknad som USA. Det kommer att ta tid innan den investeringen blir lönsam. Men marknaden är ofantligt stor, och det lönar sig att ha tålamod. ■

Ericsson, Inc. helägt dotterbolag

Ericsson, Inc. i USA blir från och med årsskiftet helägt dotterbolag till Telefonaktiebolaget LM Ericsson. Ericsson, Inc. är till hälften ägt av oljebolaget Atlantic Richfield Company (ARCO) och till hälften av Ericsson.

– Övertagandet ska ses mot bakgrund av Ericssons fortsatta och ökade satsning på den amerikanska telekommunikationsmarknaden, säger Björn Svedberg. Ensamägandet underlättar också Ericsson, Inc.'s fortsatta utveckling.



Trots besvikelse är aktie- marknaden optimistisk

Ericssonaktien hade en svag utveckling under hela senare delen av 70-talet. Som lägst stod kursen i 60 kr hösten 1980. Vinstutvecklingen var också svag. Först under hösten 1980 började det röra på sig. Aktiemarknaden fick klart för sig att "gamla tråkiga LM" kunde bli intressant.

Satsningen på AXE började ge resultat. Kontorsdatoriseringen skulle bli en storsatsning. Aktiekursen fördubblades snabbt 1981, en betydligt snabbare uppgång än för börsen totalt. Från sommaren 1982 och ett år framåt klättrade kursen successivt upp mot toppläget kring 480 kr sommaren 1983. Aktiemarknaden bedömde Ericssons framtidsutsikter som lysande. Enbart 1983 års vinst som var 34 kr per aktie motiverade inte en kurs uppemot 500 kr. Det var de framtida vinsterna som skulle göra det!

Men sedan kom besvikelserna. Visserligen blev 1983 års vinst bra, Ericssons bästa genom tiderna. Men aktiemarknaden började inse att det fanns problem, att Ericsson skulle få svårt att uppfylla de stora vinstförväntningarna. Kursen började dra sig neråt hösten 1983. Vid årsskiftet stod kursen i 400 kr. På våren 1984 fortsatte nedgången. När bokslutet för 1983 publicerades – i början på 1984 – sjönk kursen ytterligare. På hösten 1984 tvingades ledningen tala om att det skulle bli en vinstförsämring i stället för en omsättnings- och vinstökning på 20 procent. Det sänkte kursen ytterligare till kring 250 kr vid årsskiftet 1984/85.

Kraftig börsreaktion

Varför reagerar börskursen så kraftigt. Kan man inte tåla en vinstförsämring? Jo, visst. Men när det gäller Ericsson väntade sig marknaden kraftiga vinstökningar. Toppkursen på sommaren 1983 krävde en vinst kring 40 kr per aktie 1984 och uppemot 50 kr 1985.

Ericssonaktien står när detta skrivs i knappa 200 kr. Det är mindre än hälften av toppnoteringen sommaren 1983. Då hade aktiemarknaden stora förväntningar på Ericsson. Men i stället för kraftiga vinstökningar blev det försämringar både 1984 och 1985. Aktiemarknadens dom blev hård. Men trots den kraftiga kursnedgången är aktiemarknaden fortfarande optimistisk om Ericssons utveckling. Den litar på företagsledningens uttalanden om att man ser ljuset i tunneln. Och det gör den antagligen rätt i.

*Börskrönika av Hans Edenhammar,
Veckans Affärer*

1984 års vinst blev 30 kr och osäkerheten om den vidare utvecklingen blev successivt allt större under 1984. Ericssons vinst skulle inte alls raka i höjden som man räknat med. Tvärtom skulle det bli problem några år. Och sedan skulle den vidare vinstutvecklingen starta från en betydligt lägre nivå.

Under 1985 har utvecklingen inom Ericsson inneburit fortsatta besvikelser för aktiemarknaden.

Företagsledningens och aktiemarknadens vinstförväntningar har successivt fått skrivas ner. Nu har kursen sjunkit under 200 kr. Det är mindre än hälften av toppnivån. Men kursen är fortfarande hög i förhållande till 1985 års vinst. Förestagledningen räknar med att årets vinst skall bli 800 Mkr, en halvering av 1984 års vinst. Och då ingår ändå realisationsvinster på aktier (försäljningen av aktier i Thorsman och Programator) på totalt 244 Mkr i vinsten. Räknat per aktie blir det inte mer än 15 kr.

Börsen optimistisk

Så trots den kraftiga kursnedgången är aktiemarknaden fortfarande optimistisk om Ericssons utveckling. Den litar på företagsledningens uttalanden om att man ser ljuset i tunneln. Och det gör den antagligen rätt i. Ericssons satsningar på kontorets datorisering var för optimistiskt tänkt. Framförallt den dyra satsningen på att sälja persondatorer i USA. Nu är denna verksamhet under avveckling. De tidigare underskattade tekniska problemen med den digitala kontorsväxeln och bankdatasystemen tycks vara under kontroll. Så småningom skall väl Informationssystem kunna kräva sig upp på plusresultat. Men det tar sin tid. Och anpassningen av AXE till de amerikanska normerna tar längre tid och kostar mer pengar än beräknat. Men Ericsson borde rimligen kunna ta sig in på den amerikanska marknaden med AXE. Och lyckas det så finns det mycket pengar att tjäna.

Botten borde alltså vara nådd. Men efter de hårda åren ser aktiemarknaden på Ericsson med en viss misstänksamhet. Utvecklingen under 1985 kommer att följas med stor nyfikenhet. Speciellt viktigt är vad som händer i USA sedan nu Ericsson fått ta hela ansvaret för förlusterna inom Ericsson, Inc.

Två generationer på RIFA:

Låt teknikerna behålla makten!

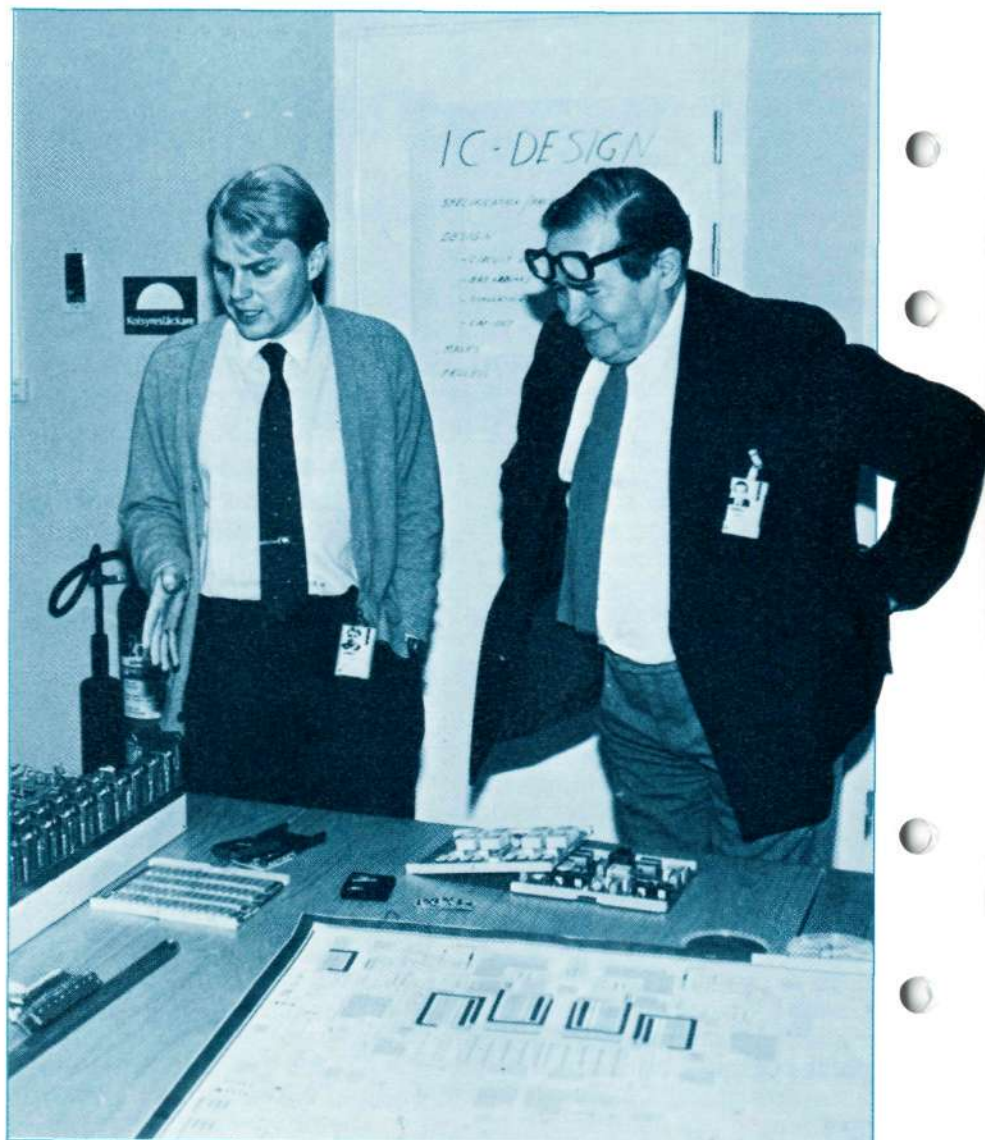
Båda är civilingenjörer. Den ene, Olaf Sternbeck, tog examen 1946, den andre, Per Nilsson, 1983. De jobbar båda på RIFA. De har båda elektronik som specialitet och de är rörande eniga i de flesta frågor – särskilt en...

I ett tungteknikföretag som Ericsson ska det finnas tekniker i ledningen. Alltför mycket har tagits över av specialister på administration – och det skrämmer. Utvecklingen berör dessutom hela den svenska industrin.

Det är för mig självklart att det sitter en mikrobiolog i ledningen för ett företag i bio-teknik-branschen, att det sitter en biolog i ledningen för ett växtförädlingsföretag, att det är en läkare som fattar medicinska beslut på ett sjukhus och inte en sjukhusadministratör. På samma sätt är det självklart att det ska vara ingenjörer i toppen för de olika Ericssonföretagen, menar Olaf Sternbeck.

Olaf Sternbeck började arbeta som ingenjör kort efter kriget. Det första jobbet hade han på Svenska Elektronrör och 1949 kom han till en nybildad utvecklingsavdelning vid LM Ericsson. Redan på 40-talet fanns ett enormt sug efter ingenjörer med elektronik som specialitet – suget var lika stort då som idag.

Jag hade inga problem att få jobb. Om jag inte hade börjat på Svenska Elektronrör hade det funnits andra företag som jag hade kunnat arbeta för, menar Olaf.



Olaf Sternbeck är 62 år. Under sin tid på RIFA har han fått vara med om elektronikkens inbrytning inom telefonin. Per Nilsson är 27 år – han har nära 40 år kvar till pension. Kommer han att få vara med om några "revolutioner"?

För Per Nilsson fanns ett allmänt teknikintresse i botten. Detta intresse fick honom att välja en ingenjörsutbildning. Att det blev elektronik beror enligt Per på att det "verkade hända mest" inom denna sektor.

Jag har dessutom alltid varit intresserad av matematik och fysik

så specialiseringen på elektronik var "nästan" självklar. Att det blev RIFA för Per var nästan givet.

Jag gjorde mitt examensarbete vid Tekniska Högskolan på RIFA så det föll sig naturligt för mig att börja på RIFA när tillfälle väl gavs.

Från elektronrör till chips

Redan när Olaf började på Svenska Elektronrör stod det klart att framtidens telefoni skulle skötas av elektroniken. Olaf menar att man redan i slutet av 40-talet hade vetskapen att elektromekaniken hade sina begränsningar.

Visionerna och kunskaperna fanns redan då, menar Olaf. Det enda vi saknade var verktygen. De verkliga möjligheterna kom först i slutet av 60-talet med de integrerade kretsarna.

Men trots kunskaper var det långt ifrån självklart att vi i Sverige skulle satsa på den avancerade elektroniken. Det fanns motståndare även om de aldrig höjde rösterna.

Vi fick i hög utsträckning gå våra egna vägar, minns Olaf.

Fick vi någon gång medhåll så skedde det aldrig öppet. Och om man hade gjort framsteg gällde det att vara "klädsamt" blygsam. Huvudregeln var att aldrig slå på trumman. Idag menar alla att det är självklart att man utvecklar den grundläggande tekniken i Sverige.

Olaf var en av de personer som utvecklade tekniken bakom AXE-stationerna. Per tillhör den generation som utvecklar morgondagens avancerade elektronik. Just nu deltar han i en grupp inom RIFA som arbetar med en SLIC (Subscriber Line Interface Circuit) för British Telecom. Den chip som Per arbetar med har 100 gånger fler funktioner än de chips som Olaf var med om att utveckla när tekniken ännu var ung.

Olaf fick var med om den revolution det innebar att telefonin blev elektronisk. Min ingenjörsgeneration får ägna sig åt att få in fler och mer komplicerade funktioner i konstruktionerna. Därmed kan anläggningarna och apparaterna göras mindre. Det innebär lägre priser och anläggningar som inte kräver lika mycket utrymme.



OLAF STERNBECK 62
Civilingenjör 1946. Svenska
Elektronrör 1947. Utveck-
lingsavdelningen vid LM
Ericsson 1949. Chef för
elektronrörssektionen 1952.
1955 teknisk chef inom RIFA.

PER NILSSON 27
Civilingenjör 1983. Anställd
vid RIFA sedan 1982. Arbe-
tar på konstruktionsavdel-
ningen.

Ingenjören igår och idag

Hur har ingenjörssrollen förändrats genom åren? Är villkoren annorlunda idag?

Olaf Sternbeck:

Jag hade förmånen att tidigt komma in på utvecklingsavdelningen. Vi hade inte den enorma "dagliga" pressen att åstadkomma resultat och det var skönt. Samtidigt visste vi mycket väl att vi inte kunde hålla på med projektet bara för att "roa" oss själva. Gårdagens belöningsystem fungerade ungefär som dagens – en duglig och iderik tekniker fick bättre och mer självständiga arbetsuppgifter.

”Idag jobbar jag nära marknaden – så nära den att jag ibland känner att den jagar mig. I British Telecom-fallet var vi t ex ganska hetsade. Vi fick arbeta lite i blindo och vi visste hela tiden att om vi inte blev klara i tid så skulle ordern gå till någon annan. Vi hann och det känns skönt...”

Per Nilsson:

Jag ser mig själv som en "medelmåttig" tekniker. Jag är ingen visionär som föder morgondagens produkter eller svarar för de stora tankarna. Jag är som gjord för att "gnet" mig fram i den tekniska

tillvaron. För övrigt har jag inte så mycket tid över att jag kan ägna mig åt visioner. Jag vet att jag som konstruktör inom elektroniken måste finna praktiskt användbara konstruktioner som kan bli kommersiellt gångbara.

Idag jobbar jag nära marknaden – så nära den att jag ibland känner att den jagar mig. I British Telecom-fallet var vi t ex ganska hetsade. Vi fick arbeta lite i blindo och vi visste hela tiden att om vi inte blev klara i tid så skulle ordern gå till någon annan. Vi hann och det känns skönt...

Olaf Sternbeck är 62 år. Han har under sin tid på RIFA fått vara med om elektronikkens inbrytning inom telefonin. Han tillhör den grupp av ingenjörer som var med om att utveckla AXE-teknologin.

Olaf har under sin aktiva tid varit med om en "revolution" inom telefonin.

Per Nilsson är 27 år gammal – han har nära 40 år kvar till pensionen. Kommer han att få vara med om några "revolutioner"?

Jag tror inte att jag kommer att få uppleva ett systemskifte liknande det som Olaf fått vara med om. Elektroniken kommer vi att ha med oss under lång tid. Min generation ingenjörer kommer att ägna oss åt att förfina elektroniken. Vi har som huvuduppgift att få in fler och mer komplicerade funktioner i våra elektroniska konstruktioner. Fiberoptiken och utvecklingen av den kommer att medföra enorma möjligheter till utveckling och nytt tänkande. Den utvecklingen har jag tänkt delta i...

Ericssons "sex systrar"

Vi hör till de sju stora!

Här hemma i Sverige är Ericsson en av de allra största koncernerna. Men i ett internationellt perspektiv framstår vi som en ganska liten koncern, en skicklig telekommunikationsspecialist, men trots allt en av "lilla-systrarna" i en syskonskara av sju stora företagsgrupper som tävlar om de stora telefonorderna i världen.

Det är konkurrensen med andra företagsgrupper som avgör Ericssons framtid. I avvaktan på att EIS blir rejält lönsamt igen är det de traditionella teleprodukterna, som skall dra in de stora vinster Ericsson behöver för att stärka den ekonomiska ställningen.

Därför ställs det mycket höga krav på framförallt Publik Telekommunikations konkurrenskraft de kommande åren. Uppgiften blir inte lätt. På de internationella marknaderna möter "Ericsson" stora koncerner som amerikanerna AT&T och ITT, västtyska Siemens, japanska Nippon Electric Company (NEC), samt någotsånär jämnstora kanadensiska Northern Telecom och franska Alcatel-Thomson.

Det här är koncerner som vi ständigt möter och möter i de stora internationella anbudstävlingarna. Och resultatet har varit gott, t.o.m. mycket gott. Få om ens något internationellt telebolag har en så hög "vinstprocent", dvs vunnit så många anbud man tävlat om, som Ericsson.

Inget telekommunikationsföretag kommer ens i närheten av det antal kundländer som Ericsson har just nu. De senaste siffrorna säger att vi har sålt AXE-systemet till 62 länder. Närmaste konkurrent,

franska Alcatel-Thomson har sålt till 45 länder.

Nu skall man inte dra för stora växlar enbart på sådana siffror. Det är nämligen minst lika viktigt att det i kundbasen finns stora länder, som beställer många linjer under en lång följd av år.

Men även vid en sådan jämförelse klarar sig Ericsson bra. Här måste vi dock vara försiktiga. Företagens uppgifter om antalet installerade linjer och linjer i order går ofta inte att jämföra. De räknar på olika sätt och räknar ibland olika saker. För att undvika anklagelsen för partiskhet kan vi citera ett nyhetsbrev, som ges ut av marknadskonsultfirman Northern Business Information. Siffrorna är visserligen litet gamla idag (de är från början av 1985), men ger en neutral bedömning.

Det visar sig att Ericsson vid början av året hade över 8 miljoner linjer i order och installerade. Vad vi räknar är lokala linjer anslutna till anläggningar med digitala gruppvaljare definierade som digitala, lokala linjer. Etta är franska Alcatel-Thomson, det statsägda franska företaget, som gynnas av den franska regeringens våldsamma satsning på en modernisering av telefonnätet. Därefter kommer ITT och Northern Telecom.

Ericsson skulle alltså vara världsfyra med en andel på 11 % av sålda digitala lokallinjer. Det verkar klart att Ericsson under 1985 ytterligare stärkt sin position, inte minst tack vare stororderna från England, Holland och Mexico.

Ericssons många kundländer och fina marknadsandel pekar på två styrkefaktorer:

Under de närmaste åren hårdnar konkurrensen på den internationella marknaden. Flera av våra medtävlare är stora koncerner med goda vinster, väldiga ekonomiska och tekniska resurser. Vi är mycket framgångsrika ute i världen, men det ställer allt hårdare krav för att hänga med i konkurrensen.

AXE-systemet är i absolut toppklass. Ericssons tekniska kompetens är minst lika bra som konkurrenternas.

Ericsson har en mycket stor och väl spridd kundkrets. Det minskar riskerna och lovar följdorder för morgondagen.

Så långt ser alltså konkurrensläget bra ut. Men det finns ett stort bekymmer. De ekonomiska resurserna är avsevärt större hos våra konkurrenter. Till detta kommer den svaga lönsamhetsutvecklingen inom Ericsson, vilket kortiktigt tär på krafterna.

Konkurrenter med muskler

Bekymren får en speciell relief om vi tittar på konkurrenternas ekonomiska situation. AT&T Technologies först. Det är den tillverkande delen av det som fram till för två år sedan var ett nära nog monopolföretag i USA för telefondrift, underhåll och tillverkning. Monopolet bröts upp och tillverkningsföretaget blev AT&T Technologies.

AT&T Technologies säljer totalt för närmare 20 miljarder dollar och bara telekommunikationsdelen sålde för ca 10 miljarder dollar.

Detta är alltså en svår konkurrent med stora finansiella resurser att satsa på forskning och utveckling. Marknadspositionen är mycket god i USA, den stora hemmamarknaden, som vi och många andra icke-amerikanska teleföretag nu försöker komma in på.

När monopolet löstes upp beslutade AT&T Technologies att möta den väntade främmande konkurrensen i USA genom att bryta

sig in på marknaderna utomlands. Konkurrenterna bävade inför denna jättes kraft.

Storleken inte allt

I dag vågar man dock påstå att störst inte alltid är bäst. AT&T Technologies har haft uppenbara svårigheter att konkurrera utomlands. Ericsson har slagit AT&T i flera anbudstävlingar. Detta hindrar naturligtvis inte att AT&T Technologies i framtiden kommer att bjuda på hård konkurrens.

Sedan har vi Northern Telecom, det kanadensiska företaget som påminner en hel del om Ericsson. Det är ungefär lika stort och ungefär lika specialiserat som vår koncern.

Northern Telecom har haft stora framgångar på senare år, framför allt i USA, med sitt digitala system. Ericsson och Northern Telecom har vuxit ungefär lika snabbt per år de senaste tio åren, 17 re-

spektive 15 %, vilket är toppsiffror i branschen. Men med endast 11 länder i kundbasen för det digitala systemet är fortfarande Northern Telecom i mycket ett nordamerikanskt företag, medan Ericsson är verkligen globalt.

Partner blir motståndare

Vår största konkurrent sedan många decennier är den andra amerikanska systemen, ITT, som to m en gång ägde en stor del av Ericsson. Det har stått mycket om ITT i amerikansk affärspress på senare år. Gruppen, som är ett konglomerat – en samling av företag i vitt skilda branscher – har sett sina vinster dala. Gruppen säljer nu företag och försöker koncentrera verksamheten till bl a finanstjänster, produkter för bilmarknaden och telekommunikationer.

Trots att ITT har ett mycket stort antal digitala linjer i order och ett mycket avancerat system som vittnar om stort telekunnande, hävdar flera utomstående bedömare att ITT har problem med sin telekommunikationssektor. Det relativt låga antalet installerade linjer antyder leveransproblem.

Men det vore förhastat att tro att ITT inte är att räkna med, det kan snarare bli tvärtom. Gruppen koncentrerar sina resurser till just telesidan och större viktiga marknader. Dessutom har ITT, trots vinstsvackan, en god ekonomisk ställning. De många företagen i gruppen innebär möjligheter att sälja verksamheter för att få in pengar till telesatsningar.

Europeiska storasystrar

I Europa finns två stora konkurrenter, Alcatel-Thomson och Siemens. Franska Alcatel-Thomson är statsägd och på så vis en "nationell angelägenhet". Företaget spelar en viktig roll i den franska regeringens industripolitik, som bl a syftar till att föra det franska folket in i "informationsåldern".

Detta innebär en speciell typ av konkurrens. En fransk leverantör får försteg på den stora hemmamarknaden och den franska regeringens stödjer exportansträngningarna, ibland med krediter på förmånliga villkor till viktiga marknader.

Alcatel-Thomson är ett tekniskt skickligt företag med ett bra system. Men den ekonomiska ställningen är så svag att den egent-

Forts. nästa sida



Vi hör till de sju stora!



ligen inte borde tillåta stora utvecklingssatsningar. Men det råder ingen tvekan om att den franska regeringen kommer att gå mycket långt för att hålla konkurrenskraften på topp. 45 länder i kundbasen ger syn för saken.

Den andra européen är västtyska Siemens, en jättekonglomerat som är ett Asea, ett Electrolux och ett Ericsson i samma grupp. Gruppen säljer nämligen för 150 miljarder kronor per år och har 330 000 anställda.

30 000 forskare

Tekniken och resurserna imponerar dock. Koncernen sysselsätter 30 000 personer i forskning och utveckling, en verksamhet som Siemens satsade 11 miljarder kronor på förra året. Nu svarar visserligen telesidan totalt för bara 29 % av koncernens omsättning, men det förklarar inte intrycket av att Siemens är en organisation med massor av kunskaper och resurser som är svårt att konkurrera med.

Slutligen har vi så japanska NEC. Det är återigen en resursstark medtävlare som är duktig på tele- och inte minst datakommunikation. Med ca 30 % av försäljningen är telesidan inte så framträdande. Men NECs kundbas ökar. Med i dag närmare 40 länder på leverans- och orderlistan, mest utländska, har NEC framtiden för sig.

Genomgången antyder att Ericssons ekonomiska resurser idag är knappa jämfört med de sex stora konkurrenterna sedda som koncerner. Ericssons framgångar på marknaderna de senaste åren säger dock att storleken inte är avgörande. Det är ju ett välkänt faktum att knappa resurser koncentreras verksamheten på det som är viktigt. I så motto har Ericsson klarat sig bra.

De sju stora Telekommunikationsföretagen.

Försäljning i kronor för koncernen.

	1984	1983	
AT&T *	84,4	86,2	
Siemens	133,2	118,2	
ITT	105,1	96,3	
NEC	70,0	56,6	
Ericsson	29,4	25,2	
Northern Telecom	28,1	20,5	
Alcatel-Thomson	17,1	16,1	

* Endast telekommunikationsprodukter.

De stora teleföretagens marknadsandelar räknat på antalet linjer anslutna till lokalstationer med digitala gruppväljare.

Uppgifterna kommer från den amerikanska marknadskonsultfirman Northern Business Information. Enligt detta sätt att se är Ericsson världens fjärde största telekommunikationsleverantör.

Företag	I order	Installerade	Totala antalet	Marknadsandel i %
AT&T	4 800	1 000	5 800	7,8
Alcatel	6 142	10 596	16 738	22,5
Ericsson	4 756	3 318	8 074	10,9
ITT	10 000	906	10 906	14,7
NEC	1 950	1 586	3 530	4,8
Northern	5 129	6 129	11 258	15,1
Siemens	4 208	392	4 600	6,2

Att jämföra de sju stora på telemarknaden är särskilt svårt idag. De kraftiga förändringarna i valutakurserna gör att förändringarna i försäljning – uttryckt i svenska kronor – inte bara berättar om hur det gått på marknaden. Den helt nya situationen för amerikanska AT&T, med upplösning av monopolet och uppdelning av de stora bolagen är också svår att fänga. Därför redovisar vi här endast AT&Ts telekommunikationssida, medan vi för de andra redovisar hela koncernen. Hela den jättelika AT&T-koncernen, med bl a telefondrift hade annars en omsättning för 1984 på 274 miljarder kronor!. Franska CIT-Alcatel har också nyligen sammanförts med likaledes franska och statsägda Thomsons teletillverkning. Det är denna grupps teleförsäljning som redovisas i tabellen.

Men de senaste årens utveckling mot en sammansmältning av telekommunikationstekniken och datakommunikationstekniken innebär en strukturell förändring av marknaden. Vi vill kunna erbjuda kunderna på världsmarknaden totala system för överföring av både tal och data. För att kunna hänga med i den konkurrensen fordras det mycket stora resurser, inte minst ekonomiska för investeringar i utveckling och marknadsföring.

Det är en väldig utmaning där alla större teletillverkare och

många dataföretag känt sig kallade. Faktiskt har också de flesta räknat ut för likartade lönsamhetsproblem i den sektor som EIS befinner sig.

För att fortsätta försäljningsexpansionen och den tekniska utvecklingen måste vi vara med i konkurrensen. Men för att klara denna bör vinsterna öka kraftigt. Därför ställs det idag mycket tuffa krav på hela organisationen. Ericsson har redan en konkurrenskraftig teknik och en god kundbas. Nu måste vi få bättre fart på ekonomin också.

Mindre hysch-hysch kring försvarsprodukter

6000 i "Hemliga armén" omsätter 2,2 miljarder

Ericsson försvarsprodukter är ständigt i frontlinjen när det gäller radar- och ledningssystem samt en rad andra avancerade elektronikprodukter. Nu växer affärsområdet. Från årsskiftet överförs satellitkommunikation, mikrovågslänkar och navigeringshjälp från radioområdet till "Business Area Defence". Därmed samlas koncernens mikrovågskunnande i ett område.

Forts. nästa sida

Spaningsradarn GIRAFFE (PS-70 i svensk version) har blivit en fin exportprodukt. Hittills har tio länder valt GIRAFFE till sina moderna luftvärnssystem.

"Hemliga armén"

Idag arbetar cirka 4 500 anställda inom området, varav de flesta i Sverige. Det italienska bolaget FIAR med 1 000 anställda ingår också. Omsättning var förra året totalt 1 831 miljoner kronor.

Ett radarkunnande i världsklass är ryggraden. Alltsedan början av 1940-talet har det svenska försvaret beställt radar från Ericsson. Hemligstämpeln låg länge som ett tungt lock över verksamheten. Då var det inte så lätt att berätta om alla de skickliga medarbetare som under årens lopp utvecklade, konstruerat och tillverkat avancerade och komplexa produkter. Men undan för undan har sekretessdraperierna öppnats såpass mycket att det går att kika in i området. Allt får du inte se, men tillräckligt för att få en uppfattning om vad vi sysslar med.

Främst för svenska försvaret

Hittills har affärsområdet varit indelat i fyra affärsenheter:

- Flygelektronik
- Lokala mobila försvarssystem
- Ledningssystem
- Taktisk och strategisk kommunikation

Vår huvuduppgift är att förse det svenska försvaret med produkter som håller hög klass. Den svenska neutraliteten bygger som bekant på att landet måste vara så oberoende som möjligt. En del av denna viktiga självständighet är att svenska företag håller en hög teknisk nivå. Därför måste vi satsa stora resurser på forskning och utveckling.

Men det svenska försvaret har ont om pengar. För att kunna behålla det tekniska kunnandet måste vi sälja våra produkter på export. I mitten av 1970-talet kom exporten igång, och idag säljs omkring 50 procent av den svenska produktionen på export.

Exportaffärerna genomförs alltid i enlighet med de regler, som gäller för försäljning av försvarsmateriel till utlandet. Större delen av affärsområdets produkter kan för övrigt exporteras utan den speciella dispens som krävs för s.k. krigsmateriel.

20 % av JAS-utvecklingen

Sedan 1950-talet har vi arbetat

med flygelektronik. Det finns utrustningar från Ericsson i samtliga svenska stridsflygplan. Radarn till Jaktviggen är i full produktion sedan ett antal år. Den var flera år västvärldens mest avancerade flygradar i operativ drift!

Inom affärsenheten för flygelektronik har JAS-utvecklingen en dominerande roll. Ericssons andel i JAS-projektet är näst störst, 20 procent, vilket visar att elektroniken har stor betydelse i detta flygplan. Radar, presentationssystem och en unik standarddator är de tre stora delarna i vår JAS-andel. Sedan tillkommer också det som kallas motmedel. Det är elektronikutrustning, som gör det svårare för motståndaren att störa den egna elektroniken samt stör motståndarens elektronik.

JAS-utvecklingen tar många år. Snart har arbetet hunnit så långt



Så här ser det ut inne i Jaktviggen. Observera att piloten kan få upp information direkt i siktlinjen. Han behöver alltså inte titta ner för att läsa av instrumenten.

att vissa delar är färdiga att kopplas ihop till delsystem, som i sin tur byggs ihop till ett helt system. Sedan följer flera år av provning, tester och trimning av systemet. Först i början av 1990-talet är JAS-flygplanet klart för leverans till flygvapnet.

GIRAFFE – en välkänd siluett

Flygradar och all övrig flygelektronik är system som måste klara extremt svår miljö i form av kraftiga vibrationer och stora tempera-

turskillnader. Produkterna skall också vara tillförlitliga och enkla att använda och underhålla.

Liknande kvalitetskrav ställer våra kunder på radarsystem för spaning från marken och från vatten. Radar för luftvärn är en av hörnstenarna i vår verksamhet. Ericssonradar finns i det schweiziska företaget Contraves' luftvärnssystem Skyguard, som sålts med framgång över hela världen.

För det svenska försvaret utvecklades i början av 1970-talet en radarstation, PS-70, monterad på ett lastbilsflak med höj- och sänkbar antennmast. Den är en radar som är lätt att flytta på och som snabbt blir klar för användning.

Den framgångsrika exportversionen av denna radar kallas GIRAFFE. Tio länder har hittills köpt GIRAFFE i dess olika varianter. En av fördelarna med denna



I ledningscentralen samlas all den information som överförs från radar och andra sensorer via radio- eller telenät. Allt utvecklat inom Ericssons försvarsprodukter. Detta totala systemkunnande är en värdefull kompetens.

radar är nämligen att den från en standardlösning kan anpassas efter kundens önskemål.

Radio – försvarets nervsystem

Även de bästa radarsystem är helt onyttiga om det inte finns ett fungerande, pålitligt samband i försvarssystemet. Eftersom dagens elektronik snabbt uppfyller i vapensystemen måste även radiosystemen klara de nya taktiska kraven. Affärsområdet levererar utrustningar som täcker alla nivåer

från ledningscentraler ner till den enskilde soldaten.

Inom affärsområdet finns ett radiokunnande med rötter långt bak i tiden. Redan 1919 var Ericsson ett av de fem företag som startade Svenska Radioaktiebolaget, SRA. Under andra världskriget fyllde SRA en viktig uppgift genom leveranserna av radioutrustning till det svenska försvaret. Den radio-utveckling som då krävdes lade grunden till det mobilradio- och mobiltelefonkunnande som idag har stora framgångar på den civila marknaden.

Eftersom radionätet är så vitalt för ett försvarssystem är det också intressant för motståndaren. Om radionätet slås ut blir försvarsförmågan i allra högsta grad nedsatt. Därför jobbar vi hårt på att ta fram radioutrustningar som klarar an- grepp, störning och avlyssning.



Radionät som är svårt att störa och avlyssna är av vital betydelse i ett försvarssystem. Truppradio 8 000, eller STARCOM i exportversion, är resultatet av ett stort kliv framåt i radioutvecklingen.

Det allra senaste är en digital truppradio, Truppradio 8 000, som sänder på s.k. hoppfrekvens. Den är mycket svår att störa och avlyssna eftersom de krypterade meddelandena sänds på ett ögonblick och under denna korta tid byter frekvens flera gånger. Exportversionen av denna radio kallas STARCOM. Ett mångårigt kunnande i att utveckla oömma och lätt flyttbara radiolänkar är också en av de sidorna i verksamheten.

Ett väl fungerande fast telenät är också viktigt för försvarsförmågan. Därför finns den militära va-

rianten av AXE-växeln i detta affärsområde. Här kallas växeln AXT.

Ledningscentralen – hjärnan i försvaret

Vi klarar att ta totalgreppet över informationsflödet i ett försvarssystem. Våra produkter samlar in information: sensorer i form av spaningsradar, laseravståndsmätare och infrarödkameror. Denna information överförs från sensorerna med hjälp av våra radio- eller telenät till ledningscentraler för flygledning och stridsledning både på land och ombord på marinens fartyg. I centralerna tar våra datorer hand om informationen. Med hjälp av avancerade program presenteras informationen så att ledningspersonalen snabbt kan fatta rätt beslut.

Den teknik som tagits fram inom de militära projekten kommer ofta till användning i civila tillämpningar. Exempel på civila produkter är flygledningscentraler för civilflyget och det väderinformationssystem som nyligen sålts till Spanien. Just väderinformationssystem är ett intressant exempel på hur militärteknik överförs till civila produkter. Dopplerradarkunnandet, informationsdatabehandling och presentationsteknik har här bildat en ny produkt med goda utsikter till fler exportaffärer.

Växelverkan och "High Tech"

Här kan det vara på plats att berätta om växelverkan. Mycket av det som utvecklas här kommer till nytta även inom andra affärsområden. Ett exempel är de snabba datorer som utvecklades i slutet av 1970-talet. De finns nu flera koncernprodukter. Ett annat är det forsknings- och utvecklingsarbete som pågår just nu för att ta fram integrerade mikrovågssystem. Dessa innehåller bland annat mikroelektronik i form av galliumarsenidchips som sätts tillsammans med andra komponenter, kapslas med hög precision och ersätter hela delsystem i t.ex. flygradar.

Gemensam teknik

Det kostar mycket pengar att ständigt ligga på "high tech"-nivån.

Därför måste samma teknik kunna utnyttjas i flera projekt. Sambruk är liksom växelverkan grundbegrepp i affärsområdet. Den mångfald av produkter och system som vi utvecklar bygger ofta på en gemensam grundteknik.

Mikrovågstekniken är en sådan "minsta gemensam nämnare" liksom antennteknik och ett avancerat kunnande i informationsbehandling i olika former. Vi strävar att ligga i världsklass inom radio-, antenn- och mikrovågsområdet.

Mölnadal och Kista

Affärsområdets verksamhet pågår i två större bolag och i ett antal mindre. Ericsson Radio Systems AB svarar för nära 80 procent av affärsområdets försäljning. Mölnadal är koncernens huvudort för försvarsproduktionen. Där finns bl.a. mikrovågskunnandet, antenntekniken, laser- och infrarödkompetensen. Men även i Kista sker en tung och betydelsefull del av verksamheten. Där utvecklar vi radio, ledningssystem, motmedel och bildbehandlingssystem.

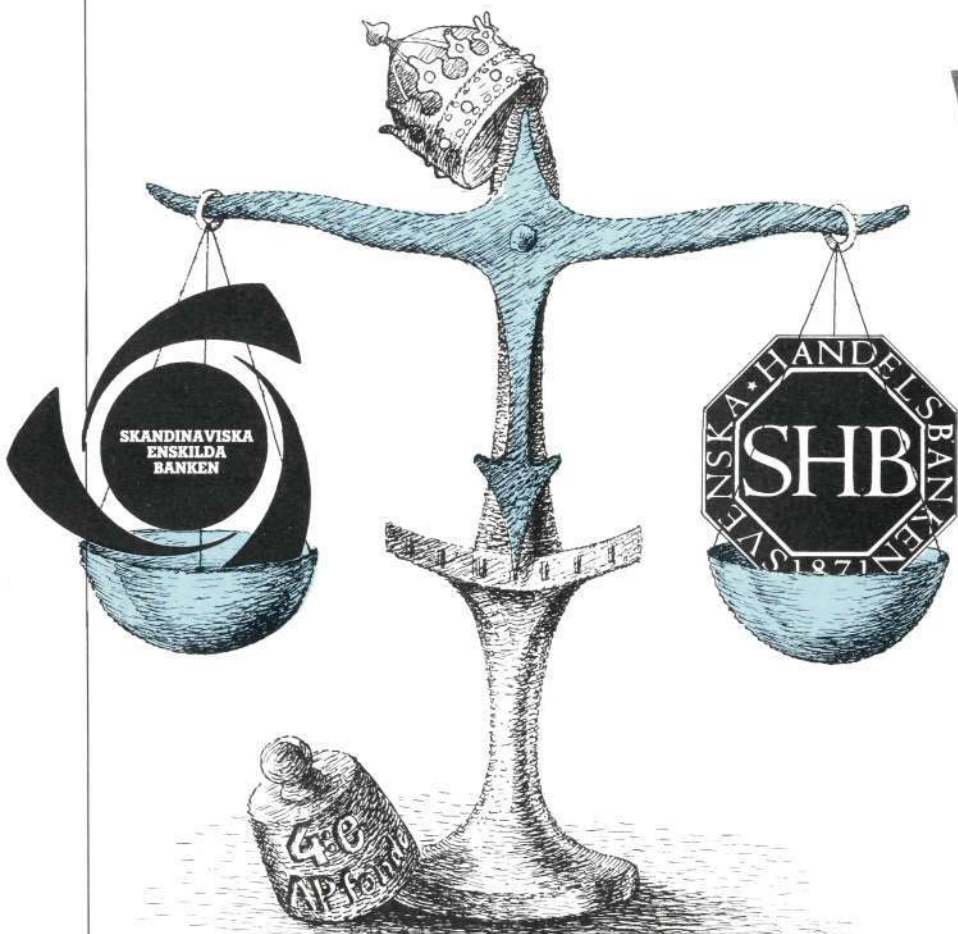
Försvarsprodukter finner vi i ytterligare ett tiotal andra Ericssonbolag världen över. Ett av de nyaste bolagen finns i Norge. Det heter Nordic Electronic Systems A/S, och kommer att utveckla Ericssonradar för norska försvaret.

Affärsområdet växer

Från årsskiftet utökas affärsområdet. All mikrovågsteknik förs nu samman under ett tak. Den civila andelen blir högre när satellitkommunikation, mikrovågslänkar och navigeringshjälpmedel övergår hit från Affärsområde Radiokommunikation. De produkter som överförs är t.ex. Tele-X, MINI-LINK och radarfyren ERICON.

Det innebär att vi tillförs en fakturerings på ytterligare cirka 400 miljoner kronor per år. Antalet anställda ökar med 1 500 till totalt 6 000 personer.

När all mikrovågsverksamhet samlas i samma affärsområde kan satsningen på växelverkan och sambruk öka ytterligare. Inom Tele-X-projektet har man t.ex. utvecklat ny antennteknik och kolfiberteknik som används i försvarsprodukter.



VEM ÄGER ERICSSON?

Redaktionen för **KONTAKTEN** har bätt Dagens Nyheter's börskommentator Sven-Ivan Sundqvist att beskriva Telefonaktiebolaget LM Ericssons ägarstruktur. Så här tolkas den alltså av en "utomstående".

I Sverige råder stor öppenhet om vem som äger börsföretagen. Det är alltså lätt att få tillgång till aktuella ägarsiffror. Minst två gånger per år publicerar VPC för samtliga börsföretag listor som omfattar alla aktieägare som äger över 500 aktier.

Tabellen härintill utgör en bearbetning av just nu aktuella ägarsiffror för Ericsson. Med "bearbetning" avses att jag lagt ihop olika ägare som jag anser tillhör samma "sfär".

Här följer några kommentarer till tabellen.

1. Vi börjar med det viktigaste. Vem har ytterst makten i Telefonaktiebolaget LM Ericsson? Tabellen visar att makten är fördelad på två grupperingar, dels Wallenberg- och S-E-Bank-sfärerna, dels

Svenska Handelsbanken-sfären. Det är inte en slump att Wallenberg-SEB å ena sidan och SHB å andra har ungefär lika stora röster.



Det är nämligen så att för flera decennier sedan, gjorde gamle häradsbörshövdingen Marcus Wallenberg och SHB:s VD Ernfrid Browaldh upp om att Wallenberg-sidan och Svenska Handelsbanken skulle dela på makten i LM Ericsson. Denna uppgörelse finns i ett dokument som aldrig offentliggjorts.

tal, ca 35 procent.

Det är nämligen så att för flera decennier sedan, gjorde gamle häradsbörshövdingen Marcus Wallenberg och SHB:s VD Ernfrid Browaldh upp om att Wallenberg-sidan och Svenska Handelsbanken skulle dela på makten i LM Ericsson. Denna uppgörelse finns i ett dokument som aldrig offentliggjorts.

Många har uppfattningen att Ericsson är ett "Wallenberg-företag". Detta grundar sig säkert på att Marcus Wallenberg varit en sådan dominerande gestalt i Ericssons historia.

Men egentligen är det alltså ett delat ledarskap. Handelsbankens ordförande Jan Wallander är tex vice ordförande i Telefonaktiebolaget LM Ericssons styrelse. Bankaffärerna delas mellan de två storbankerna. Ny styrelseordförande utses efter samråd mellan de två blocken etc.

AP-fond vågmästare

2. Nästa observation i tabellen är att den röstmässigt tredje störste ägaren är Fjärde AP-fonden. Om, mot förmodan, de två huvudgrupperingarna offentligt skulle ha olika uppfattningar om Ericsson på en bolagsstämma så skulle Fjärde AP-fondens röster utgöra tungan på vågen.

3. En tredje observation är att utlänningar via förvaltarregistrerade



innehav i New York hos Citibanken äger 40 proc av aktiekapitalet men bara 0,4 procent av rösterna. Förklaringen till denna skillnad är, som bekant att 33 av Ericssons 37 milj aktier är mycket "röstsvaga" aktier. Dessa B-aktier har bara en

tusendels rösträtt, medan A-aktierna har 1 röst per aktie. Läger vi ihop alla utlänningars ägarandel blir det hela 52 proc.

För närvarande sitter en statlig utredning, röstvärdeskommittén, och funderar på hur vi i Sverige

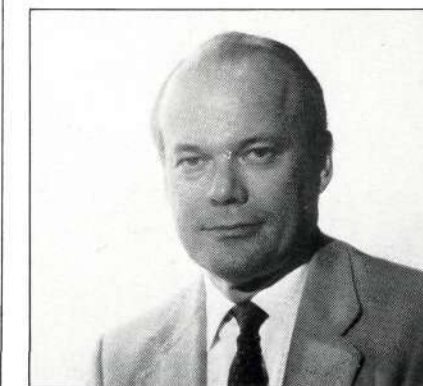
skall göra med skillnader i rösträtt på olika aktier. Jag vet inte vad kommittén lutar åt men jag har svårt att tro att man föreslår att rösträttsskillnader helt slopas. Ingen vill att kontrollen över Ericsson skall kunna hamna i "utländska händer".

Kungen delägare

4. Övriga aktieägare i tabellen är relativt ointressanta ur maktsynvinkel. Som en kuriositet kan noteras att Kung Carl Gustav platsar bland de 25 röstmässigt största aktieägarna.

Ericssons B-aktier är också noterade i USA, där sk ADR:s noteras. ADR på engelska står för American Depositary Receipt. En amerikan som vill köpa en Ericsson-aktie slipper genom systemet med ADR att handla i Stockholm. Han köper helt enkelt en "ADR i Ericsson". För varje ADR ligger det en motsvarande Ericsson-aktie som "pant" i ett bankkassavalv i New York.

Totalt finns det ca 17 milj utgivna ADR:s. Merparten av dessa ägs av amerikanska institutioner. Den mindre tabellen härintill anger större utländska ägare rankade efter andel av aktiekapitalet. Den här tabellen innehåller 6,5 milj aktier. Det betyder att vi i tabellen "identifierar" ägarna till nästan 20 proc av Ericssons aktiekapital. ■



Artikelförfattaren, Sven-Ivan Sundqvist, är börskommentator i Dagens Nyheter. Han är en av de mest respekterade ekonomijournalisterna i svenska massmedia.

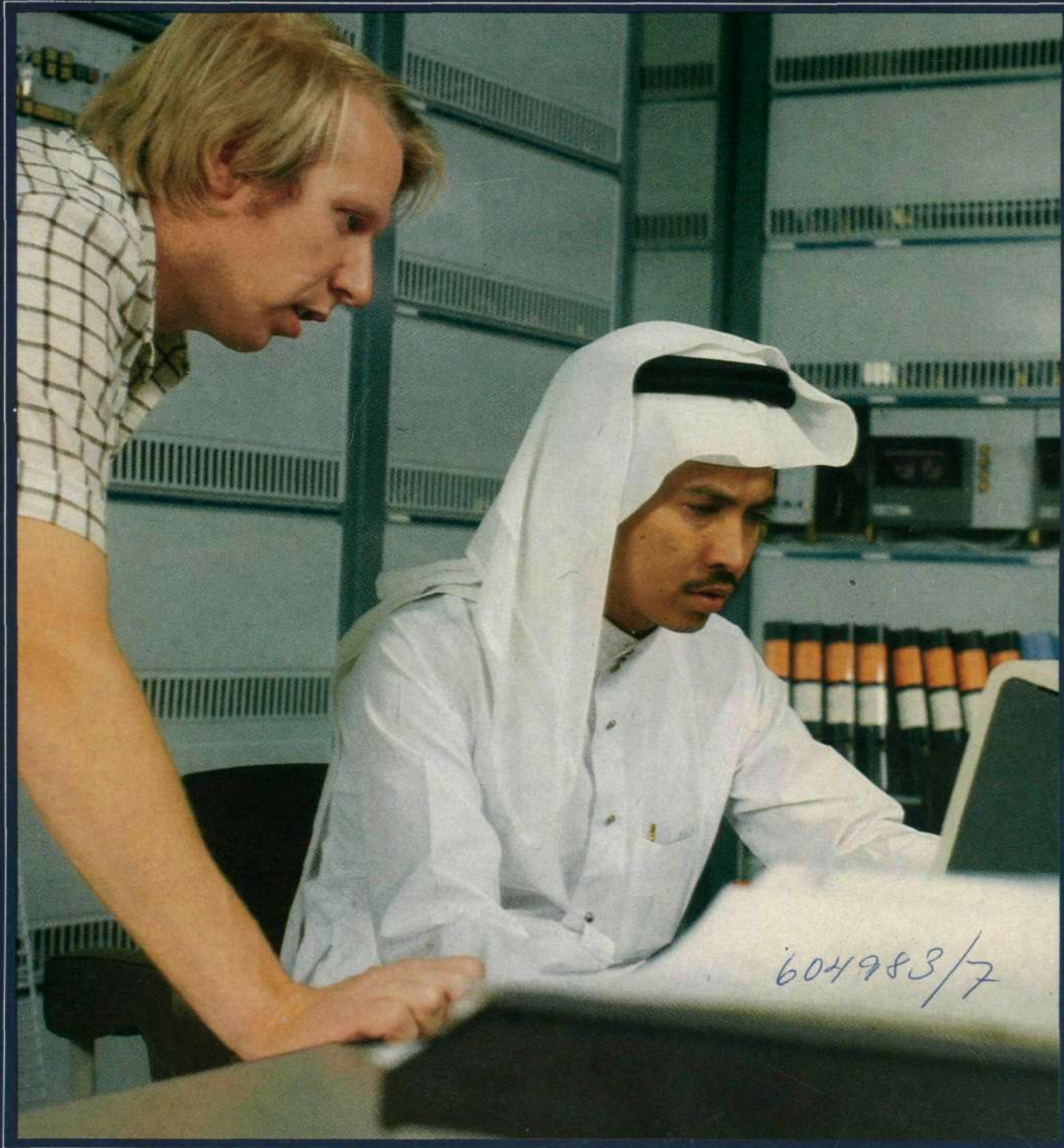
ERICSSON AKTIEÄGARE

	Antal A-aktier	Antal B-aktier	Procentandel akt.kap	röster
SHB-Sfären	1 310 008	486 800	4,9	34,8
varav				
Industrivärden	840 000	300 000	3,1	22,3
SHB:s pensions stiftelse	187 772	0	0,5	5,0
SHB:s pensionskassa	136 497	0	0,4	3,6
Oktogonen	72 246	0	0,2	1,9
SHB:s aktiefonder	65 328	186 800	0,7	1,7
Tore Browaldhs stiftelse	8 165	0	0,0	0,2
Wallenberg-Sfären	1 088 895	324 461	3,8	29,0
varav				
Providentia	444 000	0	1,2	11,8
Investor	394 000	0	1,1	10,5
Wallenberg-fonder	242 001	318 826	1,5	6,4
Wallenberg Peter	8 894	5 635	0,0	0,2
Samhälls-Sfären	365 535	452 445	2,2	9,7
varav				
Fjärde AP-Fonden	324 295	414 184	2,0	8,6
Kammarkollegiet	41 240	38 261	0,2	1,1
S-E-B-Sfären	211 673	0	0,6	5,6
varav				
Ensk. Bankens pensions st	136 673	0	0,4	3,6
Skand. Bankens pensions st	60 000	0	0,2	1,6
S-E-Bankens pensions st	15 000	0	0,0	0,4
Skandia	87 925	586 853	1,8	2,4
SPP	84 757	1 097 092	3,2	2,3
Utlänningar Citibank, N.Y.	0	14 932 644	40,4	0,4
Ericssons aktiesparfond	8 062	258 230	0,7	0,2
Jernkontorets fond	6 600	3 000	0,0	0,2
Nordiska Muséets stiftelse	4 560	2 434	0,0	0,1
Carl XVI Gustaf	3 000	9 800	0,0	0,1
Stiernstedt Margareta	3 000	3 500	0,0	0,1
Dexelius Herbert dödsbo	2 650	2 350	0,0	0,1
Wikström Per	2 480	19 241	0,1	0,1
Summa 25 ägare	3 179 145	18 178 850	57,8	85,0
Övriga	549 370	15 043 896	42,2	15,0
Totalt	3 728 515	33 222 746	100,0	100,0
Röst per aktie	1	0,001		

Kontakt med omvärlden...

Saudiarabien är ett av de mer än 100 länder som ingår i Ericssons värld. I Saudi har vi 150 anställda på Tekniska kontoret, 100 på Philips-Ericsson Joint Venture och 200 i Saudi-

Ericsson. Huvudkontoret ligger i Riadh och filialer i Jeddah och Amman.



Kontakten vill gärna ha bilder från olika delar av Ericssons värld och hoppas på hjälp från läsarna.