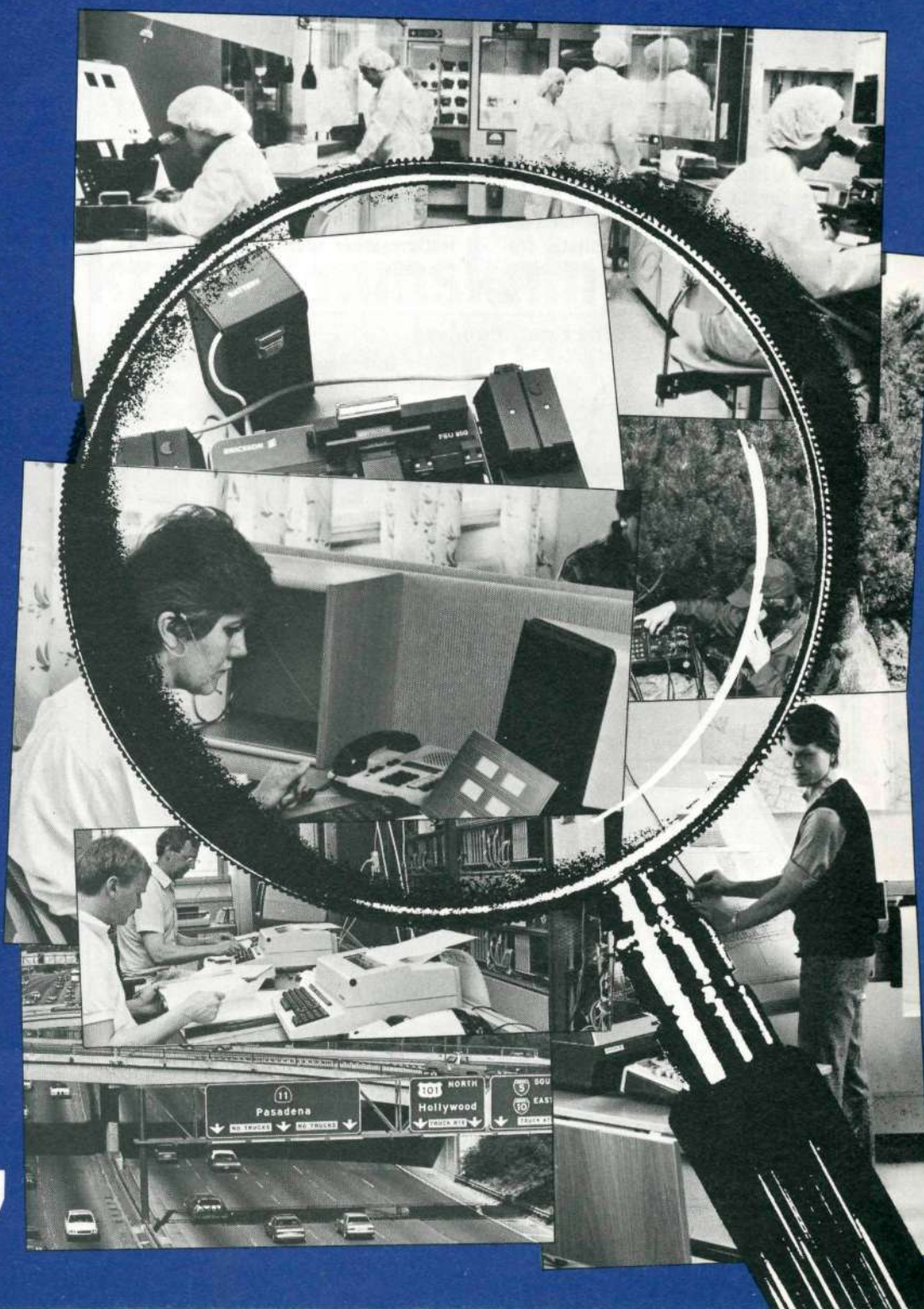


**EkonomiSpecial:**

# Kontakten

ERICSSON 

**Åtgärds-  
program**  
**Förbättringar**  
**Koncentration**  
**Minskningar**  
**Långt kvar**  
**Positivt i USA**  
**Internt  
samarbete**  
**Mobiltelefoni**  
**Kapital-  
användning**



# Delårsrapporten i sammandrag 1.1 — 30.6 1986

Orderingången uppgick till 16 059 Mkr (16 196 Mkr motsvarande period 1985) och faktureringen till 15 186 Mkr (14 907 Mkr). Koncernens vinst före bokslutsdispositioner och skatter uppgick till 461 Mkr (644 Mkr) inklusive realisationsvinster om 163 Mkr (170 Mkr). Vinsten per aktie efter skatteutgifter uppgick till 7,63 kr (11,66). Efter skatteutgifter och beräknade latent skatter utgjorde vinsten 6,62 kr (11,23). I jämförelse med andra halvåret 1985 har resultatet förbättrats främst genom god resultatut-

veckling inom affärsområdet Informationssystem.

Den svaga faktureringsökningen förklaras av en minskad tillväxttakt inom kommunikationsmarknaden, en lägre dollarkurs samt att verksamheter avyttrats. För jämförbara enheter var faktureringsökningen 5 %.

I USA har AXE genomgått en omfattande utvärdering inom Bellcore. Avtal har tecknats, eller tecknas inom kort, med tre av Bellbolagen avseende testleveranser under 1987. Förutsättningarna är goda för koncernens fort-

sätta satsning på AXE-systemet, som väl möter marknadens krav.

För att ytterligare stärka vår nuvarande marknadsposition och för att upprätthålla tillfredsställande marginaler genomförs ett omfattande effektiviseringsprogram inom Publik Telekommunikation. En omorganisation har genomförts och ett rationaliseringsprogram påbörjats, vilket tillsammans med införandet av effektivare produktionsmetoder beräknas medföra en personalminskning med 1 800 personer i Sverige och 1 000 personer utomlands fram till 1988. Förhandlingar kommer omedelbart att inledas med de fackliga organisationerna.

Informationssystem, som genomgått en omfattande effektivisering, har nu ett stabilt och marknadsanpassat produktprogram. Verksamheter har under perioden avyttrats. Faktureringsökningen för jämförbara enheter var 3 %, innebärande en volymökning. Order av avgörande betydelse har tecknats i USA inom produktområdena banksystem och kontorsväxlar. Personatorerna har uppnått en stark position inte minst på den nordiska marknaden.

Antalet anställda inom Informationssystem har under perioden minskat med 4 000 personer varav hälften genom avyttringar av verksamheter. Minskat arbetsinnehåll i produkterna kräver dock ytterligare minskningar med 2 000 personer i Sverige och utomlands under den kommande 12-månadersperioden. Åtgärderna, som tillsammans med en planerad volymökning väntas medföra en kraftig resultatförbättring 1987, syftar till god lönsamhet 1988. Förhandlingar med de fackliga organisationerna kommer omedelbart att inledas.

Koncernens kassaflöde var under första halvåret positivt och verksamheten har därmed finansierats med egna medel. Någon ökning av den externa nettofinansieringen förutses inte för återstoden av 1986.

## Utsikter

De samlade effekterna av vidtagna och planerade åtgärder beräknas innebära en fortsatt successiv lönsamhetsförbättring under andra halvåret 1986 och under år 1987. Den fortsatta tillväxten inom informationsmarknaden och förändringstakten i vissa av de latinamerikanska valutorna utgör dock viktiga osäkerhetsfrågor.

Stockholm 28 augusti 1986  
Telefonaktiebolaget LM Ericsson

## Koncernens utveckling i sammandrag

|                                                                                                    | Jan-juni<br>1986 | Jan-juni<br>1985 | Juli-dec<br>1985 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| Fakturering, Mkr                                                                                   | 15 186           | 14 907           | 17 589           |
| Orderingång, Mkr                                                                                   | 16 059           | 16 196           | 18 437           |
| Orderbestånd vid periodens slut, Mkr                                                               | 24 257           | 25 352           | 23 055           |
| Vinst före bokslutsdispositioner och skatter, Mkr                                                  | 461              | 644              | 234              |
| Vinst efter skatteutgifter <sup>1)</sup> , Mkr                                                     | 291              | 431              | 35               |
| Vinst efter skatteutgifter och beräknade latent skatter på bokslutsdispositioner, Mkr              | 253              | 415              | 145              |
| Antal aktier, miljoner                                                                             | 38,2             | 37,0             | 37,0             |
| Vinst per aktie efter skatteutgifter, kronor                                                       | 7,63             | 11,66            | 0,96             |
| Vinst per aktie efter skatteutgifter och beräknade latent skatter på bokslutsdispositioner, kronor | 6,62             | 11,23            | 3,92             |

1) Periodens andel av för helåret beräknade skatteutgifter.

## Fakturering per affärsområde, Mkr

|                                        | Jan-juni<br>1986 | Jan-juni<br>1985 | Juli-dec<br>1985 |
|----------------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| Publik Telekommunikation <sup>2)</sup> | 5 255            | 4 822            | 5 771            |
| Informationssystem                     | 4 709            | 4 920            | 5 641            |
| Kabel                                  | 2 123            | 2 060            | 2 349            |
| Försvarsprodukter <sup>2)</sup>        | 1 323            | 889              | 1 272            |
| Radiokommunikation <sup>2)</sup>       | 1 305            | 1 229            | 1 427            |
| Nätbyggnad                             | 1 033            | 930              | 1 183            |
| Komponenter                            | 791              | 731              | 730              |
| Övrig verksamhet <sup>2)</sup>         | 336              | 750              | 732              |
| Avgår internfakturering                | -1 689           | -1 424           | -1 516           |
|                                        | 15 186           | 14 907           | 17 589           |

2) Siffrorna för 1985 är ej jämförbara med första halvåret 1986 på grund av organisatoriska förändringar.

*VD om halvårsresultatet:*

Ericssons halvårsrapport hade den här gången föregåtts av en intensiv mediabevakning. På publiceringsdagen den 28 augusti så var det gott om journalister som väntade på kommentarer från koncernledningen. Här är det Radio Blekinges Lennart Karlsson som intervjuar Björn Svedberg.

## I rätt riktning men mer behövs Lönsamhet kräver minskning

**Nu går det i rätt riktning, men mycket mer behövs. Det är en svår period för hela vår bransch. De åtgärdsprogram som vi nu håller på med syftar till en fortsatt resultatförbättring. Men det är då också oundvikligt att detta leder till fortsatta kostnadssänkningar inom Informationssystem och även kostnadssänkningar inom Publik Telekommunikation.**

**Så inleder vår koncernchef Björn Svedberg sin kommentar för Kontakten till den halvårsrapport för 1986 som presenterades torsdagen den 28 augusti. En halvårsrapport som många väntat på med stort intresse efter en tid av mycket aktiv massmediabevakning av Ericsson.**

Resultatet har förbättrats i jämförelse med andra halvåret 1985. Det har främst skett genom en god resultatutveckling inom Informationssystem som gjort ett mycket fint arbete. Vi verkar också få grepp om vår balansräkning och själva skapa det rörelsekapital som vi behöver för verksamheten.

– Vi har haft en svag faktureringsökning under det här halvåret. Det beror på en minskad tillväxttakt inom kommunikationsindustrin, en lägre dollarkurs och att verksamheter sålts. För jämförbara verksamheter under andra halvåret 1985 så ligger ökningen på 5 %.

– De problem som vi har nu är hela branschens problem. Här pågår omstruktureringar på en världsmarknad

som är ovissare än någonsin tidigare. De åtgärder som vi nu vidtar är för att förekomma och inte förekommas. Vi vill hålla distansen till konkurrenterna. Det kan i vissa fall betyda dramatiska åtgärder för individen, men naturliga och nödvändiga åtgärder för Ericsson. Om vi inte vidtar åtgärder nu, så tappar vi farten och får stora svårigheter längre fram.

– Inom Publik Telekommunikation blir det en lägre tillväxttakt, förändrad konkurrenssituation och minskat arbetsinnehåll i produkterna. Detta medför en minskning med cirka 600 tjänstemän, främst i stockholmsområdet, fram till 1987/88 och med 1 200 kollektivanställda i Sverige och 1 000 utomlands t o m 1988.

– Informationssystem har nu ett

stabil och marknadsanpassat produktprogram. Men lägre arbetsinnehåll i produkterna kräver dock minskningar med 2 000 personer under kommande tolv månadersperioden.

– Förhandlingar om minskningar inom Publik Telekommunikation och Informationssystem kommer omedelbart att inledas med de fackliga organisationerna.

– Våra övriga affärsområden går överlag ganska bra. Kabel fortsätter att expandera i USA och har köpt en ny fabrik där. Radio har stora framgångar inom mobiltelefoni, inte minst i USA. Försvar har haft god ordergång med bl a radiolänk till USA. Nätbyggnad har behållit marknadspositionen trots en något försvagad ordergång. Komponenter har kompenserat tillbakagången på standardkomponenter med framgångar för mikroelektronik.

– Mycket positivt är också de utvärderingar som Bellbolagen i USA har gjort av AXE. Denna utvärdering ger oss goda förutsättningar för fortsatta satsningar med AXE i USA. Avtal har tecknats eller tecknas inom kort med tre av bolagen om testleveranser under 1987.

– Våra åtgärder har nu börjat ge effekt. De syftar till en kraftig resultatförbättring under 1987 och god lönsamhet under 1988. Det ska vi klara. Men vi måste vara beredda på att vi har en hård tid framför oss innan vi når målet. ■



*Jan Stenberg, Publik Telekommunikation:*

## Personalminskning nödvändig men framgång för AXE i USA

**Halvårsresultatet för affärsområdet är sämre än vi förutsåg när budgeten fastlades. Vi hade inriktat oss på en viss återhämtning 1986. Den har förskjutits i tiden. En genomförd omorganisation och ett påbörjat rationaliseringsprogram beräknas nu tillsammans med effektivare produktionsmetoder medföra en personalminskning med 1 800 personer i Sverige och 1 000 personer utomlands fram t o m 1988. Utvecklings- och marknadssatsningar på främst England och USA har ännu inte börjat ge intäkter av format. Vikande dollarkurs och svag orderingång från traditionellt viktiga marknader är också en del av förklaringen till resultatvikten. Till de ljusa sidorna hör framgångarna i USA och den första AXE-leveransen till England.**

Visst innebär halvårssiffrorna en tempoförlust, men jag bedömer att vi har kraften att på sikt nå målet; en avsevärt högre och uthållig vinstnivå. Men det är fullt klart att det inte kommer att gå av sig självt. En anpassning av organisation och verksamhet har redan börjat. Den skall drivas vidare med ytterligare kraft. Hårt arbete och engagemang från alla är en förutsättning för att vi skall lyckas.

Det är viktigt att betona att det vi nu står i begrepp att göra inte ändrar huvudinriktningen på vår verksamhet eller omintetgör de satsningar som pågår och planeras. De centrala delarna av vår verksamhet kommer att bestå och ytterligare stötts.

I frontlinjen mot marknaden skall vi sträva efter att bli ännu bättre. Den hårda konkurrensen och de förändringar av scenariot som nu sker både i USA och Europa med formeringar av nya konkurrentkonstellationer kräver vaksamhet och anpassning.

Internt kommer vi att konsekvent driva de pågående projekt som skall leda till bl a bättre leveransprecision och lägre kapitalbindning. Kostnadsjakten skall intensifieras.

### Strategiska framgångar

Även om våra bleka siffror stämmer till eftertanke och varningssignalerna inte får ignoreras, har vi redan nått en

bra bit på väg. Vi känner våra svagheter och vår styrka. Vi har ett av världens mest avancerade och driftsdugliga telekommunikationssystem – AXE. Och vi har vunnit strategiskt viktiga framgångar i USA och England.

Leveransen till British Telecom markerar en ny och betydelsefull inbrytning i England med möjlighet till en fortsatt positiv utveckling. I USA har utvärderingen av AXE som utförts av Bellbolagens utvärderingsorgan Bellcore öppnat fönstret mot USA-marknaden. Vi har på kort tid tecknat överenskommelser med tre lokala Bellbolag om fältförsök med AXE.

Vi skall inte ta ut någon seger i förskott, men jag anser att de sista måna-

Ericsson konstruerar, tillverkar och installerar telefonstationer för publika nät. I produktprogrammet ingår även transmissionsutrustningar samt telex och datautrustningar. Ericsson har haft stora framgångar med AXE-systemet, som i början av 1986 sålts till 64 länder. Västeuropa är den största marknaden med 37% av faktureringen. Asien och Latinamerika svarade för 24 resp 22%.

Fakturerat första halvåret -86: 5 255 Mkr

Fakturerat samma period -85: 4 822 Mkr

dernas händelser visar att vi är på rätt väg. Marknaden börjar känna förtroende för oss. Vi har en bra produkt. Vi har ett förstärkt management. Vi har visat uthållighet och vilja.

Våra nya marknader skall inte ensamma bära oss i framtiden. Nya åtaganden på våra sedan länge etablerade marknader kommer att vårdas. Vi finns med AXE i över 60 länder. Många av dessa marknader kan vidareutvecklas och genom åren ge ytterligare order.

### Positivt krismedvetande

Sett mot denna bakgrund känner jag inte att vi skall klä oss i säck och aska. "Krismedvetande" är en sak om man förstår att utnyttja det positivt. Uppgivenhet och defeatism en annan. Jag medger att halvtidsresultatet inte är tillfredsställande, men trendbrottet kommer. ■



Kontrollrummet till en AXE-station. Försäljningen av AXE har nu gått något sämre än beräknat. Men samtidigt har vi gjort strategiska intåg i både USA och England.

## Verkligheten för Publik Telekommunikation:

# Snabb förändring på telemarknaden — utslagningen har redan startat

**Det är inte bara Ericsson som har det svårt just nu. En rasande snabb teknisk utveckling, genomgripande förändringar av marknaderna, pressade priser och få order har tvingat fram en omstrukturering i branschen.**

**Sällan har telekommunikationsmarknaderna befunnit sig i en sådan turbulens som i dessa dagar. En utslagning har startat bland de ca 15 tillverkarna av telekommunikationssystem. Det kan leda till att både antalet överlevande företag och system minskar.**

Bakgrunden är de fundamentala förändringar av teknologin som tagit fart under första hälften av 1980-talet. Dessa problem har nu förvärrats av den svaga marknadsutvecklingen. De tekniska landvinningarna de senaste tio åren är nästintill revolutionerande. Den gamla elektromekaniska tekniken ersätts alltmer av elektronik.

Telekommunikationstekniken och datortekniken sammansmälts till stora integrerade kommunikationsnät som kan hantera överföring av tal och data samtidigt. De digitala växlarna slår ut de analoga. Den optiska fibertekniken slår ut äldre kabelteknik.

Samtidigt suddas gränserna ut mellan privata kommunikationsnät och de publika telekommunikationsnäten som sköts av televerken. I USA och England har monopolen för telefonidriften slopats. I andra länder sker en mer gradvis liberalisering.

Istället för tekniken är det alltmer marknaden som styr utvecklingen. Avmonopoliseringen och andra former av liberalisering innebär att televerken inte längre är ensamma om sina kunder. Teleabonnenterna kan välja olika leverantörer av teletjänster.

Televerken, våra kunder, hamnar alltså i en konkurrenssituation, vilket ställer nya krav på deras service. Det leder till att teleadministrationerna måste ställa nya och hårdare krav på sina leverantörer, t ex Ericsson.

Dessa förändringar innebär mycket stora påfrestningar för tillverkare av telekommunikationsutrustning. De måste investera kraftfullt i teknisk utveckling. Bara att hålla ett fungerande

system "up to date" kräver mellan 500 miljoner kronor och en miljard per år.

De måste också satsa stora summor på marknadsföringen. Slopandet av monopolen och liberaliseringarna innebär nya marknadsmöjligheter. Men det innebär också stora investeringar i anpassning av systemen till de lokala marknaderna. Ericssons inbrytningar i England och USA kommer att ha kostat miljardbelopp innan de ger några inkomster.

Det är oerhört väsentligt för de tillverkare som vill vara med i leken på allvar år 2000 att klara de tekniska omvandlingarna av sina system och att slå sig in på så stora marknader som möjligt. Dagens höga kostnader måste resultera i stora volymer i framtiden, annars går det inte ihop.

Och framtiden är minst sagt löftesrik. Vi går in i informationssamhället. Tele- och datorkommunikation är framtidens basindustri på samma sätt som energiindustrin är det idag. Med de senaste årens kraftiga teknik- och marknadsinvesteringar har Ericsson och många konkurrenter fått se lönsamheten kraftigt försämrats.

Kunderna har tagit något av en paus i sina inköp. Flera teleadministrationer har problem med att få pengar av regeringar som kämpar med dåliga ekonomier. Det gäller inte minst traditionellt stora marknader för Ericsson i oljeländer och i Latinamerika.

Den stora överkapaciteten i branschen och den hårda konkurrensen har också medfört en prispress på vissa marknader. För Ericssons del försämrats resultatet också av den fallande

dollarkursen.

Räddningsplanen för många blir sammanslagningar och samarbete när tillverkare inte orkar med utvecklingen på egen hand. Här följer en kort sammanställning av några av de större affärerna i branschen just nu:

- I slutet av juli kom beskedet att Ericssons mångåriga konkurrent ITT i praktiken ger upp televerksamheten. Denna slås samman med franska CGEs telekommunikationstillverkning i ett nytt bolag där ITT äger 37 %. Andra europeiska partners skall äga mindre andelar.

Skälet är att ITT inte orkar med att utveckla sitt System 12. Kontrakterade leveranser är redan upp till ett år försenade. Tidigare i år övergav ITT försöken att slå sig in med systemet på den amerikanska marknaden. Det skulle bli för svårt och för dyrt.

- En vecka senare sade den engelska regeringen nej till ett försök av brittiska General Electric att ta över landsmannen Plessey. Båda är tillverkare av telekommunikationsutrustning och samarbetar i utvecklingen av System X.

Tanken bakom sammanslagningen var att System X behöver marknadsföringskraften och den finansiella kraften av ett kombinerat GEC och Plessey för att klara sig i världskonkurrensen. Men eftersom båda också är stora leverantörer av försvarsutrustning tyckte de brittiska monopolmyndigheterna att denna kombination skulle minska konkurrensen på marknaden.

- I mitten på juli blev det klart att västtyska Siemens betalar nära tre miljarder kronor för att ta över större delen av amerikanska GTEs utländska bolag. De två bildar ett joint venture där GTEs italienska, belgiska och taiwanesiska bolag ingår. Siemens får 80 % i detta samarbete.

- I Frankrike försöker regeringen hitta en partner åt CGCT, en inhemsk telekommunikationstillverkare som har 16 % av franska marknaden. Ericsson

*Forts på sid 15.*



Stig Larsson, Informationssystem:

## Hittills positiva förbättringar men mer minskningar behövs

Det åtgärdsprogram som genomförts under våren för bättre effektivitet och lönsamhet har haft avsedd effekt. Förbättringstakten för första halvåret 1986 följer plan. Åtgärdsprogrammet skall nu fullföljas. För den närmaste 12-månadersperioden beräknas en personalminskning med ytterligare 2 000 personer att ske i Sverige och utomlands. Succesivt planeras en koncentration av all produktion till Blekinge.

Hittills löper åtgärdsprogrammet enligt planen och detta bekräftas av halvårsresultatet i år.

Programmet kan indelas i tre faser. Den första fasen som pågick fram till september 1985 innebar åtgärdande av konstruktionsfel och färdigställande av pågående utvecklingsprojekt. Fas 2 var en rad åtgärder med sikte på att nå nollresultat under 1986. Fas 3 har som mål att uppnå en lönsamhet som motsvarar branschens genomsnitt.

Vi har koncentrerat våra ansträngningar till marknader där vi har de största chanserna att lyckas bra. Det betyder att vi helt slutar sälja vissa produkter på vissa marknader, t ex PC i USA och MD 110 på 10 marknader.

En annan viktig och framgångsrik åtgärd har varit att reducera det kapital som varit bundet i lager och kundfordringar. Hittills har vi åstadkommit en minskning med 2 miljarder kronor, varav 400 miljoner beror på att vi avyttrat vissa verksamhetsgrenar. Bland dessa finns Ericsson Security System, Tidssystem, Autotank, ID-kort och möbeltillverkningen.

Personalen har, delvis som en följd av dessa avyttringar, minskat med 4 000 personer.

Andra redan genomförda åtgärder är minskningen av antalet konsulter, hemtagning av legoarbeten och en genomgripande sanering av produktsortimentet.

En positiv konsekvens av dessa åtgärder är att vi avsevärt ökat försäljningen per anställd.

Verksamheten är nu organiserad i "profit-centers" dvs divisioner för

kommunikationssystem, datasystem och kontorsutrustning.

### Bra, men det måste bli bättre

De positiva konsekvenserna av det vi gjort hittills är stora men inte tillräckliga. Framför allt därför att marknaden sviktat ytterligare med en hård prispress.

Därför behövs nu genomgripande strukturella förändringar. En koncentration av produktionen till Blekinge är nästa steg.

För en mer kostnadseffektiv produktion finns fördelar att vinna i att samla tillverkningen till ett geografiskt område. Härigenom kan utbildning, förräds- och lagerhantering samt den administrativa ledningen utövas effektivare. Vid tillfälliga ojämnheter i beläggningen kan dessutom produktionsresurser omfördelas på ett smidigare sätt.

Barkabyfabriken omvandlas till systemfabrik samt produktionsteknologiskt centrum och verkstad för prototyp- och pilotserieproduktion.

Linköping orienteras mot utveckling och produktionen överförs 1987-01-01 till Ericsson Radio.

### Öka förtroendet

Vi måste stärka ställningen för Ericsson Information Systems ställning som leverantör av integrerade system. Det är sådana lösningar som kunderna mer och mer efterfrågar och det är sådana lösningar vi vill och kan leverera.

Att bygga upp ett sådant system är strategiskt viktigt för våra kunder. Det



Ericssons största företagsväxel är MD 110. Den hittills största installationen är för Ericssons enheter i Stockholm. Den kan betjäna upp till 25 000 anknnytningar.

betyder att valet av leverantör blir viktigt även på många års sikt. I alla stora upphandlingar kommer därför kunderna att ställa krav på att få insikt i våra framtida system- och produktkoncept.

### EISA

I början av 1985 startades arbetet med att ta fram ett gemensamt produktkoncept för affärsområdet Informationssystem. Arbetet var klart i juni 1985 och har redan presenterats för vissa nyckelkunder. Mottagandet har varit mycket positivt och nu kommer vi att lägga stora resurser på att sprida detta koncept, som fått arbetsnamnet EISA (Ericsson Information Systems Architecture), både internt och externt.

Informationssystem omfattar Ericssons produkter och system för privata nät för överföring av tal och data. Verksamheten är indelad i: Kommunikationssystem, där den stora kontorsväxeln MD 110 är hörnstenen och där även Eripax datanät, små kontorsväxlar, telefonapparater m m ingår; Datasystem, med dataterminaler, persondatorer och minidatorbaserade system; Kontorsutrustning, med skrivare, skrivmaskiner, räknare och kontorsmöbler. Norden och andra Västeuropeiska länder svarade för 77 % av faktureringen.

Fakturerat första halvåret -86: 4 709 Mkr  
Fakturerat samma period -85: 4 920 Mkr

Informationssystem inte ensamman:

## Många företag drabbades när datormarknaden "tog paus"

Fram till 1985 växte datorbranschen två till tre gånger snabbare än industrin i övrigt. Alla prognoser pekade på en fortsättning i samma takt.

Men 1985 blev inte det nya rekordår alla trodde. De totala investeringarna i utrustning för informationshantering ökade under 1985 mycket lite jämfört med åren innan.

Nedgången drabbade branschen hårt och Ericsson var inget undantag. För affärsområdet Informationssystem kom nedgången dessutom samtidigt med flera viktiga produktlanseringar, bl a telefonväxeln MD 110, nya banksystem och inte minst Ericsson PC. Produktlanseringar som samtidigt drabbades av oförutsedda tekniska svårigheter och problem med leveranser av vissa nyckelkomponenter.

Fortfarande diskuterar man vad nedgången egentligen berodde på, men det går att peka på några faktorer som var betydelsefulla.

– Fram till 1985 fanns ett ackumulerat behov av utrustning för informationshantering hos många kundföretag. Man hade insett att det fanns vinster att göra genom att datorisera och automatisera administrativa rutiner och man investerade stora summor i utrustning. 1985 var detta uppdämda behov mättat och tillväxten i branschen kom att följa ekonomin i övrigt. Även när det gäller upp- och nedgångar i ekonomin kommer informationsbranschen i fortsättningen att reagera mer likt ekonomin i övrigt.

– Många företag som investerade stora summor i utrustning för informationshantering blev besvikna på resultatet. Vinsterna kom inte så snabbt som man hade räknat med. Man hade underskattat svårigheterna att införa nya rutiner och metoder. Det gjorde att mycket av den dyrbara utrustning man köpt helt enkelt inte utnyttjades till fullo. Företagen tog därför en paus i investeringarna för att "komma ikapp".

– Kraven på mer integrerade system började göra sig gällande. Man insåg att information är en viktig resurs som måste finnas tillgänglig överallt där

den behövs. Men integrerade system är komplexa och därför blir ett investeringsbeslut en invecklad och utdragen process.

När tillväxttakten minskade försökte vissa tillverkare hålla volymerna uppe genom att sänka priserna. Något som knappast hjälpte, men som där- emot skärpte konkurrensen och accelererade utslagningen.

Många företag i branschen fick stora problem och blev tvungna att skära ned eller, i vissa fall, helt lägga ned verksamheten.

Det var inte bara de små företagen som drabbades. Amerikanska AT&T gjorde enorma förluster inom detta affärsområde under 1985 och avskedade 24 000 anställda. Även jätten ITT gjorde förluster och blev tvungen att minska personalstyrkan. Andra företag som påverkades var Apple, Control Data och Wang, liksom många underleverantörer till datorindustrin.

### Även IBM minskade

Till och med gigantföretaget IBM kände av nedgången och har fått se sina vinster minska för första gången på länge.

Det finns inget idag som tyder på att branschen inom en nära framtid åter

Forts på sid 15.



# Förändringsförslaget för Ericssons personal

## Minskningar inom Publik Telekommunikation

1200 kollektivanställda och 600 tjänstemän.

Östersund – 100 anställda

Söderhamn – 200 anställda

Stockholm – Kungens Kurva – 350 anställda

(1 000 utomlands)

## Minskningar inom Informationssystem

2 000 anställda i Sverige och utomlands

### Publik Telekommunikation

**Östersund** med 600 anställda omstruktureras till industrihotell med tre huvudintressenter inom Ericsson-gruppen. Förändringen medför en minskning av antalet anställda med 100 personer.

**Söderhamn** får en nedgång motsvarande cirka 200 årsarbetare från dagens 900 inom den närmaste tvåårsperioden beroende bl a på förändringar i sortimentet av strömförsörjningsutrustning.

**Stockholm – Kungens Kurva** beräknas avvecklas under 1987. Det medför en minskning med 250 kollektivanställda och 100 tjänstemän. De fiberoptikprodukter som tillverkas vid fabriken växer ej i volym som tidigare förutsatts. Verksamheten kommer därför att i sin nuvarande omfattning koncentreras till **Norrköpingsfabriken**.

Inom stockholmsområdet planeras därutöver en avveckling av komponentfabriken i **Bollmora**.

Reduktion sker vidare inom övriga fabriksenheter i Sverige genom successiv avpassning av verksamheten.

Neddragningarna med omkring 600 tjänstemän kommer utöver vid fabriksenheterna till största delen att ske i **Stockholm** inom divisioner och cen-

trala staber efter en analys av vilka rationaliseringsåtgärder som kan vidtas utan men för affärsområdets huvudverksamheter.

### Informationssystem

En successiv koncentration av all produktion till **Blekinge**.



**Barkarbyfabriken** omvandlas till systemfabrik samt produktionsteknologiskt centrum och verkstad för prototyp- och pilotserieproduktion. Volymproduktionen flyttas successivt under 1987–88 till **Ronneby**.

**Linköping** orienteras mot utveckling.

**Produktionen i Linköping** (Prodata) överförs 1 januari 1987 till ERA varvid EIS produktion successivt under 1987 flyttas över till Ronneby och Örnsätter (**Åtvidaberg**).

ERA bildar dessutom en systemutvecklingsenhet i Linköping.



*Åke Lundqvist, Radiokommunikation:*

## Framgång med mobiltelefoni ger stärkt ställning i USA

**Affärsområde Radiokommunikation gjorde ett rekordresultat för 1985 och den positiva tendensen kvarstår om än inte på samma höga nivå. Orderframgångarna i USA kröntes med kontrakt på ett mobiltelefonsystem till Los Angeles, världens största potentiella mobiltelefonmarknad.**

Den stora efterfrågan i USA visade sig senare under halvåret i en order på ett system till Pittsburgh som är den 13:e största marknaden i USA med en befolkning på mer än två miljoner invånare.

Affärsområdet har därmed en marknadsandel på 35% av den icke telefonbolagsägda marknaden och har därmed befäst Ericssons ställning som en av de viktigaste leverantörerna av mobiltelefonsystem i USA.

– Tendensen från 1985 håller i sig. Vår fakturering för första halvåret i år har ökat sex procent. Detta beror delvis på att fr o m årsskiftet överfördes

rymd- och mikrovågselektronik till affärsområde Försvarsprodukter. För jämförbar verksamhet har ökningen varit 25 procent. Vi ligger över budget

både vad gäller fakturering, ordergång och resultat. Därmed har vi klarat de mål vi hade satt upp och det ser bra ut även för resten av året.

**Vilka är skälen till att det går så här bra?**

– Framgångarna i USA har fått sin krona när vi tog Los Angeles. Dessutom arbetar vi hårt i Indonesien där vi nu går in i fas två både vad gäller fasta och mobila enheter. Expansionen i Malaysia har varit stor, så där har vi fått tilläggsorder på mer utrustning. Installerade nät har startats i Thailand och på Island.

– På landmobilsidan har vi tagit order på radio i Kina och vi har klarat av de stora radioprojekten till polisen i Sverige och MK-14 till Irak.

**Finns det några problem som ger smolk i framgångens bägare?**

– Vårt enda stora bekymmer är fi-



*Ulf H Johansson, Försvarsprodukter:*

## Bra start och god orderingång Genombrott för minilink i USA

**Affärsområdet har gjort ett bra resultat under första halvåret. Jämfört med förra året har det skett en kraftig volymökning. Till en del beror dock denna ökning på att affärsområdet fått över sektorerna rymd- och mikrovågselektronik som tillhört affärsområde radiokommunikation.**

**Hur vill Du kommentera resultatet för första halvåret?**

– Det ser bra ut. Efter kraftfulla ansträngningar under våren kom resul-

taten i juni och vi nådde budgeterade mål. Detta har skett trots att vi inte riktigt hunnit få ut alla leveranser som vi hade som målsättning att klara.

Ordergången har varit god inom så gott som samtliga sektorer. Inom taktisk kommunikation har vi dock för närvarande en liten eftersläpning, men vi tror att det kommer att lossna även här under det andra halvåret.

**Har det hänt något speciellt positivt under första halvåret?**

– Jodå. Bland de intressantare order vi fått märks Minilink-ordern till GTE i USA. Den kan ses som ett genombrott och kan på sikt medföra yt-



*Los Angeles är världens största bilmarknad. Alltså är det också världens största potentiella mobiltelefonmarknad. Under första halvåret 1986 tog Ericsson Radio här en stor order på mobiltelefonsystem.*

nansieringen i USA. Det behövs en ordentlig insats under andra halvåret för att klara upp detta. Den nedgång vi hade i orderingången på mobiltelefoner under första kvartalet är över och vi har fin fart i fabrikerna.

#### **Innebär detta att även 1986 kommer att bli ett rekordår?**

– Vår budget för 1986 är något lägre än vårt resultat för 1985, så även om vi ligger något över budget nu blir det nog inte ett högre resultat för 1986 än vad vi gjorde förra året. Men vi räknar med att de budgeterade förbättringarna håller, vi följer upp bl a leverans-

precisionen ordentligt med specifika projekt på varje fabrik, så vi räknar med att nå de uppsatta målen.

#### **Finns det några höjdpunkter att se fram emot under andra halvåret i år?**

– Kanske inte direkt höjdpunkter, men vi fortsätter intensifiera arbetet för att få igång NMT 900-systemet. Vi ska bl a leverera ett system till Schweiz. Förberedelser är igång för start av 900-systemet även i Norden, och Magnetic står för leverans av basstationer.

#### **Hur ser framtiden ut på lite**

Här hemma har vi från FMV fått en stor order på en uppdatering av det svenska flygvapnets ledningscentraler.

#### **Hur ser Du på affärsområdets helårsresultat?**

– Början av året har givit en mycket god start och det ser bra ut för andra halvåret. Vår målsättning idag är att vi ska överträffa budgetsiffrorna för året och på lite sikt finns det all anledning tro att affärsområdet kommer att fortsätta utvecklas positivt och stabilt.

#### **Vad sker med avseende på speciella projekt för 1986?**

– Vi fortsätter arbeta hårt på det här med leveransprecision. Det är vi nästan utan undantag dåliga på. Det bottnar i en överbeläggningssituation, som i och för sig är positiv då vi har en stor orderstock. Kapitalbindningen har visserligen ökat under årets första hälft men är ändå relativt låg. Vi följer utvecklingen uppmärksam och anstränger oss för att minimera kapitalbindningen så långt vi kan.

#### **Hur ser vår situation ut i ett längre framtidsperspektiv?**

– Vi står inför ett svenskt försvarsbeslut nästa år och vi följer givetvis

I Radiokommunikation ingår idag tre produktområden: mobiltelefoni med basstationer och terminaler, landmobil radio samt personsökare för lokala nät. Mobiltelefoni är ett av de snabbast växande områdena inom telekommunikation. Ericsson har kontrakt i 22 länder och är världsledande inom mobiltelefoni. De största marknaderna är Europa, Asien, USA och Kanada.

Fakturerat första halvåret -86: 1 306 Mkr  
Fakturerat samma period -85: 1 229 Mkr

#### **längre sikt?**

– Framgångarna har gjort det trångt i etern, så vi jobbar även på digitala system som kan utnyttja frekvenserna bättre och därmed få in fler abonnenter. Då kan vi tillverka enklare och därmed billigare abonnentutrustningar.

– Det är viktigt att bärbara telefoner blir mindre och lättare. Vi ligger långt framme i utvecklingen av sådana och det borgar för att vi ska klara att matcha våra konkurrenter även i framtiden.

– Jag tror också på att på landmobilsidan satsa på datakommunikation och att tillsammans med Televerket lansera Mobitex även i utlandet. När det gäller personsökning har vi ett knippe nya produkter och ska fortsättningsvis försvara vår goda position i Europa och på världsbasis. ■



*GTE i USA valde under våren Ericsson Radio som leverantör av radiolänkar för amerikanska armén. Den radiolänk som valdes är Ericsson MF 15, Minilink. Den ska levereras i stegvis etapper fram till 1993 och är värd nära en miljard.*

terligare avsevärda leveranser. Ledningssystem och markradar har också haft stora framgångar på exportmarknaden.

Verksamheten omfattar flyg- och robotelektronik, försvarskommunikation, lokala mobila försvarssystem och lednings- och datorsystem. Dessutom ingår radiotransmission (fr o m 860101), som svarar för Ericssons verksamhet inom satellit teknik, samt ledningssystem och simulatorutrustningar för civil flygtrafik. Sverige är den viktigaste marknaden men exporten utgör en hälften av faktureringen. Många av produkterna, ursprungligen utvecklade för militärt ändamål, har anpassats till civil bruk, t ex väderradar och satellitkommunikation.

Fakturerat första halvåret -86: 1 323 Mkr  
Fakturerat samma period -85: 889 Mkr

försvarskommitténs arbete med stort intresse. Det svenska försvaret är ju grunden för vår verksamhet.

Det finns all anledning att tro att det inte kommer att ske några drastiska förändringar under den femårsperiod 1987-92 som försvarsbeslutet innefattar. Jag skulle tro att det är ganska realistiskt om jag säger att vi räknar med att vår verksamhet kommer att fortsätta utvecklas i lika positiv riktning som hittills. ■



*Lars Berg, Kabel:*

## Bättre kapitalanvändning och förbättrat internt samarbete

**Vi kan glädja oss åt en fortsatt god utveckling under första halvåret -86. Ökningen i fakturering och resultat ser vid första påseende relativt blygsam ut, men detta är delvis en synvilla eftersom den i år betydligt lägre dollarkursen kraftigt påverkat vårt resultat i svenska kronor. Mätt i dollar har fakturering och resultat i USA och Sydamerika egentligen ökat betydligt mer.**

Utvecklingen för kabel i USA har alltså varit fortsatt glädjande över hela fältet. Hög beläggning har gjort att vi har investerat i ny kapacitet genom att köpa en sjätte kabelfabrik i Texarcana, på gränsen mellan Texas och Arkansas.

När det gäller optokabel tyder dock bättre tillgång på fiber och ökad prispress på marknaden på att vi i höst kommer att få svårigheter.

### De svenska bolagen

I Sverige har tillväxten varit bra, med ca 15% för både försäljning och resultat. På telekabelsidan har vi i Sverige under det gångna halvåret haft en mycket stark inläggning i produktionen genom en god exportordergång men framförallt genom kraftiga avrop från Televerket. Marknaden för kraft- och specialkabel har emellertid varit svag på låga investeringar i industri- och bostadsbyggande, medan däremot Töckfors, i kraft av Volvos framgångar, haft en mycket god utveckling.

Ericsson Fiber Optics, som nu fyllt ett år, har fått en flygande start. Till milstolparna här kan räknas EFOs order från British Telecom på 100 fibersvetsar samt från US Telecom på 40 st.

Jag är stolt över att vi lyckats leverera långt över förutsedd nivå, tack vare stora insatser av personalen, insatser som fortsatte under hela semestern.

### Totala kapitalanvändningen gått ner

Speciellt glädjande med hänsyn till koncernchefens uttalade prioriteringar för 1986, är en över hela fältet fortsatt bättre hantering av vårt kapital i lager, kundfordringar och maskiner.

Trots ökad fakturering har vår totala kapitalanvändning gått ner i absoluta tal, vilket ökar kapitalets omsättningshastighet och den procentuella avkastningen på arbetande kapital.

Med de olika handlingsprogram som finns på alla enheter kan vi vänta en fortsatt god utveckling på detta område.

### Ökat samarbete

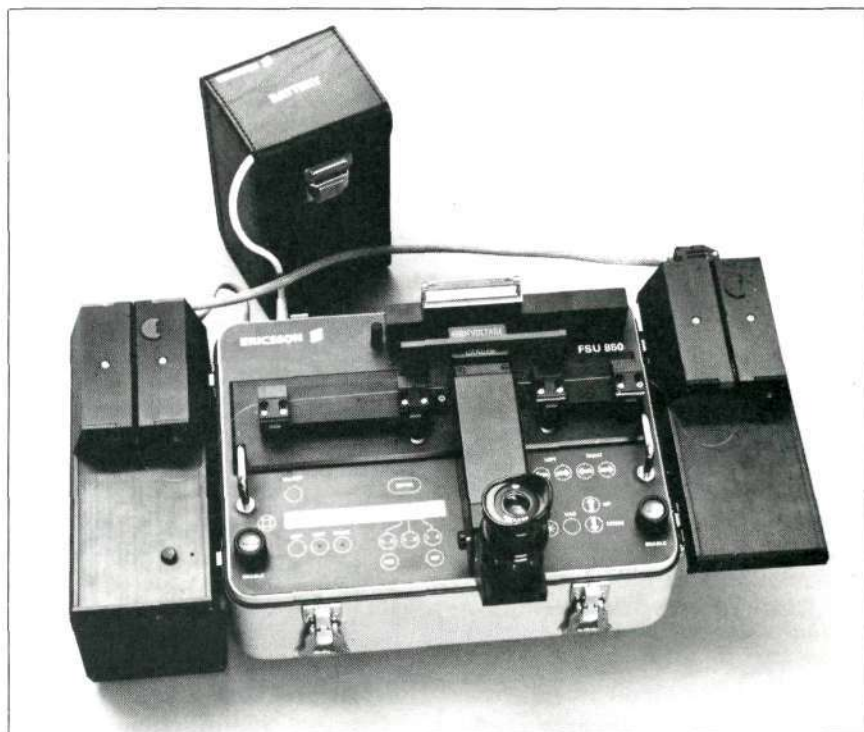
Ett annat område där jag tycker mig notera förbättringar är samarbetet mellan affärsområdena. Genom öp-

Ericsson är en av världens 10 största tillverkare av kabel. Verksamheten omfattar två produktområden: kraftkabel, som används inom eldistribution och telekabel för överföring av tal, data och andra signaler i kommunikationsnät. Därutöver tillverkas och marknadsförs specialkabel för olika ändamål, bl a för dataindustrin. Telekabel svarar för ca 50% av försäljningen, varav en mycket stor del numera är optisk fiberkabel. Sverige, USA och Latinamerika är de största marknaderna.

Fakturerat första halvåret -86: 2 123 Mkr  
Fakturerat samma period -85: 2 060 Mkr

penhjärtliga samtal med våra koncerninterna kunder håller vi på att få ett mer förtroendefullt klimat.

Här har vi som en av affärsområdets strategier särskilt siktat på att ta tillvara affärsmöjligheterna inom koncernen i kraft av god leveransprecision, kvalitet och riktiga priser. ■



Ericsson Fiber Optics fibersvets, FSU 850, har fått ett fint gensvar på marknaden. Den har sålts till bl a British Telecom, United Telecom (USA) och nordiska teleförvaltningar.



*Björn Linton, Nätbyggnad:*

## Signalsidan glädjeämne men lågt oljepris drabbar oss hårt

**Det största problemet vi har att brottas med för närvarande är den låga aktivitetsnivån på affärerna i Mellanöstern och Sydostasien, som är våra viktigaste marknader på nätsidan. Konjunkturedgången i dessa länder till följd av det låga oljepriset har drabbat vår verksamhet hårdare än vi befärade. Bl a har vi tvingats till kraftiga nedskärningar i vårt stora nätbyggnadsprojekt i Malaysia, som tidigare gått mycket bra.**

Trots den besvärliga konjunktursituationen i de här delarna av världen har vi lyckats hävda oss mycket bra på marknaden, och vi har inte förlorat marknadsandelar till våra konkurrenter. Vi förväntar oss också en del betydande beställningar under hösten, som dock inte kommer att påverka årets resultat. Stiltjen på de för oss viktiga marknaderna i Asien gör att vi måste anstränga oss ytterligare för att hitta nya affärer.

### **Hur utvecklas verksamheten i Italien?**

Positivt, trots en låg prisnivå på den italienska marknaden. Det rationaliseringsprogram vi har påbörjat i Siete fortskrider planenligt och förväntas ge ytterligare resultat i år och även under nästa år. Det mindre bolaget, Telca, går för närvarande mycket bra.

### **Hur går det för verksamheten i Sverige?**

Sverigedivisionen inom Ericsson Network Engineering AB, d v s Ericsson Telemateriel, hade en trög start på året men kom så småningom ikapp och ligger nu något över budget. Det går med andra ord ganska bra.

### **Hur ligger vi till på kapitalsidan?**

Något för högt vad det gäller det bundna kapitalet. Det beror främst på försenade betalningar från Libyen och Irak. Från Libyen har vi nu fått ytterligare en båtlast olja som betalning, och vi tror att vi kommer att ligga enligt budget för kapitalbindning vid årsskiftet.

**Till sist några ord om den andra grenen av verksamheten, signalsystem. Hur går det där?**

Signalsidan fungerar i dag mycket bra. Fakturering och resultat ligger väsentligt över budget vid halvårsskiftet. Det svenska bolaget, Ericsson Signal Systems, svarar för merparten av det goda resultatet, och där kan vi dessutom glädja oss åt ett licensavtal

Ericsson planerar och utför olika telenät, datanät och teleanläggningar. Ericsson tillhandahåller också signal- och säkerhetssystem för spårbunden trafik samt signalsystem för gatu- och vägtrafik. Koncernen specialiserar sig på planering, projektering, ledning och anläggning av stora nyckelfärdiga projekt. Europa och Asien är de två största marknaderna.

Fakturerat första halvåret -86: 1 033 Mkr  
Fakturerat samma period -85: 930 Mkr

med ett franskt företag, som kan bli inkörsporten till den franska marknaden.



*För nätkonstruktion används i stor utsträckning Computer Aided Design, CAD, för att effektivt få fram lämpliga lösningar.*



*Lars Ramqvist, Komponenter:*

## Mikroelektronik ökar kraftigt Standardkomponenter sviktar

Låt mig börja med något positivt. RIFA, som är det dominerande bolaget inom affärsområde Komponenter, gjorde första halvåret 1986 ett bra resultat och helt i enlighet med budget. Faktureringen ökade med 13% medan rörelseresultatet efter avskrivningar i det närmaste fördubblats samtidigt som det arbetande kapitalet är 12% lägre än budgeterat. Allt detta är mycket glädjande och speciellt glädjande är att mikroelektronikverksamheten i Kista haft en mycket gynnsam utveckling under det första halvåret. Faktureringsökningen för IC- och hybridkretsar blev inte mindre än 60%. Bakom detta ligger en härlig prestation av personalen då den ökade affärsvolymen uppnåts med samma antal startade kiselskivor i produktionen som under första halvåret 1985, men med kraftigt förbättrat utbyte.

Lågkonjunkturen för standardkomponenter har fortsatt under det första halvåret varför orderingången för standardkomponenter inklusive kondensatorer samt även för inbyggnadskraft och modulkraft är lägre än budgeterat. Svikten i orderingången bör-

jade redan medio 1985 och faktureringen för kondensatorverksamheten har sjunkit med hela 35% jämfört med motsvarande tidsperiod under 1985.

Genom att åtgärder började vidtas redan i fjol, inklusive neddragning av personal, har förlusterna kunnat hållas

under kontroll. Men vi dras fortfarande med en mycket besvärande underbeläggning i fabrikerna i Kalmar och Boulogne-sur-Mer samt delvis i Gränna.

Affärsvolymen för anläggningskraft har expanderat med 28% vilket är en fin prestation av berörd personal. Samtidigt har verksamheten inom inbyggnads- och modulkraft haft en minskning av faktureringen. Sammantaget har RIFAs K-division haft en positiv resultatutveckling jämfört med första halvåret 1985.

Även om RIFA AB utvecklats gynnsamt under första halvåret så uppvisar affärsområde Komponenter en något försämrad lönsamhet relativt första halvåret 1985 samt relativt budget. En kraftig resultatförsämring måste tyvärr rapporteras vad beträffar kraftverksamheten hos TIM i Mexiko.

Med undantag av den negativa utvecklingen av den mexikanska valutan i förhållande till den svenska kronan är affärsområde Komponenters resultatutveckling det första halvåret 1986 i



Lågkonjunkturen för standardkomponenter har fortsatt även under det första halvåret 1986. För IC- och hybridkretsar däremot har efterfrågan varit mycket stor. Faktureringen på den sidan ökade med 60 % under årets första sex månader.

Ericsson utvecklar, tillverkar och marknadsför komponenter och kraftutrustning för elektronikindustrin. Verksamheten bedrivs i huvudsak inom dotterbolaget RIFA AB och omfattar mikrokretsar (IC- och hybridkretsar), kraftsystem samt kondensatorer och standardkomponenter. De viktigaste marknaderna utanför Sverige är Australien, Frankrike, Mexiko och USA.

Fakturerat första halvåret -86: 791 Mkr  
Fakturerat samma period -85: 731 Mkr

enlighet med planerna.

Affärsområdets orderingång ökade något jämfört med förra årets men är under budget. Faktureringen ökade också men är också den något under budget. Det sysselsatta kapitalet blev däremot lägre, d v s bättre än budgeterat.

### Lågkonjunkturen för elektronikkomponenter består under 1986

Allt talar nu för att den internationella lågkonjunkturen för elektronikkomponenter kommer att bestå under 1986, möjligen kan en viss förbättring inträda mot slutet av året. Detta leder till att affärsområde Komponenter och RIFA måste räkna med fortsatta betydande produktionsdifferenser genom underbeläggning i verkstäderna. Det åtgärdsprogram som påbörjades redan för ett år sedan måste därför fortsätta om inte konjunkturen vänder uppåt snart.

Det är glädjande för mig att kunna rapportera att samarbetet med affärsområde Publik telekommunikation och Ericsson Telecom har fortsatt att utvecklas mycket positivt under första halvåret 1986 och komponentleveranser av stor betydelse för AXE och fiberoptiktransmissionssystem har genomförts. Den fortsatta produktutvecklingen bedrivs i mycket nära samarbete mellan Ellemtel, Ericsson Telecom och RIFA vad gäller skräddarsydda systemkomponenter.

RIFA har under våren 1986 omorganiserat mikroelektronikverksamheten i en rörelsedrivande division, M-divisionen, under ledning av Ronny Lejdemalm samt en division, U-divisionen, för den långsiktiga utvecklingen under ledning av Bert Jeppsson.

Denna omorganisation har snabbt visat sig fungera bra och uppskattats av såväl RIFAs som övrig koncernpersonal som har med RIFA att göra. Effektiviteten har otvivelaktigt ökat vilket är viktigt för koncernens framtida utveckling av komplexa kommunikationssystem. ■

## EKONOMILEXIKON

**Fakturering** är detsamma som försäljning. När vi har sålt varor och tjänster skickar vi en räkning, en faktura.

**Budgeten** visar våra mål och ambitioner, vårt åtagande inför en kommande period, t ex nästa år. Efter perioden jämför vi utfallet med budgeten för att se om vi är på rätt väg.

**Resultaträkningen** är en uppställning över inkomster och utgifter som hör till en period, t ex första halvåret 1986.

**Resultatet** är ett mått i pengar på om rörelsen har givit ett över- eller underskott, det är alltså inkomster minus utgifter under en period.

**Vinst** är ett positivt resultat. Ett negativt resultat är alltså förlust!

**Balansräkning** är en uppställning på bokslutsdagen över företa-

gets tillgångar (vad vi har använt pengarna till) å ena sidan, samt dess skulder och eget kapital (var pengarna kommer ifrån) å andra sidan. De två sidorna är lika stora, balanserar varandra.

**Rörelsekapital** omfattar vissa poster i balansräkningen. Det är t ex kassa, lager och kundfordringar. Detta är sådant kapital som "går in och ut" i företaget på kort tid, mindre än ett år.

**Kapitalbindning** innebär att resurser (kapital) används (binds) för en verksamhet. Ju mindre kapital som används för verksamheten desto effektivare utnyttjas det.

**Lönsamhet** sätter resultatet i förhållande till använda resurser. Det är det viktigaste sättet att bedöma om det går bra. Både högre vinst och lägre kapitalbindning ökar lönsamheten. ■

### Forts från sid 5.

son har förklarat sig vara intresserade och erbjuder tillverkning och export. Siemens är också med i bilden och konkurrerar.

Dessutom, i mitten av 1970-talet, började franska Thomson CSF bygga upp en televerksamhet, baserad på licenstillverkning av AXE och på utvecklingen av ett nytt digitalt system. AXE-systemet installerades med framgång i Frankrike fram till för några år sedan, men med den nya tekniken hade man svårigheter. Efter franska regeringens ingripande sammanslogs Thomsons teledivision med den franska teletillverkaren CIT-Alcatel.

● För några år sedan bildade amerikanska AT&T, världens största teletillverkare, och holländska Philips ett joint venture. Philips gav helt enkelt upp försöken att konkurrera med ett eget system. AT&T var i sin tur intresserade av att sälja sitt system på utlandsmarknaderna och såg en möjlighet i samarbete med Philips. Detta samarbete går fortfarande med förlust. AT&T och Philips försöker också intensivt att få igång ett samarbete med fransmännen.

Alla dessa samarbeten är uttryck för en och samma sak: för dålig lönsamhet, för stor överkapacitet, för små marknadsandelar och för stora kostnader för utveckling. Syftet är att rationalisera systemfloran, få färre system med större marknadsandelar som kan bära de allt större utvecklingskostna-

derna.

Den senaste tidens händelser ger perspektiv på Ericssons svaga resultat. Den nödvändiga utvecklingen av teknologin och anpassningen till marknaderna är oerhört krävande och tär hårt på resultatet.

Konkurrenterna sitter i samma båt. En del klarar inte framtidens krav utan tvingas till underkastelse av starka konkurrenter. För Ericsson gäller det nu att under blod svett och tårar rida ut de finansiella svårigheterna. Tekniskt och marknadsmässigt har AXE-systemet redan visat att det är ett av världens absolut bästa system och att det klarar att stå på egna ben. ■

### Forts från sid 7.

ska få uppleva en utveckling motsvarande den man hade fram till 1985.

Vi måste acceptera att vår bransch är mogen och följer ekonomin i övrigt. Och vi får acceptera att våra kunder i fortsättningen kommer att ställa större krav på de produkter vi säljer till dem.

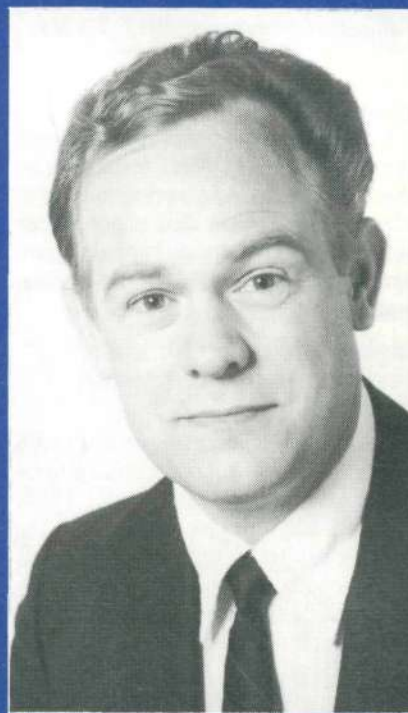
Det är just här vi har vår styrka och vår chans. Företagen inom affärsområdet Informationssystem står idag väl rustade som leverantörer av kompletta integrerade system för informationshantering. Så man kan säga att marknaden kommit ikapp vår affärsidé.

Det finns alltså anledning till en viss försiktig optimism inför framtiden, om bara den totala ekonomin ger utrymme för en rimlig investeringsnivå hos våra kunder. ■

*C W Ros om lönsamhet och kapital:*

# Kapitalhanteringen har blivit effektivare men kan bli bättre

**Resultatet under första halvåret i år är något bättre än under andra halvåret 1985. Trenden är positiv men förbättringstakten tyvärr långsam. Så kommenterar C W Ros, vice verkställande direktör inom moderbolaget med speciellt ansvar för Ekonomi och Finans, den med spänning emotsedda halvårsrapporten.**



Fortfarande har vi naturligtvis en lång väg att gå innan vi nått en tillfredsställande nivå. Vad gäller de nu annonserade åtgärderna, tycker jag det är viktigt att understryka att inom Informationssystem gäller det att fullfölja en plan som leder oss från dålig till god lönsamhet, medan det inom Publik Telekommunikation gäller att förekomma risken för otillfredsställande lönsamhet och att ej förekommas!

— En ljusglimt under det gångna halvåret är att vi haft en viss framgång i att banta vår balansräkning. Det ger oss ett något ökat handlingsutrymme och är dessutom en av förklaringarna till att vi kunnat förbättra vårt finansnetto med ca 100 miljoner. Vi har uppnått en effektivare kapitalhantering och finansförvaltning.

— Stora — men tyvärr ofta förbisedda — förbättringsmöjligheter tror jag fortfarande finns på kapitalsidan.

Där har Informationssystem varit framgångsrika i sin reduktion av varulagren. De åtgärder som har gjorts där har varit ett led i arbetet att nå ett nollresultat och sedan gå vidare mot god lönsamhet.

— Flertalet affärsområden — och då inte minst Publik Telekommunikation — har goda möjligheter att minska sitt rörelsekapital, men då gäller det att man verkligen gör klart för alla i organisationen betydelsen av detta!

Redaktion, Box 32073, 126 11 STOCKHOLM

I redaktionen: Bengt Plomgren, ansvarig utgivare, 08-719 9868 Håkan Bergendahl, 08-719 5309 Anna-Maj Björneberg, 08-719 2048  
Medarbetare i detta nummer: Hans Johansson, Publik Telekommunikation. Gunnar Backlund, Informationssystem. Alf Öst, Radio och Försvarsprodukter. Lars Berg, Kabel. Lars Ramqvist, Komponenter. Allan Almegård, Nätbyggnad. Anders Beckius, Koncernstab Ekonomi. Henrik Engberg och Per Ström, Indeco Communication. Mats Halvarsson. Foto: Bo Binette och Karl-Evert Eklund. Tryck: Stellan Ståls Tryckerier, Stockholm. Redaktionen förbehåller sig rätten att redigera insänt material. Redaktionellt material får citeras mot angivande av källa. Kontakten utkommer med 10 nr per år inklusive Ekonomi Special. Nummer 7 1986 utkommer i oktober.