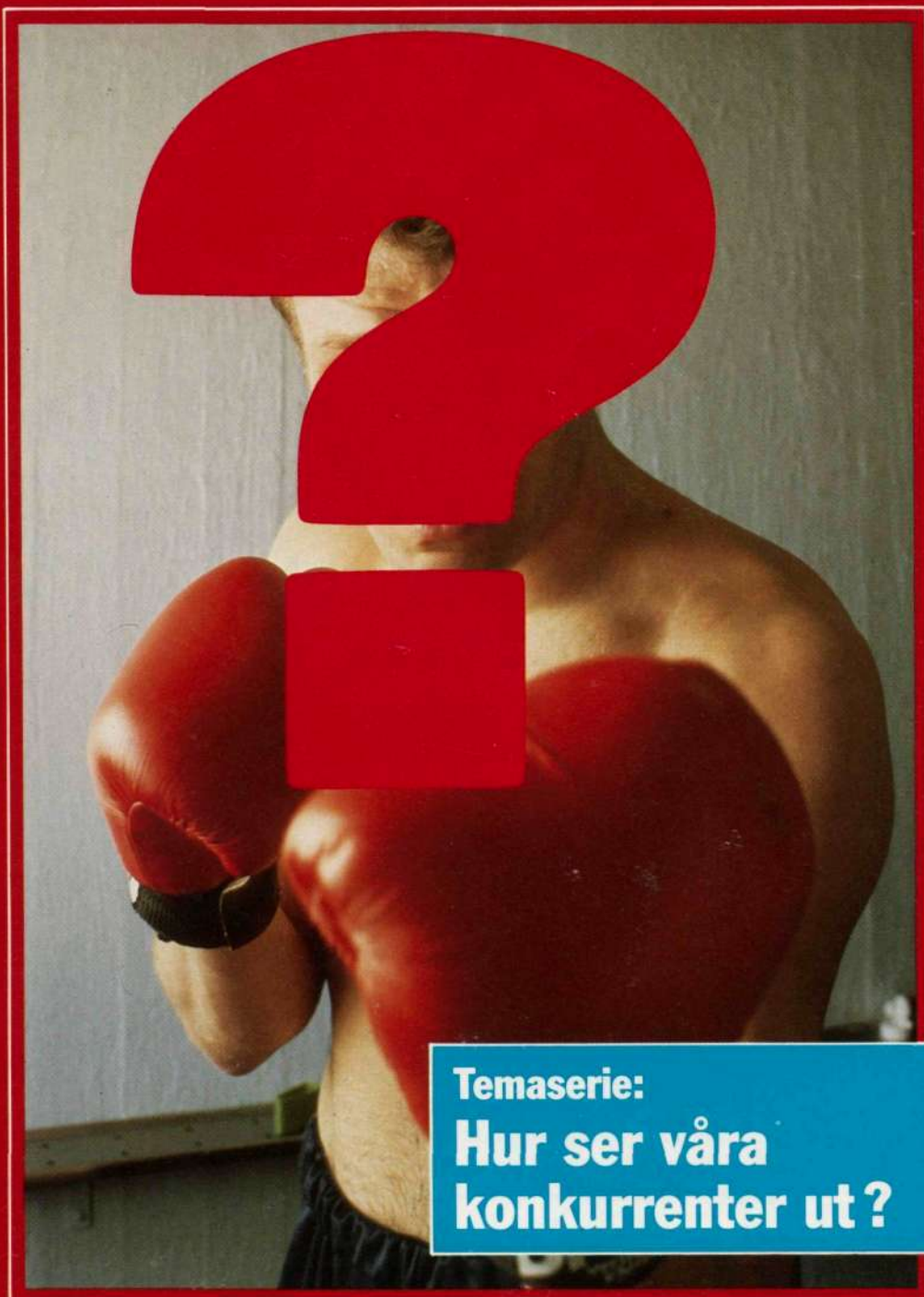


Kontakten

ERICSSON 



**Peter –
koncernens
"Risk
Manager"**

**Kungsbacka
– här är
Ericsson
en "doldis"**

**Temaserie:
Hur ser våra
konkurrenter ut?**

Vi – och dom andra

Våra konkurrenter bildar en väsentlig del av den omgivning i vilken vi lever och verkar. Det har naturligtvis alltid varit så. Redan 1878 fick Lars Magnus den affärsidé som förde företaget in i telekommunikation. Han kunde konstruera, tillverka och sälja en telefonapparat som kunde konkurrera med de i Stockholm då just introducerade Bell-telefonerna.

Under en lång följd av år präglades vår industri av ganska stabila förhållanden. De olika tillverkarna hade sina marknader och marknadsandelar, som regel med en hygglig hemmamarknad som bas. Konkurrenssituationer uppkom då och då.

Men under den sista tio-årsperioden har det emellertid börjat hända mycket. Det mesta av vad vi ser idag är resultatet av två processer.

I den första har tekniken inom telestationssidan gått från elektromekanik till datorstyrd elektronik. Vi har blivit högteknologiska. Vi använder oss av en större del inköpt material, mest chips. Våra arbetsförhållanden har i alla avseenden förändrats dramatiskt.

I den andra har vår marknad förändrats. Våra kunder, d v s teleadministrationerna, ser sina monopol luckras upp. Redan nu har man på vissa marknader en situation där de traditionella telebolagen måste konkurrera om slutkunderna, d v s abonnenterna. Det kan diskuteras om detta är bra eller dåligt för abonnenterna. Helt klart är ändå att vissa effekter av denna trend berör oss direkt.

Den första är uppbyggnaden av den tidigare Bell-giganten i USA. Ett resultat av detta är att det i ett slag har öppnats sju för oss nya marknader – de sju nya regionala Bell-bolagen. Vårt mål är att vi skall kunna bli antagna som leverantörer till minst ett par av dessa. Men som alla vet är det en lång och dyr process och utgången är ännu inte klar.

Som en helt naturlig konsekvens överföres kundernas nya situation på oss, leverantörerna, i form av nya krav.

Det är naturligtvis viktigt för oss att hela tiden försöka hålla oss à jour med vad som pågår på marknaderna och konkurrenternas strategiska inriktning.

Ibland kan man läsa sig till sådant i årsberättelser, ibland kan man bygga upp en sådan bild genom att studera hur konkurrenterna uppträder på olika marknader, med vilka argument de marknadsför sina produkter och, när så är möjligt, hur de sätter sina priser. Vi studerar målmedvetet våra konkurrenter – och vi vet och märker att konkurrenterna gör samma sak.

Som i all annan affärsverksamhet är telekommunikationsbranschen ett spel med flera spelare, med både skrivna och oskrivna regler, med risktagande, med framgångar och motgångar, med uppgångar och nedgångar i marknadsekonomin, och så vidare. Det är ett spännande spel tycker vi – och dom andra.


John Meurling

Ledare	sid 2
Tema konkurrenterna	sid 3–11
Televerket	sid 4–7
AT&T	sid 8–9
NEC	sid 10–11
Ericsson i Kungsbacka	sid 12–13
Närbild. Peter Flensburg, Risk Manager	sid 14–15
Guldmedaljer och ... inte slå oss till ro	sid 16–17
Introduktion till ergonomi	sid 18–19
Satsningen på "Hot Line"	sid 20
Rundgång	sid 21–23
Kontakt med omvärlden	sid 24

REDAKTION

Box 32073
126 11 STOCKHOLM

I redaktionen

Bengt Plomgren, redaktör och
ansvarig utgivare, 08-719 9868

Bert Ekstrand, 08-719 2048

Övriga medarbetare i detta

nummer: Mats Hallvarsson, Kåbe
Lidén. Foto: Pressens Bild AB,
Tiofoto, Bengt Plomgren, Victor
Lenson Brott, Ericsson,
Televerket.

Layout:

Henrik Kolga, BNL Information

Illustrationer:

Keje Gustafsson, Indevo Commu-
nication

Sättning:

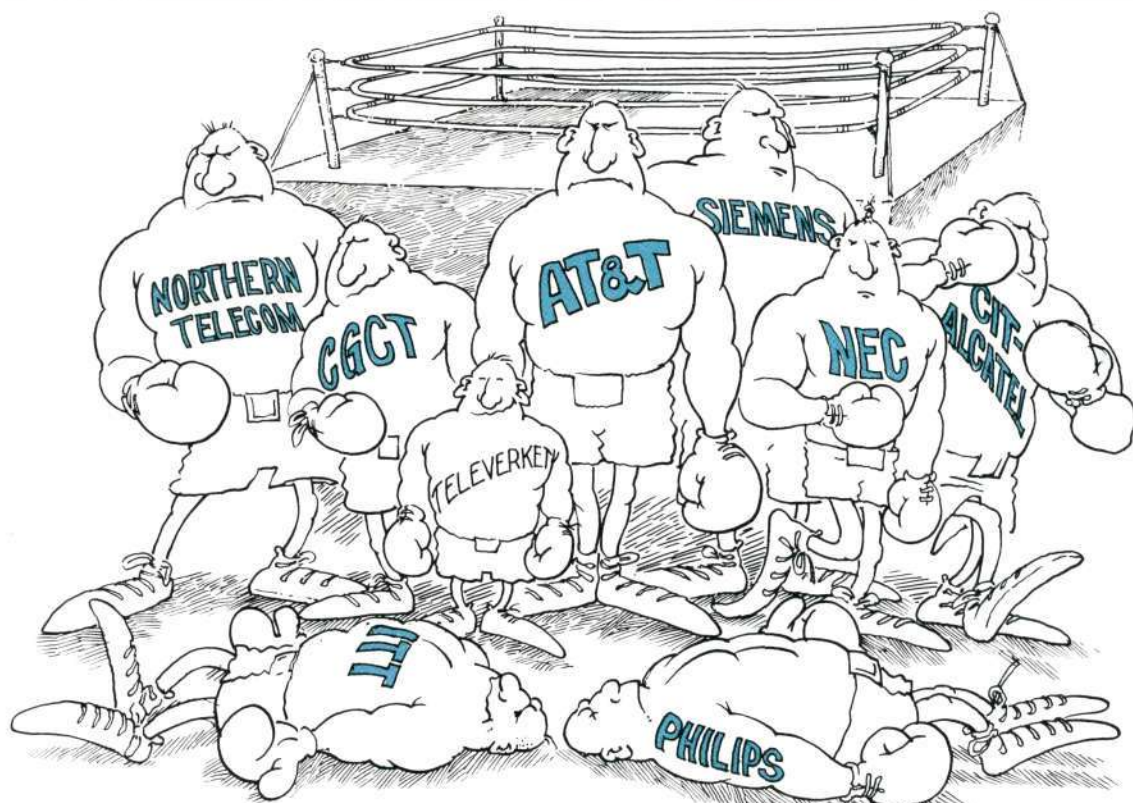
KoncernTryck

Tryck:

Stellan Ståls Tryckerier,
Stockholm

Redaktionen förbehåller sig rätten
att redigera insänt material. Redak-
tionellt material får citeras mot an-
givande av källa.

Kontakten utkommer med 10 nr
per år (inklusive Ekonomi-special
vid bokslut).



I andra ringhörnan...

Utvecklingen inom telekommunikationsmarknaden har sedan några år tillbaka varit oerhört snabb och dramatisk. Det finns två huvudorsaker till det. Det är den revolutionerande tekniska utvecklingen samt avskaffandet av monopolen på telefonidrift i USA, Storbritannien och Japan.

Gränserna mellan branschområdena tele och data har suddats ut. Gränserna mellan privata och publika kommunikationsnät håller också på att försvinna.

Istället har vi fått en marknadskonkurrens med många parter inblandade och spelregler som varierar från land till land och som ändras under spelets gång.

I denna turbulenta atmosfär är Ericsson en av kämparna. Vi har många konkurrenter. Några presenterar vi i den här tidningen. Några ska vi presentera i kommande nummer.

I dag finns det cirka 15 tillverkare av telekommunikationsutrustning. Några har sin bas och sitt ursprung inom tele medan andra har närmast sig tele från närliggande områden såsom data, el, elektronik och radio.

Utvecklingskostnaderna inom den moderna telebranschen är enorma. Det gör att det krävs stora marknader och stora volymer för att satsningarna ska bli lönsamma. Det i sin tur gör att vissa tillverkare och vissa system inte kommer att klara sig i den hårda konkurrensen. Sammanslagningar och ut-

slagningar har redan startat och kommer att fortsätta.

Valt tre konkurrenter

Kvar på marknaden blir bara de bästa och starkaste systemen och företagen. I det här temanumret så har vi valt att presentera tre konkurrenter från tre olika länder. Det visar också de synnerligen skiftande spelregler som gäller i den här branschen.

Det första företaget är det svenska televerket! Ja, just det. Televerket. Televerket har nämligen i förhållande till Ericsson flera olika roller. Bl a är det kund till Ericsson. Men vi tycker inte att Televerket är tillräckligt stor kund hos oss. Koncernledningen har påpekat det faktum att Ericsson har en svag hemmamarknad. Anledningen till det

är att Televerket också är en konkurrent till oss genom sin egen industriverksamhet Teli! En verksamhet som till stor del var okänd för svenska folket tills Teli hamnade i en uppmärksam konflik.

Måste söka utanför

Det andra företaget är amerikanska American Telephone & Telegraph, AT&T. Det är världens största teletillverkare. Men det är också ett företag med stora problem. Givetvis är AT&T stort i USA där man fram till 1984 hade monopol. Men utanför USA måste företaget söka sig olika samarbetspartners för att klara sig. Och i USA tvingas man nu konkurrera med utländska företag som slåss om att få leverera till de – sedan 1984 – sju självständiga Bell-bolagen.

Det tredje företaget är Nippon Electric Company, NEC. Det är ett stort japanskt företag som har vissa likheter med AT&T. Det är dominerande leverantör till japanska televerket som det också har ett nära samarbete med. NEC är dessutom mycket stor i Sydostasien där man konkurrerar med Ericsson i flera länder. NEC satsar hårt på att ta åt sig marknadsandelar i andra länder, t ex i USA. ■



När tidningsrubrikerna tidigt i höstas talade om sammanbrott för en AXE-växel var det många som höjde på ögonbrynen när de fick höra att det var Televerket som byggt växeln.

Genom industriföretaget Teli är verket faktiskt större än Ericsson som leverantör till den svenska marknaden – på gott och ont för Ericsson.

Televerkets fortsatta dominans är dock inte given. Stora förändringar kan komma i en konkurrenssituation.

AXE är Ericssons stolthet och praktiskt taget synonymt med koncernen i anbudstävlingar runt om i världen. Därför kom det nog som en chock för många medarbetare när en stor AXE-växel i Malmö plötsligt bröt samman för några månader sedan.

Det visade sig emellertid att växeln tillverkats och programmerats av Televerkets industriverksamhet Teli, vilket nog förvånade många.



Mänskliga faktorn

Nu ska inga onödiga skuggor kastas över Televerket. Felet var den mänskliga faktorn, med relativt enkla programmeringsmisstag, som i och för sig även skulle kunna ha drabbat Ericsson-tillverkade och programmerade växlar.

Men hur kommer det sig att Televerkets Teli tillverkar AXE?

Ökad konkurrens gynnar Ericsson

Vad många inte känner till är att Televerket är en mycket stor och dominerande tillverkare och leverantör av växlar till det publika nätet i Sverige. Ericssons kärna, affärsområde Publik Telekommunikation, säljer för endast ca 300 Mkr per år till Televerket, av en total försäljning på över 10 miljarder kronor!

Vill ha egen tillverkning

På sätt och vis är det ett bekymmer för Ericsson. En stor och lönsam hemmamarknad för det strategiskt viktigaste affärsområdet är en styrka och en trygghet för ett företag. Det har i stort sett alla Ericssons internationella konkurrenter.

Men i Sverige vill alltså Televerket ha en stor egen tillverkning. Bakgrunden är lång. Redan 1891 startade Televerket en egen verkstad som under årens lopp vuxit ut till en storindustri med ca 2 miljarder i omsättning och omkring 4 000 anställda.

”Dessutom är det svårt att tänka sig att ett statligt verk skulle ha upphört med en produktion med massor av anställda på olika orter i Sverige.”

Denna har de senaste åren varit uppdelad på Televerkets egen industridivision och dotterbolaget Teleindustrier AB. Dessa två arbetar tillsam-

mans som en organisation under namnet Teli.

Argument för

I våras beslutade riksdagen att Televerkets industridivision från 1 januari 1987 förvandlas till bolag. Beslutet, som för övrigt den då borgerliga regeringen lade fram i form av en proposition redan 1980, resulterade i en lång och problematisk konflikt om de anställdas förmåner och organisationstillhörighet.

– Televerkets tillverkning hade en blomstringstid under den gamla elektromekaniska epoken, berättar Bertil Uddsten, som är ansvarig för Ericssons kontakter med Televerket på den publika sidan.

– Det är förklarligt att verket fortsatt och expanderat som tillverkare. Det finns en hel del argument för att ett avancerat telefoniland som Sverige ska ha två tillverkare. Dessutom är det svårt att tänka sig att ett statligt verk skulle ha upphört med en produktion med massor av anställda på olika orter i Sverige.

Monopolsituation

Orsaken till att Televerket blivit så stor leverantör av bl a växlar är kortfattat att Sverige är ett litet land.

– För att ha en något så när lönsam tillverkning brukar man räkna med att det behövs en försäljning kring 200 000 till 225 000 linjer per år, fortsätter Bertil Uddsten. Det har Teli skaffat sig idag. Resten får vi.



Ericssons stolthet – AXE – tillverkas inte bara av koncernen utan även av Televerkets industriverksamhet Teli (ovan). Däremot samarbetar Televerket och Ericsson intimt genom Ellemtel som utvecklar främst publika växlar och stora företagsväxlar som t ex MD 110 (t h).

Ericsson brukar få en marknadsandel på mellan 20 till 30 procent per år. I september i år fanns det exakt 1 167 800 AXE-linjer installerade i Sverige. Av dessa hade Ericsson levererat 476 500.

Televerket agerar så att man har minst två leverantörer av det system som man valt. Detta är en naturlig strategi för att man skall kunna vara säker på att få leveranser till sitt system.

Blandade känslor

Ericsson och Televerket skriver ramavtal, som brukar löpa under tre år,

inom vilket verket köper telestationer till fasta priser.

Ericsson-ledningen har säkert be-

”Men man kan dock säga att Ericsson i viss mån får en kompensation för den smala hemmamarknaden genom utvecklingsarbetet i Ellemtel”

traktat denna situation med blandade känslor. Den skapar bl a en del frågor utomlands. Kunder kan ibland undra hur det kommer sig att Ericssons

marknadsandel därhemma är så ovanligt liten.

Men man kan dock säga att Ericsson i viss mån får en kompensation för den smala hemmamarknaden genom utvecklingssamarbetet i Ellemtel, ett utvecklingsbolag ägt till lika delar av Ericsson och Televerket.

Verkade inte vettigt

Bakgrunden är att både Ericsson och Televerket i slutet på 1960-talet arbetade med utvecklingen av datorstyrda telefonstationer på var sitt håll.

– Detta var ju verkligen framtiden, berättar Ellemtels VD Sten Olof Johansson. Men ingen var riktigt nöjd med resultatet, samtidigt som båda in-

forts. nästa sida



Monopolet raderas och konkurrensen hårdnar. Intressenter vill konkurrera på atlanttrafiken via kabel eller satellit, nya telefonapparater dyker upp hela tiden samtidigt som nya aktörer för driften av kommunikationer som tal, data, text och bild vill vara med och dela på kakan.

såg att det behövdes mycket omfattande resurser för att gå vidare.

Att två tillverkare i ett så litet land som Sverige skulle dubblara arbetet på utvecklingen av de framtida växlarna verkade inte vettigt, varför Ericsson och Televerket 1970 bildade Ellemtel.

Viktig roll

På förhållandevis kort tid lyckades Ellemtel utveckla AXE. Den praktiska uppdelningen i marknadsföringen blev att Ericsson svarade för utlandsförsäljningen och Televerket för huvuddelen av den svenska försäljningen. Televerket skall alltså ha sin del av äran för AXE, även om Ericsson normalt svarar för mer än 70 % av kostnaderna för den löpande utvecklingen inom Ellemtel.

Ellemtel, med sina 600 ingenjörer, spelar idag en viktig roll för Ericsson och den svenska teleutvecklingen.

– Vi skall enbart syssla med publika växlar och stora företagsväxlar. Det är t ex vi som utvecklat MD 110, Ericssons flaggskepp på den privata växelmarknaden runt om i världen, fortsätter Sten Olof Johansson. Tanken är att utveckla systemkärnan, inte de delar som påverkas av olika marknadskrav.

Samarbete fördjupas

Ericsson och Televerket är överens om att Ellemtel-samarbetet nu skall fördjupas ytterligare. Däremot skall man inte försätta samarbeta på "termineringsutrustning" inom Ellemtel, d v s vanligtvis telefonapparater.

– Marknadsutvecklingen har blivit sådan att man tycker att det är bättre

att agera ensamma, förklarar Sten Olof Johansson. Vad han syftar på är att Televerkets monopolsituation på telefonapparater är upphävt sedan 1985. Precis som på växelsidan är detta inte något legalt monopol, utan det har snarare tillkommit av "omständigheterna", omständigheter som många betraktat med misstänksamhet.

"Runt om i världen går utvecklingen mot allt friare telekommunikationsmarknader och Sverige är förmodligen bara i början av denna process."

För bara 15–20 år sedan var Ericsson en stor leverantör av telefonapparater till Televerket i konkurrens med Teli. Ericssons marknadsandel var uppmot 80 %. Men successivt började Televerket ge allt större del till sitt eget Teli. Idag är Ericsson i stort sett borta från den svenska marknaden för telefonapparater.

Fritt fram

Men det som blev ett monopol är nu raserat. Det är fritt fram för i princip vem som helst att tillverka och sälja telefonapparater i Sverige om de tekniskt och säkerhetsmässigt godkänns av – Televerket.

Detta är ett tidens tecken. Runt om i världen går utvecklingen mot allt fria-

re telekommunikationsmarknader och Sverige är förmodligen bara i början av denna process. Televerket självt försöker se realistiskt på situationen och räknar med att dess monopol kan komma att minska på en del områden i framtiden.

Ökad konkurrens

En möjlighet är att Televerket får konkurrens på utlandstrafiken. Andra telefondriftbolag, t ex det brittiska British Telecom, kan erbjuda telefontrafik ut i världen från svenska gränsen, via optiska kablar under Atlanten, eller kanske via satellit. Här hemma har det svenska företaget Comvik begärt hos svenska regeringen att få öppna atlanttrafik.

Fler aktörer

Konkurrensen kan komma att ske via egna nät, vid sidan av Televerkets, genom förhyrning av fasta förbindelser från Televerket, eller en kombination av dessa två möjligheter. Tar konkurrensen fart med pressade priser blir det mycket svårt för Televerket att bevara sin monopolsituation på alla delmarknader. Och i princip har nog inte heller Televerket något emot ökad konkurrens, bara det sker på likvärdiga villkor.

Den framtidsutveckling som skymtar kan alltså innebära flera aktörer på marknaden för drift av olika kommunikationsslag, tal, data, text och bild. Därmed skulle kundunderlaget, liksom affärshanserna i Sverige kunna öka för Ericsson. ■

Unika relationer mellan Ericsson och Televerket

Under hösten blev det en hel del uppmärksamhet kring förhållandet mellan Ericsson och Televerket. Det började efter Ericssons halvårsbokslut den 28 augusti. I samband med det åtgärdsförslag som då presenterades berörde koncernledningen det faktum att Ericsson har en svag hemmamarknad. Detta beror på den unika roll som Televerket har i Sverige som bl a tillverkare. Förhållandet aktualiserades ytterligare vid den långvariga konflikten vid Teli – Televerkets Industriverksamhet som fick stor publicitet. Koncernledningen gjorde då följande bakgrundsbeskrivning:

Ericssons relationer till Svenska Televerket (TVT) är förmodligen unika i världen inom telekommunikationsområdet. För Ericsson har TVT minst fyra roller:

- kund
- samarbetspartner
- konkurrent
- myndighet

Myndighetsrollen innefattar bl a godkännandefrågor för vissa terminaler som ej tillhör monopolområdet samt radiofrekvenstilldelning. Denna roll berörs ej här.

TVT som kund

TVT är Ericssons största enskilda kund med köp från gruppen på över en miljard 1985. TVT köper utrustning och tjänster från samtliga våra affärsområden. Ericsson säljer alltid till TVT i konkurrens med andra externa leverantörer eller i vissa fall i konkurrens med TVT:s egen industriverksamhet. TVT som kund har stor betydelse både på grund av inköpsvolym och som referensmarknad.

TVT som samarbetspartner

TVT och Ericsson har ett mångårigt samarbete inom olika områden. Det i modern tid viktigaste samarbetet startade 1970 i och med bildandet av Ellemtel Utvecklings AB (EUA). Detta bolag ägs 50/50 och tillkom i samband med en överenskommelse som innebär att endast ett nytt datorstyrt telefonstationssystem skulle utvecklas i Sverige. Tidigare hade Ericsson och TVT utvecklat och tillverkat skilda system.

Inom EUA har ett bassystem för AXE-familjen utvecklats. Denna utveckling tillsammans med stora ut-

vecklingsinsatser hos Ericsson har givit som resultat vår framgångsrika AXE-familj. Av det arbete som utförts av EUA har TVT betalt ca 20 %. För Ericsson har fördelarna med EUA framförallt varit den nära kontakten med en förvaltning vid specificering och utveckling. För TVT har skälen varit att skaffa sig en hög teknologisk kompetens som upphandlare och för att kunna spela en ledande roll i internationellt standardiseringsarbete. Det viktigaste skälet har dock varit att få rätten att producera i sin industrirörelse. Inom EUA sker idag samarbete kring publika stationer (AXE) och stora PABX (MD 110). Tidigare har samarbetet även omfattat små PABX och telefonapparater.

Ericsson har rätt att producera och marknadsföra samutvecklade produkter i hela världen, medan TVT:s rätt är begränsad till Sverige.

TVT och Ericsson har också samarbete inom radioområdet (mobiltelefoni och mobilradiosystem för dataöverföring).

TVT som konkurrent

TVT har en omfattande industrirörelse (Teli ca 4 500 personer), vilket är unikt för en förvaltning. Teli tillverkar både samutvecklade produkter (AXE och MD 110) och egna eller licensierade produkter. Med Ericsson konkurrerar man i första hand med AXE, MD 110 och telefonapparater. Teli:s export innefattar såväl produkter som tjänster. Teli är under ombildande till aktiebolag, vilket lett till en facklig strid som resulterat i en strejk.

Marknadsdelar i Sverige

Tidningsartiklar har nyligen tagit upp de unika relationerna mellan Ericsson och Televerket. Det har påpekats att Teli har en för stor andel av den svenska marknaden för AXE och stora PABX (75–80 %) och att TVT på så sätt tvingar ut Ericsson från Sverige. Ericssons uppfattning i denna fråga är:

Under den tid Ericsson har minskat sina produktionsresurser kraftigt i Sverige och i utlandet (1975–1986) har Teli legat på i stort sett oförändrad nivå bl a genom att öka sina marknadsandelar i Sverige på Ericssons bekostnad.

För Ericsson är det viktigt att i sitt internationella marknadsarbete kunna peka på sin hemmamarknad som viktig referens.

Det är viktigt att ha intäkter i Sverige för att kunna fullfölja sin målsättning att även i fortsättningen ha väsentliga utvecklingsinsatser förlagda till Sverige.

TVT:s upphandling från Ericsson och Teli skall ske på rent affärsmässiga grunder. ■

I ANDRA
RINGHÖRNAN

En jätte – men med stora problem

Med en försäljning kring 250 miljarder kronor och över 300 000 anställda är AT&T världens största teleföretag. Det är också Ericssons största konkurrent på den viktiga USA-marknaden. Men liksom Ericsson har AT&T fått stora problem inom sektorn informationssystem och försöker svälja samma beska medicin av nedskärningar och koncentration på basverksamheten.

Ericssons kanske viktigaste marknadsstrategi för framtiden sker just nu i USA. Där försöker vi bygga upp en helt ny marknad för AXE-växlarna i det allmänna telefonnätet. Konkurrensen är minst sagt imponerande. I spetsen står världens största teleföretag, den jättelika amerikanska koncernen AT&T, American Telephone and Telegraph.

Ericsson måste konkurrera med minst ett par, tre icke-amerikanska teleföretag som också försöker slå sig in på den stora amerikanska marknaden, t ex västtyska Siemens, japanska Nippon Electric och kanadensiska Northern Telecom. Kanadensarna är redan väl etablerade på marknaden sedan många år tillbaka. Men det stora "hemmaföretaget" AT&T är den verkliga giganten.

Åtta gånger så mycket

Och gigantisk är ordet. Det är faktiskt sant att AT&T säljer för omkring 250 miljarder kronor, dvs nästan åtta gånger så mycket som Ericsson per år. Då räknar vi ihop hela verksamheten:

- AT&T är bl a teleadministration för långdistansstrafiken i USA. Den egna försäljningen inom det här området är kring 17 miljarder dollar. Det är ca 80 % av marknaden.
- Det är vidare tillverkare av telekommunikationsutrustning, liksom Ericsson, med närmare 7 miljarder dollar i försäljning.
- Vidare har man sin motsvarighet till Ericsson Information Systems med samma inriktning

och samma namn. Försäljningen ligger kring 4 miljarder dollar.

● Slutligen har koncernen en stor uthyrningsverksamhet av utrustning som ger inkomster i ungefär samma storleksordning som Information Systems.

Denna väldiga verksamhet, på en marknad som är minst lika stor som hela Europa, gav koncernen en vinst förra året, efter skatt, på 1,6 miljarder dollar. Det är över 10 miljarder kronor i vinst, 14 gånger Ericssons jämförbara vinst, eller omkring en tredjedel av vad Ericssonkoncernen säljer på ett helt år.

Monopolet bröts

Men för bara tre år sedan var AT&T betydligt större. Då var det både Televerket och Ericsson i ett enda företag. Men den amerikanska kongressen beslöt att bryta upp det monopol som AT&T hade. Sju regionala teleadministrationer bildades, var och en lika stor som teleadministrationerna i stora europeiska länder som England och Frankrike.

AT&T fick bl a behålla de viktiga bitarna långdistansstrafiken och tillverkningen av utrustningen. Koncernen säljer nu till de lokala teleadministrationerna i konkurrens med andra tillverkare, däribland Ericsson.

Nytt affärsområde

Upplösningen av monopolet utlöste en febril konkurrens och sammanföll med den väldiga tekniska utvecklingen mot digitala växlar och avancerade integrerade system, bland annat på kontorssidan.

AT&T såg samma marknadsmöjligheter som Ericsson, och inrättade ett nytt affärsområde, Information Sys-

tems. Produkterna var bl a kontorsväxlar, datorsystem och datorer. Liksom Ericsson skaffade man sig en egen datorlinje och satsade mycket kapital på persondatorer.

Men hela denna satsning har drabbats av mycket svåra problem. Vi inom Ericsson känner till dem mycket väl: 1985 sjönk efterfrågan drastiskt i hela datorbranschen. Visionerna om integrerade nät för överföring av tal och data hos kunderna visade sig ta längre tid att förverkliga än tillverkarna räknat med.

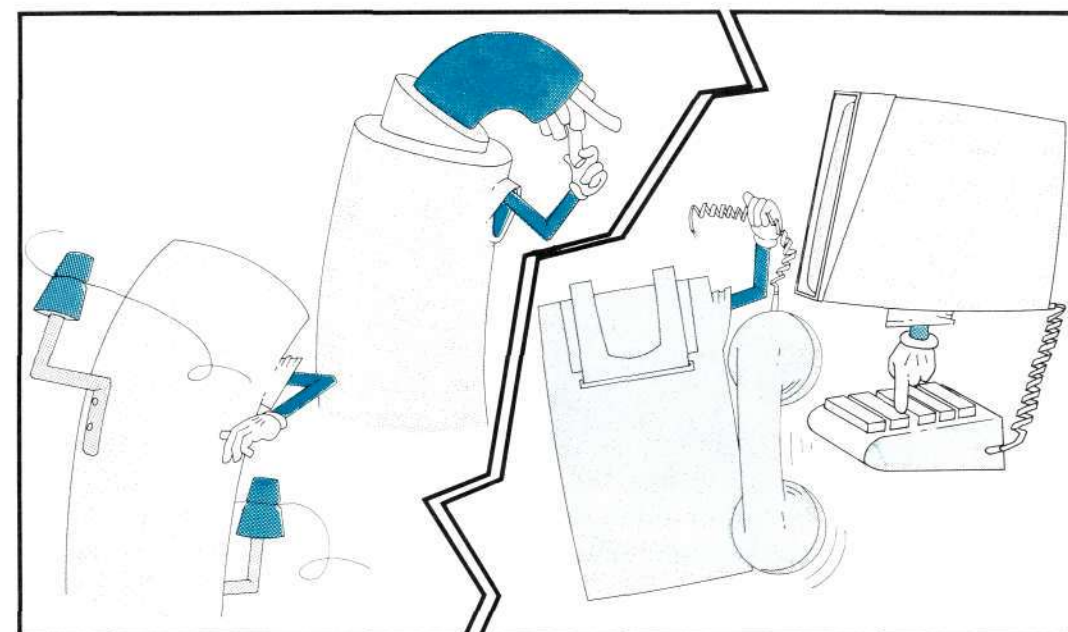
Startade priskrig

När monopolet bröts upp hade AT&T cirka 25 % av marknaden i USA för telefonsystem och utrustning till kontor, värd totalt 3 miljarder dollar. Över 100 000 anställda jobbade inom detta affärsområde. När nedgången satte in startade AT&T ett priskrig.

AT&T vann då marknadsandelar, men till priset av stora förluster. 1985 gav sektorn informationssystem bruttoförluster på 1,6 miljarder dollar, dvs omkring 11 miljarder kronor! Det är ca 13 gånger de förluster som Ericssons affärsområde Information Systems redovisade samma år!

"AT&T skall nu lägga huvudvikten vid dessa två traditionella styrkeområden, dvs långdistansstrafiken och tillverkningen av teleutrustning."

AT&Ts slutsatser blev desamma som Ericssons. Detta kunde inte fortsätta. Nedskärningsprogrammet och



Det går bra för företaget när det gäller rikssamtal och försäljning av utrustning till telefonbolagen. MEN – andelen vad gäller uthyrning av utrustning krymper samtidigt som företaget förlorar stort på försäljningen av datorer och telefonutrustning till allmänheten. (Källa: Business Week)

omstruktureringen blev hårdhänt. Över 24 000 jobb skärs bort. Nu förväntar man sig förbättringar i år, men inte mer än att flera utomstående bedömare tror att bruttoförlusterna fortfarande kan hamna över miljarden dollar.

I våras var det så dags för VD-byte. Chefen för tillverkningen av telekommunikationsutrustningen, James Olson blev VD. Han formulerade en ny strategi för AT&T, som återigen påminner mycket om den väg Ericsson valt att gå.

Samarbete med Philips

Därtill skall man satsa än hårdare på att skaffa sig marknader utomlands. AT&T har hittills i stort sett endast sålt teleutrustning på den väldiga hemmamarknaden. Nu har man emellertid satsat på ett samarbete med holländska Philips för att sälja telefonväxlar över hela världen. Deras gemensamma bolag är nu den kanske främsta konkurrenten till Ericsson att få etablera ett samarbete med franska

CGCT, som kan ge 16 % av den franska telefonstationsmarknaden.

Men eftersom tillväxten på de stora marknaderna för telefonutrustning har varit en besvikelse hittills i år och konkurrensen pressat vinstmarginalerna har AT&T återigen tvingats besluta om ytterligare nedskärningar.

"Många betraktar det nästan som en självklarhet att AT&T kommer att förlora en hel del av sin marknad för telekommunikationsutrustning inom regionala teleadministrationer."

Det talas om nya personalnedskärningar i storleksordningen 10 000 eller mer samt ytterligare avskrivningar på datorutrustning som inte går att sälja. Med andra nedskärningar kommer därmed AT&T att, under de tre åren

sedan monopolet upplöstes, ha skurit ned personalstyrkan med över 50 000 personer.

Det är hårda bud, dock ej så uppseendeväckande i USA där de anställda har en betydligt lägre anställnings-säkerhet och är vana vid att oftare byta jobb.

Svårt se återhämtning

Enligt utomstående bedömare ser framtiden inte alldeles odelat ljus ut för AT&T. Många betraktar det nästan som en självklarhet att AT&T kommer att förlora en hel del av sin marknad för telekommunikationsutrustning inom regionala teleadministrationer.

Där är ju bl a Ericsson en konkurrent med stora förhoppningar. Vidare är det svårt att se någon omedelbar återhämtning av marknaden för kontorsväxlar och datorsystem. Slutligen kan konkurrensen komma att skärpas ytterligare på långdistansstrafiken, med nya liberaliseringar och fortsatt snabb teknisk utveckling som ger nya öppningar för andra bolag.

I ANDRA
RINGHÖRNAN

Med 91 miljarder kronor i försäljning och 95 000 anställda är Nippon Electric Company Japans största representant på de internationella telekommunikationsmarknaderna. För Ericsson är NEC en svår konkurrent i det snabbväxande Sydostasien, i Sydamerika och på andra u-landsmarknader.

När man talar om Ericssons konkurrenter på de internationella telekommunikationsmarknaderna är det oftast amerikanska och andra europeiska företag det handlar om. Det finns en tendens att glömma bort japanerna, vilket kan visa sig farligt på litet längre sikt.

Nippon Electric Company, vanligtvis bara kallat NEC, är både ett mycket skickligt tekniskt företag och en duktig marknadsförare med konkurrenskraftiga priser. Det gäller särskilt på datasidan där det utan tvivel tillhör världens ledande företag.

NEC är ett gammalt företag, bildat 1899, som under årens lopp vuxit till att bli den ledande tillverkaren av telekommunikationsutrustning i Japan. Man är totalt dominerande leverantör till det japanska televerket och samarbetar med detta i utvecklingen av avancerade produkter.

Misstankar

Hur intimt och omfattande detta samarbete i verkligheten är har många konkurrenter grunnat på. Det finns alltid en misstanke om att samarbetet mellan industrin och staten i Japan hindrar utländsk konkurrens.

Men dessa misstankar borde kanske minska nu efter det att japanska televerket formellt givit upp sitt monopol 1985.

NEC — japan med sikte på världstoppen



Vulkanberget Fuji sträcker sig majestätiskt upp ur det japanska landskapet. Men NEC nöjer sig inte med att hålla sig på toppen på hemmamarknad. Koncernen har stora globala ambitioner — inte minst på datasystemsiden.

Skall man döma av vad som har hänt i USA och i England, två andra marknader som nyligen brutit upp sina telemonopol, kommer NEC att få betydligt tuffare konkurrens på hemmamarknaden. Å andra sidan gynnar förändringarna NEC då nya affärsmöjligheter yppar sig i spåren av avregleringen.

Som hemma

NEC har alltså en stor och spännande hemmamarknad att arbeta på. Men japanerna är ju duktiga på att exportera och NEC är inget undantag. De har en mycket konkurrenskraftig växel i NEAX 61, NECs motsvarighet till AXE, som funnit köpare i mer än 30 länder. Framför allt finner NEC marknader på telekommunikationssidan i Sydostasien. De japanska företagen betraktar ofta dessa länder som "hemmamarknad", och vill gärna lägga till både Kina och Australien.

Detta är en viktig region i kampen mellan de stora världsvida telekommunikationsföretagen. Den har högre genomsnittlig tillväxttakt än världen i övrigt. Flera länder där kommer snart att vara fullt utvecklade industriländer med stora och snabbt växande telekommunikationsbehov.

Likartade drag

En annan relativt framgångsrik region för NEC är den sydamerikanska kon-

tinenten. Där tillhör man de tre stora leverantörerna vid sidan av Ericsson och Siemens. Liksom Ericsson och flera andra europeiska teleleverantörer satsar nu NEC hårt på att komma in på den amerikanska växelmarknaden.

Strategin har vissa likartade drag med Ericssons. NEC har skapat en bas av leveranser av transmissionsutrustning, fiberoptisk kabel och annan utrustning till de sju regionala Bell-bolagen, som motsvarar vårt Televerket hemma i Sverige. Utrustningen tillverkas till stor del vid flera amerikanska fabriker.

"En del fristående bedömare menar att NECs system inte är lika avancerat som Ericssons AXE. De antyder också att japanerna har en del svårigheter i arbetet med att anpassa det till den amerikanska marknaden."

Flera testorder

Vidare jobbar NEC intensivt med att anpassa sitt system till de amerikanska specifikationerna och kommer att gå igenom samma testprocedur som Ericsson är på god väg att klara av.

NEC har också fått flera testorder på växlar från regionala Bellbolag. NECs försäljning av telekommunikationsutrustning till Bellbolagen är än så länge väsentligt större än Ericssons.

Det är notoriskt svårt att jämföra marknadsandelar för de internationellt verksamma telekommunikationsföretagen. Men om man skall tro fristående bedömare har NEC i grova drag ca 5 % av världsmarknaden för digitala växlar mätt i lokala linjer. Det är ungefär hälften av Ericssons marknadsandel.

Svårigheter

Delar vi upp denna totalsumma, visar det sig att NEC har ungefär hälften av Ericssons redan installerade linjer, medan Ericsson har betydligt mer än dubbelt så många linjer i order än NEC. En del fristående bedömare menar att NECs system inte är lika avancerat som Ericssons AXE. De antyder också att japanerna har en del svårigheter i arbetet med att anpassa det till den amerikanska marknaden.

Ledande tillverkare

Om framgångarna på den publika marknaden inte är lika stora som Ericssons får man nog dock acceptera att NEC visat sig starkare på PABX-marknaden, dvs leveranser av kontorsväxlar. Företaget har lockat många köpare, runt om i världen, även i USA.

Här är det sannolikt NECs stora datakunnande som ger ett bra stöd. Kontorsväxlar kommer att i allt större utsträckning i framtiden att fungera som centra i lokala kommunikationsnät med telefoner och datorer inkopplade.

Datorer är också NECs största affärsområde med ungefär 55 % av den totala försäljningen (om vi lägger ihop datorer och chipstillverkning) mot 32 % för telekommunikationsutrustningen. NEC är t ex världens ledande tillverkare av minneschips och mikroprocessorer.

"NEC har dessutom stora globala ambitioner på datasystemsiden. Koncernen är idag tredje största dataföretaget i Japan, efter Fujitsu och IBM, och sjunde största i världen."

Konkurrenskraften är stark på detta område och har vållat den amerikanska halvledarindustrin allvarliga svårigheter.

NEC har dessutom stora globala ambitioner på datasystemsiden. Koncernen är idag tredje största dataföretaget i Japan, efter Fujitsu och IBM, och sjunde största i världen.

Ambitionerna avslöjades i slutet av september i år då NEC inledde diskussioner om ett långtgående samarbete med amerikanska Honeywell och franska Bull. Båda dessa är bland världens femton största dataföretag. Riktigt var dessa diskussioner slutar är inte klart. Men i början på december slöts ett preliminärt samarbetsavtal som gäller utveckling, tillverkning och marknadsföring. Det är inte otänkbart att avtalet kan leda till sammanslagning av företagsdelar eller bildandet av ett gemensamt dataföretag. Detta skulle i så fall bli världens tredje största efter IBM och amerikanska Burroughs.

Drabbade chipstillverkning

NEC kommer under alla omständigheter att fortsätta vara en allvarlig konkurrent till Ericsson på telekommunikationsområdet. Förra året föll vinsten kraftigt liksom Ericssons. Skälet var på sätt och vis detsamma. Den allmänna nedgången på världens datormarknader drabbade Ericssons informationssystem med förluster och NECs tillverkning av chips.

Men NEC är ett solitt företag och den 60 procentiga vinstnedgången, till 152 miljoner dollar (ca 1 miljard kronor i dagens dollarkurs), är en kortvarig tillfällighet, enligt många bedömare. Japanerna blir därför att räkna med på allt fler marknader där Ericsson verkar.

Stora Ericsson — en doldis i lilla Kungsbäck



Den stora fabriksanläggningen är 25 000 m². Men läget längst in i ett industriområde medverkar till att Ericsson ändå är ganska okänt i Kungsbäck.

Ericsson är en av Sveriges största industrikoncerner med en världsomspännande verksamhet. Ericsson Cables AB är Sveriges största kabelföretag. Specialkabeldivisionen inom Ericsson Cables är Kungsbäckas näst största företag med omkring 300 anställda. Men — stora Ericsson är en doldis i lilla Kungsbäck.

Den 25 000 m² stora fabriksanläggningen ligger dold från genomfartsvägen längst in i ett industriområde. Och det gamla företagsnamnet Bofa Kabel lever kvar i medvetandet — både i företaget och i Kungsbäck.

Ja vi är nog ganska okända som Ericsson här i Kungsbäck säger chefen för Specialkabeldivisionen Staffan Boström. I samband med namnbytet från Bofa Kabel till Ericsson Cables i januari 1985, informerade vi om detta till kunder, leverantörer, press och allmänhet. Men det har inte gått hem hos folk här i stan. Frågar man efter Ericsson Cables så måste man nog lägga till Bofa för att komma rätt.

Nu har divisionsledningen planer på att låta tala om sig lite mer i den snabbväxande nordhalländska staden.

— Att ett namnbyte tar tid i medvetandet är naturligt säger Staffan Boström. Men på sikt har vi intresse av att folk här känner till mer om oss. Med tanke på framtida rekryteringar så borde det vara mer lockande, att vi är den del av det stora Ericsson än att vi är lilla Bofa.

Svårt rekrytera

Några akuta rekryteringsproblem har inte fabriken. Det har aldrig varit några riktigt kraftiga svängningar i personalstyrkan. Som mest har man varit omkring 380 anställda. Man har heller aldrig blivit tvungna att göra några

permitteringar. Nedgångar i konjunkturen har på personalsidan klarats med naturlig avgång och utbildning. Ledningen ser inte heller inom överskådlig framtid någon större nedgång eller uppgång i antalet anställda.

— Men i dagens läge skulle det t ex vara väldigt svårt att rekrytera produktionspersonal inom Kungsbäck säger personalchefen Inge Söderhjelm. Sysselsättningsläget är nästan för bra nu. För drygt ett år sedan så hade arbetsförmedlingen ett drygt hundratal sökande som var lämpliga för industriarbete. Nu är det omkring fem stycken!

Flyttat från Göteborg

Närheten till Göteborg påverkar naturligtvis Kungsbäck en hel del. När konjunkturen går upp i Göteborg, då går den också upp i Kungsbäck. Ända tills i början på 70-talet var det här centralort i en utpräglad jordbruksbygd där den nordhalländska dialekten var omisskännlig. Nu har staden mer och mer blivit en förstad till Göteborg med många pendlare i bil, buss och tåg som snabbt avverkar de 25 kilometrarna in till Göteborg.

Näringslivet blomstrar med ett flertal medelstora företag. Flera av dom

såsom Elanders Tryckeri och Beiersdorf kemisk-tekniska fabrik har flyttat hit från Göteborg. En kraftig byggrusch tränger undan gammal åkermark och den halländska dialekten har till stor del ersatts av göteborgskan.

Köpte ut ASEA

Bofa Kabel startades 1952 av Paul Borén. Ägarfamiljen fanns kvar i företaget fram till 1967. Då kom det in ett namn som nu är välkänt inom Ericsson Cables. Verkställande direktör blev Magnus Berg. Han är pappa till Lars Berg som nu är verkställande direktör inom Ericsson Cables.

Magnus Berg var chef fram till sin pensionering i maj 1983. Lars Berg har praktiserat på fabriken i slutet på 60-talet när hans far var chef där. Den nuvarande direktören Staffan Boström kom till företaget som teknisk chef i januari 1982. I maj 1983 efterträdde han Magnus Berg.

De sista åren fram till årsskiftet 1982/83 ägdes Bofa till hälften av ASEA och till hälften av Ericsson. Ericsson köpte ut ASEA och bildade sedan Ericsson Cables av Sieverts Kabelverk och Bofa. Epoken Bofa var slut efter 32 år. Men andan och traditionen kring namnet kommer säkert att leva kvar länge än.



Den här skylten finns officiellt inte längre — men namnet lever vidare både bland anställda och bland Kungsbäckarna.



— Med tanke på framtida rekryteringar borde det vara mer lockande att vi är en del av stora Ericsson, säger chefen för specialkabeldivisionen Staffan Boström.

Specialkabeldivisionens produktområden är standardkabel t ex kopplings- och anslutningsledning, högfrekvens- och lågfrekvenskabel t ex kabel TV-kablar, data- och terminalkabel, stereokabel och mikrofonkabel, specialkabel med mycket specifika krav på olika egenskaper samt formsprutade produkter i första hand till olika former av standardkabel men även till t ex anslutningsdon och kopplingsboxar.

Den nuvarande fabriksanläggningen som togs i bruk 1972 är en av Europas modernaste.

Som råmaterial används varje år omkring 2 000 ton koppar och 2 000 ton andra ämnen för isoleringsändamål.

Årsproduktionen är omkring 15 000 kilometer kabel. Omfattningen under 1985 var 120 miljoner varav över 25 % gick på export till olika länder.



Problemet med identifikationen illustreras av Solbritt Andersson och Bertil Olausson som har olika företagsnamn på sina overaller.

"Ericsson verkar så långt borta"

Ericsson står det i neon på taket till fabriken. Men den gamla kopparskylten med Bofa Kabel AB sitter kvar vid ingången till receptionen. Liknande hittar man överallt inne i den väldiga anläggningen. På anslagstavlor sitter ny information från Ericsson och gammal om arbetstider och liknande från Bofa. Overallerna som personalen har är märkta med Ericsson... eller Bofa.

Hur har då namnet Ericsson trängt in i medvetandet hos de anställda? Var känner dom att dom jobbar?

Solbritt Alfredsson har varit anställd i sjutton år. På hennes overall står det Ericsson.

"Jag var ju tvungen att vänja mig vid att jag jobbar på Ericsson. Jag tror att jag säger att jag jobbar där. Men det känns inte så än. Ericsson är så långt borta för oss och verkar så stort.

Men det är klart att det är ingen nackdel att tillhöra Ericsson. När man t ex kommer utomlands så är det ganska spännande att känna att man tillhör ett känt storföretag.

När vi skulle bli Ericsson så blev vi lite oroliga för att vi inte i fortsättningen skulle få vår årliga julfest och de fina jultallrikar som alla alltid har fått till jul. Men det har fortsatt. Det tycker vi var fint av Ericsson.

Vad vi märker speciellt nu är att det investeras rejält. På Bofa var det många gamla maskiner som hängde med för länge.

De nyanställda som kommer hit kommer förmodligen att känna direkt att dom jobbar hos Ericsson, men för oss gamla tar det nog lite längre tid."

Bertil Olausson har varit anställd i sju år. På hans overall står det Bofa.

"Jag säger att jag jobbar på Bofa. Ericsson vet folk här inte vad det är. Dom tror att det är Mölndal. Vi är för lite kända här i stan. Det skulle nog inte skada med lite mer information om oss. Man märker ju själv nu att man börjar intressera sig lite mer för Ericsson när man ser skylten lite var stans.

Ericsson är ju stort och välkänt. Därför känns det kanske lite tryggare och lugnare nu än när vi var Bofa.

Vi har fått en hel del nya maskiner sedan Ericsson tog över, så man märker ju att det satsas på den här fabriken. Det känns bra.

Jag har ju bara varit här i sju år så för mig betyder inte namnet Bofa lika mycket som för dom som varit här i många år. Vi ska nog kunna känna oss som riktiga Ericssonanställda här i Kungsbäck bara Ericsson själva hjälper till lite bättre med att göra oss mera kända."

Ericssons Risk Manager:

—Säkerhetsfrågor är kommunikationsfrågor

Controller, trainee och sales coordinator. De engelska yrkesbenämningarna väller in över oss utan att de blir översatta. Och kanske i en del fall utan att de blir förstärkta av speciellt många. Inom Ericsson fick vi en ny benämning för ungefär ett år sedan. Då tillträdde Peter Flensburg som chef för risk management och säkerhet.

Sveriges 35 största koncerner har idag en Risk Manager. Ansvarsområdet kan variera från företag till företag.

Vad är då risk management?

Vem är Du Peter Flensburg?

Ericsson har förmodligen givit risk management den vidaste tolkningen av samtliga svenska koncerner. I de flesta andra koncerner hanterar en Risk Manager endast försäkringsfrågorna. Men mitt ansvar omfattar även alla former av säkerhetsfrågor, riskanalyser samt skadeförebyggande skydd i produktionen, säger Peter Flensburg.

Bland det första Du gjorde på Ericsson var att bilda ett sk captivebolag i Luxemburg. Vad är det?

—Det har med försäkringar att göra. Ericssonkoncernen betalar idag mellan 75–100 miljoner kronor om året för företagsförsäkringar i olika försäkringsbolag. De i sin tur återförsäkras sig bland annat hos Lloyds i London. Genom att Ericsson själva bildar ett captivebolag, dvs ett återförsäkringsbolag, kan vi i stället samla upp våra försäkringar och sedan själva återförsäkra oss hos Lloyds.

Ericsson är en bra kund för försäkringsbolagen med ett mycket lågt skaderesultat. Under de senaste tio åren har vi uppskattningsvis betalt 250 miljoner kronor i premier för byggnader, maskiner och varor världen runt. I skadeersättning har det under samma tid betalats ut högst tio miljoner kronor.

— Detta faktum kan vi använda som "försäljningsargument" i våra förhandlingar med försäkringsbolag och på så vis få ovanligt bra villkor, påpekar han.

Alla människor måste göra en bedömning av vilken självrisk man skall ha på tex sin hemförsäkring. Lägre självrisk ger högre premie. Stora industrikoncerner måste göra samma sak. En av uppgifterna inom risk management är att finna ut vilken försäkringslösning och vilka självrisknivåer som är mest gynnsamma. Idag finns inom Ericsson möjligheter att teckna försäkring med självrisken mellan 0 kronor och 5 miljoner kronor per skada.

— Genom att välja rätt nivå så kan vi hålla försäkringskostnaderna nere



Brandförebyggande skydd är en viktig del i en Risk Managers vardag.

inom koncernen. Jämfört med andra stora industrikoncerner har vi idag Sveriges lägsta försäkringspremier. I mitt jobb är det därför viktigt att se till att det finstilta i kontraktet är till vår fördel, och att vi vågar ta kalkyletrade, acceptabla risker.

Genom att från centralt håll hjälpa till att skapa ett internationellt försäkringsprogram kan koncernen inte bara spara pengar, utan också få möjlighet att teckna försäkringar till omfattande försäkringsvillkor, sk allriskvillkor.

— Våra råd och direktiv om vad som skall försäkras och som inte skall försäkras underlättar också dotterbolagens dagliga arbete. Detta bidrar förhoppningsvis också till att stärka samhörighetskänslan inom koncernen, påpekar Peter Flensburg.

Du ansvarar också för alla former av säkerhetsfrågor. Vad innebär det?

— Framför allt informationssäkerhet, ADB-säkerhet och personlig säkerhet. De flesta säkerhetsfrågor är faktiskt kommunikationsfrågor. "SÄKERHETSFRÅGOR ÄR SÅ HEM-

LIGA ATT MAN INTE TALAR OM DEM" är tyvärr en vanlig inställning. Ericssonkoncernen är ju en högteknologisk industri. Vi lever på att utveckla nya produkter och system. Andra företag kan ha som mål att kopiera det vi redan utvecklat, säger han och tillägger:

Det är alltså oerhört viktigt, både för koncernens ekonomi och anställdas trygghet, att uppgifter och data om den teknologi vi tillverkar och utvecklar inte kommer till våra konkurrenters kännedom. Det är inte bara konstruktioner och teknik som intresserar en konkurrent. Det kan också vara uppgifter om eventuella bekymmer med någon produkt eller någon del av produktionen, tillverkningskostnader, försäljningsmarginaler och dylikt. Vi



— Det är viktigare att känna sig delaktig och motiverad än att skriva "lagar" för säkerhet, påpekar Peter Flensburg.

är dagligen utsatta för närgånget intresse från konkurrenter och främmande makter. Detta är något vi behöver öka medvetenheten om.

Inom Ericsson gör vi mycket som vi kan vara stolta över. Men då och då inträffar också besvikelser inom organisationen. När vi talar med andra om våra glädjeämnen och bekymmer skall vi tänka oss för, påminner Peter Flensburg:

— Jag tror det finns mycket kvar att göra inom säkerhetsområdet. Genom aktiv kommunikation kan vi skapa en förståelse och gemensamma värderingar bland alla anställda inom koncernen. Alla ska kunna känna sig delaktiga och motiverade. Det är viktigare än att "skriva lagar" för säkerhet.

— ADB-säkerhet i sin tur är särskilt viktigt för Ericsson. Det mesta vi gör har med data och elektronik i någon form att göra. Vi som är experter på datakommunikation bör också eftersträva att bli experter på datasäkerhet.

Vi har flera tusen datasystem inom Ericsson. Datasäkerhetsfrågorna är många och omfattande. Detta område

kommer att ägnas stor omsorg inom koncernen i framtiden.

'Förebyggande skydd av egendom' – det hörs nästan på namnet vad det betyder...

— Ja, det innebär i princip att man besöker alla våra anläggningar och gör en riskanalys. Där försöker man fastställa om det finns några delar av produktionen som utgör stor risk för brand eller dylikt, och om det finns maskiner eller processer som är 'nyckelmaskiner' för produktionen. Produktionslokalerna skall också vara uppdelade på ett riktigt sätt i brandceller så att en eventuell brand inte kan sprida sig vidare.

— Vidare kontrollerar vi och ger råd så att olika typer av sprinkleranläggningar och annat brandförebyggande skydd utförs och placeras på rätta ställen. Dessutom ser vi till att det är ordning på och omkring alla säkerhetsanläggningar och att föreskrifterna följs.

Slutligen personsäkerhet. Vad gör ni på det området?

— Där hjälper vi till med utbildning och förebyggande åtgärder för att skydda enskilda personer i företaget, speciellt i vissa länder där tex kidnappningar och överfall är vanligt. Vi analyserar ständigt utvecklingen i alla de länder Ericsson har verksamhet i. På så sätt kan vi bedöma var extra insatser behövs för att ytterligare trygga de anställda.

Trivs Du som Risk Manager på Ericsson?

— Ja. Jag tycker att Ericsson är ett fantastiskt företag, som har framtiden för sig. Här finns en oerhörd potential och kunskap. Men vi måste vara noga med att ta betalt för denna kunskap och se till att inget läcker ut gratis. En

Född den 20 oktober 1950,
Sundbyberg
Officer
KTH (Kemi och industriell ekonomi)
Avdelningschef på Sprängämnesexpeditionen
Försäkringsmäklare på AB Max Mathiessen
Risk Manager, Ericsson, sedan den 1 januari 1986
Hobbies: segling, tennis – och att upptäcka andra länder.

ökad medvetenhet om säkerhetsfrågor kommer både på kort och lång sikt att avspeglar sig i vårt ekonomiska resultat. Därför behöver vi en obruten kedja av engagemang HELA vägen från styrelsen och ned till var och en av Ericssons anställda. ■



Risk Manager – är det en mystisk agent som smyger omkring i buskarna? Inte riktigt. Men Peter Flensburg betonar gång på gång hur viktigt det är att vi hela tiden är på vakt och inte släpper in konkurrenter på våra domäner.

Björn Svedberg:

– Vi har gjort mycket under 1986 men vi får inte slå oss till ro

– Ericsson har som så många andra företag i branschen genomgått en svår period. Vi har genom marknadsförändringar och teknikutveckling tvingats ta beslut, som medfört stora förändringar för många anställda. Det har varit en arbetsam process, men det har också gett oss viktiga erfarenheter som rätt utnyttjade ger oss en styrkeposition under de år som kommer.

– Åtgärderna har varit nödvändiga för att behålla och förstärka vår marknadsposition runt om i världen. Vår satsning på en effektiv hantering av våra lager och kundfordringar har också gett resultat. Vår finansiella styrka håller på att återställas. Vi har med andra ord genomfört en rejäl storstädning.

– Men vi kan inte och får inte slå oss till ro. Vår omvärld fortsätter att förändras snabbt och då måste vi också vara beredda på nya förändringar. Vi måste ligga steget före hela tiden.

– Informationssystem går framåt med stora kliv. Huvudprodukterna fungerar bra och med fortsatt högt tempo är resultatet som det ska om några år. Vårt "tredje ben" med radiokommunikation, försvarsprodukter, nätbyggnad, kabel och komponenter blir en allt tyngre och viktigare del av koncernens verksamhet.

– Publik telekommunikation befinner sig i en tillfällig lönsamhetssvacka, vilket främst hänger samman med de mycket stora in-

vesteringar vi gör i nya framtidsmarknader. Vårt arbete har burit frukt i England och vi har skaffat oss en jättechans i USA – världens snabbast växande marknad inom vårt område.

– Hur väl vi lyckas bestämmer vi själva. Det är upp till oss att se till att vi kan leverera rätt produkt i rätt tid och till rätt pris. Ingen kommer att hjälpa oss inom vare sig publik telekommunikation eller inom något annat område. Men vi har skaffat oss en bra position.

– Det är dags att de insatser, som gjorts under senare år, nu börjar ge den avkastning alla inom Ericsson är så väl förtjänta av.

Guldmedaljfesten i Stockholms Stadshus

Ingenting i festväg inom Ericssonkoncernen går upp emot högtidligheterna i Stockholms magnifika Stadshus, när medarbetare från när och fjärran samlas för att bli utdelade guldmedalj och aktier som uppskattning för 30 tjänsteår. Efter utdelningsceremonin i Gyllene Salen intas middag i Blå Hallen, som avslutas med buffé och dans till svängiga rytmer från vårt Storband.



Från höger: vice ordf i LMEs styrelse Jan Wallander och Birgitta Celsing tillsammans med styrelseledamoten Sten Rudholm. De två förstnämnda svarade för medaljutdelningen tillsammans med Björn och Gunnel Svedberg.

sammat kallelsen till festen i Stockholms Stadshus.

Utdelningen i Gyllene Salen gick så till att Arne Mohlin i verkställande ledningen ropade upp medaljörerna, som sedan gick fram till ett podium och tog emot sina utmärkelser av antingen styrelseledamoten Jan Wallander eller koncernchefen Björn Svedberg, som assisterades av Gunnel Svedberg eller Birgitta Celsing. Därefter skedde gruppvis avtackning med applåder och trumpetfanfar.

Och vad innehöll nu "guldpaketet"? Jo, guldmedalj i miniatyr, åtta LM Ericsson-aktier, guldarmband till damerna och guldklocka till herrarna, guldnål samt svinläderplånbok. I denna låg ett meddelande om att aktierna kommer per post hem till vederbörande.

Uppdukat för nära 1 100

Efter utdelningen i Gyllene Salen fortsatte högtidligheterna med middag i Blå Hallen. LM-orkestern spelade under ledning av Karl Artur Wahlström medan festklädda herrar och damer satte sig till bords. En och annan

Arets utdelning, fredagen den 5 december, var den 43:e sedan starten 1944. Av totalt 258 medaljörer från hela landet och i utlandstjänst hade 241, därav 43 damer, hör-



Marknadschef Bengt Lämber från Ericsson Telemateriel höll guldmedaljörernas tal. Här ses han vid utdelningen tillsammans med koncernchef Björn Svedberg.



Från när och fjärran kommer medarbetare till medaljfesten i Stockholms Stadshus. Arne Eidsmo, som arbetat i Oman, medaljeras av koncernchefens fru, Gunnel.



Till vänster ett "äktat" guldmedaljörspår från fabriken i Söderhamn, Marianne och Rolf Nordqvist. Övan ses fyra fd medarbetare på dåvarande Nätavdelningen med från vänster Torkel Hiort, Gustaf Fager, Lennart Norrman och Evert Öijvall. Fager tillhör 81-års medaljörer, de övriga är 76-or.

smokingklädd herre syntes i mängden, men det var damerna som helt väntat stod för klädelegansen i långt, mittemellan och i kortkort. Man förundrar sig alltid över att det existerar så många färgnyanser, mönsterkombinationer och fantasifulla tygskärningar.

Nära 1 100 uppdukningar tangerar rekord i guldmedaljfestens historia. Det berodde mycket på ett högt deltagande av tidigare års medaljörer på drygt 550. Vart femte år kallas de att återuppleva guldmedaljfeststämningen. Därtill ska läggas representanter för intresseorganisationerna, chefer, direktionsmedlemmar och styrelseledamöter. Och många av alla de här människorna åtföljs av maka/make eller sambo.

Festmåltid med tal och sång

Den för sin skönhet och praktfullhet prisade Gyllene Salen skapar en alldeles speciell feststämning och förväntan

på en utsökt måltid. Årets meny utgjorde inget undantag; färskrökt lax med sparris, unganka med herrgårdssås och grönsallad och "LM Festivalglacetårta". Och till detta vinerna Morio Muscat (utsökt, tyckte många), Mouton Cadet och Sandemans Invalid. Och som final kaffe, cognac och likör samt buffé.

Koncernens personaldirektör Rolf Skillner agerade ceremonimästare, dvs han talade om när det var dags för allmän sång, tal, uppträdande m m. Det innebär att det mäktiga sorl, som tusentalet gäster åstadkommer, sänktes så att talen från Björn Svedberg och Bengt Lämber hos Ericsson Telemateriel samt skönsjungande KFUM Kammarkörs stämmor kunde uppfattas i denna mäktiga sal.

Vår koncernchef Björn Svedberg underströk att det är oss själva det beror på om Ericsson ska lyckas få ordentlig fart på skutan. Vi måste gå på

offensiven ännu mera och i tid se vartåt vinden vänder sig och våga lägga om kursen. Vi måste bli effektivare på verkstäder, i försäljningsarbetet och i alla andra verksamheter. Inte minst måste vi sträva efter att få snabbare betalt. Han erindrade om att för 30 år sedan delades nobelpris ut för upptäckten av transistoreffekten och att det sedan dess varit en majestätisk teknisk utveckling. Snart är satellitöverföringen passé och i stället stiger ljusfibertekniken fram som viktigaste telekommunikationsmedel.

Marknadschef Bengt Lämber såg det som en förmån att han fått arbeta i flera Ericssonbolag och där lärt känna många människor. Nyttigt, inte minst med tanke på att samarbetet mellan koncernens olika enheter är så betydelsefullt. Det är någonting alldeles extra att vara en Ericssonrepresentant ute i affärsvärlden och känna tilliten till koncernens kapacitet och styrka. ■

Ergonomi är inte enbart en anpassning av arbete, utrustning och produkter till människans förutsättningar och begränsningar. Ergonomi är också ett starkt försäljningsargument.

Nedan ges en kort introduktion av ergonomiområdet, som följs av en bred information i nästa KONTAKTEN om den ergonomiska verksamheten inom Ericssonkoncernen.

Initiativet till ett temanummer om ergonomi har tagits av Elisabeth Melin, ergonomiansvarig inom koncernen med tonvikt på arbetsmiljöergonomi, samt Lars Wiktorin hos Ericsson Information Systems. Han har motsvarande ansvar inom EIS, där produktergonomin utgör ett väsentligt verksamhetsområde.



Elisabeth Melin är ergonomiansvarig inom koncernen med tonvikt på arbetsmiljöergonomi.



Lars Wiktorin är ergonomiansvarig inom Ericsson Information Systems med tonvikt på produktergonomi.

Ergonomi – arbetsmiljö och starkt försäljningsargument

Ergonomi är bildat av de grekiska orden ergon (arbete) och nomos (lag). Den utgör en del av arbetsvetenskapen, och är i hög grad en "tvärvetenskap", det vill säga ergonomin innehåller delar av andra vetenskapliga discipliner såsom medicin, fysiologi, fysik, kemi, teknik, biologi, psykologi och sociologi.

Värdet av systematiska, ergonomiska insatser har analyserats i en 1983 framlagd doktorsavhandling och där har man kommit fram till följande för ergonomiska insatser:

- minska onödig förslitning av personal
- minska risken för personskador
- minska materialskador genom felaktigt handhavande
- underlätta drift och underhåll
- minska felfrekvenser hos operatörer
- öka personalens trivsel
- förbättra systemets eller anläggningens driftsäkerhet
- minska behovet av extrema urvalsprocesser och träning

• förbättra personalanvändningen ur både effektivitets- och utvecklingsaspekter.

I många olika sammanhang, både inom Ericsson och utanför, diskuteras hur arbetsmiljöverksamheten med skyddsorganisation och företagshälsovård ska kunna effektiviseras i syfte att få en bättre arbetsmiljö för de anställda.

Ergonomisk kunskap kan tillämpas inom många områden av ett företags verksamhet. Två huvudområden, som ibland kan gå in i varandra, används: produktutformning och arbetsmiljöergonomi.

Ergonomi vid produktutformning syftar till att ge de produkter och system Ericsson säljer en ergonomisk utformning som ger konkurrensfördelar.

Arbetsmiljöergonomin med undergrupperna komponentutformning, produktions- och kontorsutrustning, produktionssystem, arbetsorganisation och arbetsplatsutformning syftar till en god ergonomisk arbetsutformning för de anställda.

Kraftergonomi

Ergonomin handlade tidigare mycket om bland annat hur fysiskt tunga arbeten kunde underlättas samt vilka förutsättningar och begränsningar människan hade för dessa arbeten.

Kraftergonomins innehåll har förändrats med åren. Många fysiskt tunga arbeten har försvunnit genom arbetsmiljöinsatser, automatisering, strukturrationalisering m.m. Nya arbeten har tillkommit, där den fysiska belastningen på människan är helt annorlunda.

Kraftergonomin i dag handlar därför mer om statiskt arbete, hög belastning på enskilda och ibland små muskler och upprepade rörelser.

Informationsergonomi

Parallellt med kraftergonomin utvecklades den så kallade informationsergonomin. Den handlar om hur människan tar emot information (perceptionspsykologi) främst från synsinnet, hur hon bearbetar den och hur hon styr tillhörande muskelrörelser.

Ursprunget till det här ergonomi-området kan hänföras till andra världskriget. I England och USA uppmärksammades då oförklarliga olyckshändelser och tillbud, främst inom flyget. Trots att det tekniska systemet i sig fungerade, fanns det brister i samverkan mellan människan och tekniken. Till exempel om hur ett flygplans instrument och manöverspakar skulle utformas så att flygplan och pilot gemensamt fungerade säkert och effektivt.

Kognitiv ergonomi

Den alltmer automatiserade produktionen har inneburit att ytterligare ett ergonomiskt verksamhetsområde uppkommit, kognitiv (kunskap/intellektuell) ergonomi.

Den omfattar studiet av beslutsprocesser och andra mentala aktiviteter. Ett bra exempel på sådan ergonomi är utformning av datasystem med hänsyn till människans intellektuella förmåga.

Intresset för området har ökat starkt under senare år i och med att antalet användare blivit flera och de mer uppenbara fysiska arbetsförhållandena har förbättrats.

Tillämpningsområden

Anpassningen av det tekniska systemet till människan är långt ifrån fulländad. Flera undersökningar, bland annat inom Ericsson, visar att det fortfarande finns stora anpassningsproblem, även om de ändrat karaktär.

Ergonomifrågor, speciellt hänförliga till Ericssonkoncernen, utmärks av:

- **upprepat, stillasittande arbete med höga synkrav, till exempel avsyning av kretskort eller mikroskoparbete med integrerade kretsar**
- **monotona och mindre kvalificerade arbeten oftast i samband med automatiserade system, till exempel materialhantering vid automatiska pressar eller inmatning av uppgifter vid bildskärmsterminaler**
- **övervakningsuppgifter vid automatiserade pressar**
- **högre krav på användarvänlig och funktionell produktutformning genom ökad medvetenhet om ergonomins betydelse hos kunderna och Ericssons ändrade produktsortiment med mera brukarnära produkter.**

För produkter som AXE telefonsystem är en god ergonomi ett argument vid försäljning, för bildskärmsterminaler och kontorsutrustning ett krav och därmed villkor för företagets överlevnad.

Dubbelt ansvar

På en internationell arbetsskadeskonferens i år i Köpenhamn höll koncernchefen Björn Svedberg ett tal i vilket han kraftigt underströk Ericssonkoncernens dubbla ansvar.

"Det första gäller våra anställda och deras arbetsmiljö och det andra ansvaret gäller de produkter som vi tillverkar.

Beträffande ergonomin i arbetsmiljön måste det kontinuerligt ske en kunskapsutveckling och ett kunskapsförvärvande hos alla de som ansvarar för arbetsplatsens utformning och för arbetets uppläggning, det vill säga produktionstekniker, produktionsledare, arbetsledare och operatörer. Alla bör vara med och påverka, både i utveckling och accepterandet när nya arbetsmetoder utvecklas.

När det gäller ergonomiansvaret för våra egna produkter, vet vi av egen erfarenhet att det är synnerligen komplicerat att gå in och ändra på en redan färdig vara. Vi måste kunna erbjuda produkter, där från början största ergonomiska hänsyn är tagen för att hela samspelet mellan människa, redskap och maskin ska fungera.

Avslutningsvis vill jag göra det påståendet, att god ergonomi ger god ekonomi genom friskare medarbetare och förbättrad produktion."

Källa: Ergonomi inom Ericsson. En utredning om nuvarande och framtida ergonomiverksamhet. Av Lennart Fredriksson, tidigare anställd inom vår tekniska företagshälsovård.

Grunden för en god ergonomi lägger man i det inledande specifikationsarbetet. Det är en illusion att tro att man kan "designa" in ergonomi i produkten i efterhand.

Investeringsbanken tror på Ericssons mobiltelefoner

Stockholm (TT) Ericsson och Investeringsbanken har inlett ett samarbete som väntas bli alltmer omfattande. Det första steget gäller finansiering av kontrakt för mobiltelefoner i USA för sammanlagt en miljard kr. Det är den största projektfinansiering som Investeringsbanken hittills medverkat i.

– Det är ett lovande affärsområde och det kommer säkert att handla om mer pengar säger Harry Schein, VD i Investeringsbanken.

Ericssons mobiltelefonsystem som är baserat på AXE-växeln har gjort koncernen till en av de större leverantörerna av mobiltelefonsystem. Installationer har gjorts i fem av de tio största städerna, bland dem San Francisco, Los Angeles och Chicago.

Samarbetet handlar om ett direkt partnership, där det första enskilda lånet till Ericsson är på en miljard kr, förklarar Harry Schein, som utgår från att det kommer att bli ett ännu mer omfattande samarbete i framtiden. ■

RIFAs VD Lars Ramqvist till verkställande ledningen Ronny Leijdemalm ny VD i RIFA

VD **Lars Ramqvist** i RIFA har utnämnts till vice VD i moderbolaget LM Ericsson med ansvar för koncernens teknologi, produkt- och produktionsteknik samt dess kvalitetssäkringssystem.

Han kommer att ingå i verkställande ledningen med beteckningen HD och övertar successivt PD **Arne Mohlins** funktioner inom ovan angivet ansvarsområde. Teknisk direktören **Gösta Lindberg** kommer i ökad omfattning att ägna sig åt bevakning av framtida teknik.

RIFAs nye VD är **Ronny Leijdemalm**, chef för bolagets Mikroelektronikdivision. **Bert Jeppsson**, som är chef för divisionen för Teknik- och affärsutveckling, har utnämnts till vice VD i RIFA.

De här förändringarna träder i kraft den 1 januari 1987. ■



Lars Ramqvist



Ronny Leijdemalm



Bert Jeppsson

"Hot Line":

Kampanjen som är inne på rätt linje...

"Hot Line – mobiltelefonen som tar vara på chanserna i livet" är ett budskap från ERA, som du väl knappast har kunnat missa. Under hösten har det framförts i stora tidningsannonser, på stortavlor, på bussar och i en rad andra sammanhang. Kampanjen, som omfattar hela Norden, är den största som Ericsson någonsin gjort på mobiltelefoniområdet. Hittills har den kostat omkring 10 miljoner kronor.

Byrån bakom "Hot Line", Welinder Industri Reklam AB, har gjort en bred kampanj med stor genomslagskraft med flera, i sammanhanget, fräscha och annorlunda grepp. Exempelvis har Michael B Tretow fått i uppdrag att skriva låten "Hot Line", som redan finns utgiven på en singel. Dels i en Ericsson-version, dels i en version som distribueras via skivbolagens ordinarie kanaler.

Bygger upp profilen

"Budbärare" i "Hot Line"-kampanjen är ERA:s nya mobiltelefon NMT 900, en ny framgång för designern Roland Lindhe, som under senare år formgivit många uppmärksammade EIS-produkter. "Hot Line" skall dock ej kopplas till NMT 900 enbart utan ses som en sammanfattande benämning på ERA:s totala mobiltelefonprogram. I grunden är "Hot Line"-kampanjen ett sätt att bygga upp en attraktiv profil och få folk att sammanknipa namnet Ericsson med mobiltelefoner.

– Tyvärr gör man inte det idag, säger Flemming Örneholm, chef för den sektor inom ERA:s division för mobiltelefoni som handhar abonnentutrustningar. Åtminstone inte i den utsträckning vi skulle önska, det vet vi genom de noggranna profilundersökningar som föregått kampanjen.

"Lite tråkigt"

– För det stora flertalet kunder på vår marknad är Ericsson ett företag som gör telefonväxlar och vanliga telefoner. Namnet sammanknipas med hög kvalitet, men upplevs nog på samma gång som lite tråkigt av väldigt många människor. Båda dessa saker vill vi

"Det är Pelle. Han har glömt vilken kyrka det är."



Du har väl knappast undgått annonskampanjen för "Hot Line". Roliga, utmanande och uppseendeväckande är betyget genomgående om annonserna.

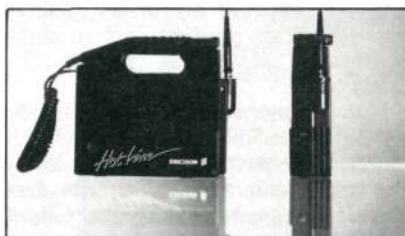
Radio Luxemburg? Ni kan väl spela Love me tender med Elvis!



Mr Yamamoto, jag hinner inte med Tokyoplanet och det är ingen idé jag berättar varför.



Petta er Nancy. Hún biður þig að kaupa hákarl í Reykjavík.



Mobiltelefon NMT 900



"Hot Line" på skiva. (och även kassett) Varför inte...

ändra på med denna kampanj. Namnet "Hot Line" är spännande i sig och ger vissa associationer. Dessutom har vi verkligen ansträngt oss för att utforma budskapet på ett så attraktivt och lockande sätt som möjligt.

Och visst har man väl lyckats bra med det...

Fotnot: Nätet för NMT 900, som åt-

minstone tills vidare inte är rikstäckande utan i första hand avsett för storstadsområdena i Norden, togs för svenskt och norskt vidkommande i bruk så sent som denna månad. Inom kort går det igång även i Finland och i Danmark. NMT 900 har en betydligt kortare räckvidd än 450 och kräver ett tätare nät av basstationer. För abonnenterna innebär det enbart fördelar, exempelvis i form av förbättrad samtalsskvalitet.

Nya patent inom koncernen

Förteckningen anger uppfinnarens namn och tjänsteställe samt uppfinningens titel.

Staffan Sjödin (MÖ/ERA/Y/AG). Elektriskt styrd gruppantenn med reducerande sidolober.

Sem Sandberg (BA/EIS/TB). Sätt för att i ett telekommunikationssystem vid överföring av information mellan terminaler vilka är anslutna till varandra genom en gemensam ringbuss åstadkomma en anpassning i övergången mellan ringbussen och respektive terminal samt anordning för genomförande av sättet.

Björn Hällberg (LI/EIS/B/MFT). Förfarande och anordning för verifiering av personidentifieringsnummer och kontroll av inlagd nummerserie i identifieringsmedia.

Leif Andersson (FE/XK). Brytorgan för färgband vid skrivmaskiner och dylikt.

Anders Ekdahl (ÄL/EUA/KKB). Tätninganordning vid ett metallskåp som används som skärm mot elektromagnetiska fält.

Viiveke Fåk, Bror Ingemansson, Rolf Blom, Robert Forchheimer och Björn Hällberg. Sätt och anordning vid behörighetskontroll.

Gunnar Lindberg (MÖ/ERA/YX/AMU). Hopfällbar antenn.

Lars Sörensson och Karl Olov Karlsson. Anslutningsklämma samt verktyg för nedpressande av en ledningstråd i en slits i en dylik anslutningsklämma.

Jerzy Skowronek, Thomas Remnegård och Ola Persson. Förfarande för

strippning av en alkalilösning fotoresist medelst ett starkt alkaliskt bad innehållande en bor- eller fosforförening.

Folke Osterman (XT/KGF). Skåp evx apparatsskåp försett med demonterbara väggplattor.

Leif Edlund (KI/RIF/H/TM2C) och **Lars-Anders Olofsson** (KI/RIF/H/TIC). Fästnanordning för att på ett kretskort fasthålla ett Hallelement i ett magnetfält.

Per Holm (EIS/KX/XFD). **Lennart Nyberg** och **Ulf Södermark**. Förfarande i en telefonväxel för eliminering av störningar.

Hans Johansson (FTS). Pappersvals för skrivare och skrivmaskiner.

Anders Persson (KK/XT/YTM). Mikroböjkänslig optisk fiberkabel.

Tsviatko Ganev (KI/RIF/M/GA). Anordning vid vätskefasepitax.

Leif Ödmark (ÄL/EUA). Förfarande för att kontrollera uppkoppling av förbindelser i en telekommunikationsväxel av tidsmultiplexstyp.

Anders Örevik (KK/RIF/K/XO) och **Torsten Grönberg**. Klämma för rör, slang eller dylikt.

Lars-Anders Olofsson (KI/RIF/H/TTC) och **Gunnar Björklund** (KI/RIF). Sätt att framställa elektroniska komponenter.

Bertil Gahnström (VY/SX/YUV). Sätt och anordning för att avlägsna en skyddsfilm från ett mönsterkortämne.

Stefan Karnevi (MÖ/ERA/Y/FF). Sändar-mottagarsystem i en satellit. ■

Ericssonorder från Bahrain och Kuwait

Ericsson har fått en order från Bahrain värd 75 miljoner kronor. Den avser ett "turn-key" projekt för leverans av en internationell och två lokala telefonstationer samt ett antal utbrutna abonnentsteg.

Beställare är landets telefonförvaltning BATELCO. Utrustningen börjar installeras under nästa år.

Två av telefonstationerna utrustas med centralprocessorn APZ 212, som är världens kraftfullaste datorsystem i sådana sammanhang. Trafikkapaciteten uppgår till 800 000 anrop i timmen.

Bahrain har idag 74 000 abonnentlinjer. En tredjedel

av dem är knutna till en digital AXE-station. Nätet är uppbyggt med utbrutna abonnentsteg, vilket gör det möjligt att få en ekonomisk och flexibel tillväxt av tele-nätet.

Kuwait's kommunikationsministerium har gett oss uppdrag att utöka befintliga AXE-stationer i landets tele-nät. Inklusivt underhållsutrustning innebär det ett ordervärde på 115 miljoner kronor.

De nytillkomna linjerna tillförs en internationell station, tre transitstationer samt två för lokaltrafik. Kuwait har 324 000 lokala linjer. ■



Bilden togs i Stockholm i samband med slutförhandlingarna om Nigeria-order. Från vänster: Saran Tandan, Ericsson Network Engineering (ENS), V K Fashola, Nigerian National Petroleum Company (NNPC), I S Ikiddeh, NNPC, Jan Sjöberg, ENS, B O Alawoya, NNPC, och G S Ihetu, NNPC.

Nigeriaorder till Ericsson och Skanska

Efter hårda förhandlingar har order nu tecknats till ett värde av 600 miljoner kronor med det statliga oljebolaget Nigerian National Petroleum Company av Ericsson Network Engineering (ENS) och Skanska.

Beställningen, som är jämt fördelad mellan Ericsson och Skanska, avser ett telekommunikationsnät längs en 90 mil lång transportledning för olja (pipeline) sträckan Lagos-Benin-Kaduna.

I leveransåtagandet ingår bland annat:

- 941 km optisk fiberkabel
- Åtta radiolänkar
- Fyra radiotorn
- 12 abonnentväxlar MD 110
- Sex kontorsväxlar Diavox 824

- 22 teleprintrar med ordbehandlingsfunktion
- 17 basstationer för mobilradio
- Övervakningssystem och kraftförsörjning på 19 platser
- Lokalnät på 15 platser
- Installationsarbeten i Sverige av telekommunikationsutrustning i 35 containers, som skeppas till Nigeria
- Installationsarbeten vid 20 platser i Nigeria
- Utbildningsprogram såväl i Nigeria som i Sverige.

Skanska genomför kabelläggning och uppför de byggnader som projektet förutsätter.

Byggstarten sker omgående och i september om två år ska hela projektet vara klart. ■

Telecom-produkter

De två stora sektorerna Publika växlar (SX) och Transmissionsutrustning (ST) inom ETX Produktionsdivision (S) sammanslogs den 1 oktober till en gemensam enhet, Telecom-produkter. Ekonomi- och planeringsinstanserna inom ST-sektorn har sammanförts med motsvarande funktioner inom SX-sektorn.

Till chef för Telecom-produkter har utsetts **Rolf Pettersson** (SXC).

Göte Jonson lämnade den 30 september befattningen som chef för ST-sektorn. Han arbetar fram till pensioneringen den sista december med personal- och strukturfrågor inom Produktionsdi-



Rolf Pettersson

visionen med tjänstebeteckningen SB.

Vid sidan av den här organisationsförändringen har förhandlingar inletts med berörda personalorganisationer om en avveckling av Kungens Kurva-fabriken. Avsikten är att en plan för avvecklingen ska vara klar att genomföras under första halvåret 1987. ■

"Först på plan"

Ericsson Information Systems Sverige AB (EIV) har träffat ett avtal med fem svenska idrottsförbund. EIV kommer att vara "Först på plan" tillsammans med handbollsallsvenskan, ishockeyns elitserie, basketens elitserie, bandyallsvenskan och längdskidåkningens stora premiärtävling.

Det hela är en ny idé från EIV som har utvecklats av Projekthuset. 2 miljoner kronor satsar EIV. Idrotten får hjälp med marknadsföringen och EIV kan ordna säljakti-

viteter och annorlunda representation i samband med de 25 olika premiärevenemangen.

— EIV har ambitionen att vinna. Det har alla som idrottar på elitnivå också. Därför är det naturligt att etablera ett vinstgivande samarbete, säger EIV:s VD **Stefan Lindholm**.

— Idrotten är en intressant marknadsföringskanal. Därför tog vi kontakten. Vi behövde draghjälp i företagets nya offensiv, påpekar **Stefan Lindholm**. ■

Leveransorder på sex AXE-stationer i USA

Vårt dotterbolag i USA, Ericsson, Inc., har träffat ett avtal med telefonbolaget US West om leverans av digitala AXE-stationer för nät med gemensamma kanalsignaler för driftsbolagen Mountain Bell, Northwestern Bell och Pacific Northwest Bell.

US West valde Ericsson i hård konkurrens med ett antal andra tillverkare av telefonstationer. Avtalet är det tredje som träffats med US West i år; i februari tecknades ett generellt inköpsavtal och i juli fick vi ett leveranskontrakt på ett digitalt AXE-system till ett fältprov i Canyon City, Colorado.

Vad det här handlar om är en speciell tillämpning för AXE i en nisch, som kommer att växa mer och mer i USA.

Vi ska leverera sex digitala AXE-stationer, som ska användas som signalöverföringsstationer för gemensam kanalsignaler. Dessa stationer upprättar intelligent kommunikation mellan lokalstationer och centrala nät-databaser. Via stationerna kommer US West att kunna erbjuda sina kunder nya tjänster.

AXE-stationerna ska grundligt testas under de närmaste två åren av US West-bolagen och Bell Communications Research och av oss själva. Först därefter, under 1988, kan de första utvidgade tjänsterna vara tillgängliga för marknaden.

Ericsson, Inc. är numera ett helägt dotterbolag med cirka 2 500 anställda och en årsomsättning på 3 miljarder kronor. ■

Att spara i Ericssons Allemansfond

Ericssonkoncernen har det lite besvärligt för närvarande. Vi måste alla medverka till att vårt företag åter får en god lönsamhet.

Överallt inom koncernen arbetar man nu hårt på att bli effektivare, sälja bättre, etc.

Resultatet av detta, i form av en god vinst för koncernen, kan dröja ännu ett tag. Aktiemarknaden kommer ändå att i god tid uppfatta vad som händer.

Då Du sparar i Ericssons Allemansfond sparar du enbart i Ericssonaktier. Du får ytterligare ett starkt skäl att följa och bidra till Ericssons lönsamhetsutveckling.

När vår lönsamhet ökar finns det möjlighet till en vä-

sentlig höjning av aktiekursen. Den tillfaller skattefritt spararna i Allemansfonden.

Det är dock omöjligt att garantera att utvecklingen går åt det hållet. Aktieägandet — liksom företagandet överhuvudtaget — är riskfyllt. Aktiemarknadens utveckling kan ingen vara säker på.

För att underlätta för de anställda att spara i fonden, erbjuds ett lån på förmånliga villkor. Det täcker cirka 2/3 av dina insättningar.

Välkommen till Ericssons Allemansfond!

*Stephan Almqvist
Finansdirektör*

**Kungligt besök i Egypten**

När kung **Carl XVI Gustaf** och drottning **Silvia** var på statsbesök i Egypten presenterades svensk industri vid ett symposium och en utställning, som invigdes av

kungen. Här hälsar Ericssons representant **Henrik Johansson** med fru kungen välkommen till Ericssons monter. ■

Televerket köper utrustning för Mobitex

Televerket har valt Ericsson Radio Systems (ERA) till en av huvudleverantörerna av mobil utrustning för Mobitex-terminaler.

Mobitex ger landmobil radiokommunikation nya användningsområden, som till exempel anslutning till publika telenätet, säkrare arbetsmiljö för ensamarbetare och mobil datakommunikation.

Tänkbara användargrupper är förutom traditionella radioanvändare, säljare, för-

säkringstjänstemän samt fältpersonal.

Den utrustning som ERA levererar består i sitt grundutförande av en mikrodatorstyrd mobilstation, som är speciellt anpassad till Mobitex-systemet. Mobilstationen kan kompletteras med dataterminal, printer, larmmottagare och larmsändare.

Den senare, som är i fickformat, medger att ett larm vidarebefordras till en förutbestämd adress, som finns lagrad i mobilutrustningen. ■

Tillverkning av telefonapparater i Indien

Ericsson Information Systems (EIS) ska börja tillverka knappsatstelefoner i Indien enligt ett licensavtal värt cirka 350 miljoner kronor.

Licenser, som gäller åtta år, har tecknats med fyra indiska företag belägna i Pun-

jab, Rajasthan, Orissa och Karnataka. Produktionen väntas vara i full gång nästa år i storleksordningen 2 miljoner apparater om året.

Indien, som har omkring 3,5 miljoner abonnentlinjer inkopplade, tillåter ingen import av telefoner. ■

Samarbete inlett med Hewlett-Packard

Överenskommelse har träffats mellan oss och datortillverkaren Hewlett-Packard (HP) om gemensam marknadsföring av vår abonnentväxel MD 110 och HPs Ad-

vanceNet för datakommunikation.

HP har liknande avtal med bland annat Thomson och Telic-Alcatel i Frankrike och Northern Telecom i USA. ■

Nytt om Namn

● **Bertil Nyberg** har tillträtt befattningen som assistent till EIS VD **Stig Larsson**.

● **Hans Amell** är sedan den 1 oktober chef för EIS i Danmark (EIK).

● **Robert Corduwener** är numera chef för både EIS i Västtyskland (EID) och EIS i Holland (EIN).

● **Bengt Anderén** är sedan den 1 december direktör i Ericsson Network Systems nordöstra region i USA med säte i New York.

● **Lionel Hurtubise** har utsetts till VD i Ericsson Com-

munications Inc, Montreal, Kanada.

● **Lars Edmark**, chef för koncernstab Marknadskoordinerings DF, avgår på egen begäran vid årsskiftet. Staben ändrar då beteckning till DM. Ny chef blir **Magnus Lemmel** med tjänstebeteckningen MD. På VDs uppdrag och i samråd med berörda koncernstaber och affärsområden kommer Lars Edmark att arbeta med marknadsutveckling på vissa marknader. Han behåller nuvarande tjänstebeteckning FD.



Bertil Nyberg



Hans Amell



Robert Corduwener



Bengt Anderén



Lionel Hurtubise



Magnus Lemmel

ERAs undervattens teknik sålt

Verksamheten vid sektionen för undervattens teknik vid Ericsson Radio System (ERA) i Mölndal har sålts till Philips Elektronikindustrier AB (PEAB).

Verksamheten förs samman med Philips marina avdelningar i Järfälla och i Ny-
näshamn.

Anledningen till försäljningen är att verksamheten, som är lönsam, inte passar in i koncernens produktstruktur.

Redan på 30-talet började LM Ericsson att utveckla och tillverka undervattensprodukter för den svenska marinen. Det är alltså en över 50 år gammal verksamhet som nu upphör.

MD 110 i Kina

Ericsson Information Systems (EIS) har tecknat kontrakt med två statliga organisationer i Kina gällande leverans av femton MD 110, vårt digitala kontorssystem för privata telefonnät. Det ses som ett genombrott för EIS och detta system i landet.

Utöver MD 110-kontrakten har avtal tecknats om att upprätta ett underhålls- och servicecenter i huvudstaden Beijing (Peking), som den statliga kunden kommer att äga och ha det operativa ansvaret för. Vi kommer att lämna centret stöd i form av teknologioverföring, utbildning av lokal arbetskraft samt genom att tillhandahålla utrustning och reservdelar.

Dubbel glädje över genombrottsorder i Indien

Radioutrustning för cirka 150 miljoner kronor för det indiska försvaret ska levereras av Ericsson Radio Systems (ERA). Den består av radiolänk av samma typ som används av det svenska försvaret.

— Vi fick ordern på grund av överlägsen teknik, och

inte med prisargument, i hårdast tänkbara konkurrens. Vi har arbetat länge för att öka vår marknad bland icke paktanslutna länder, därför är ordern ett genombrott, säger **Ulf Mimer**, chef för divisionen för försvarskommunikation hos ERA.

Förutom detta innebär ordern att sysselsättningen

tryggs de närmaste åren för de 300 medarbetarna vid den av ERA nyligen övertagna fabriken från Ericsson Information Systems (EIS) i Linköping.

Ordern innehåller nämligen optioner och kommer därför att följas av flera beställningar.

Ericsson golf-etta i Sverige

Svenska Golfförbundet anordnar årligen ett företagsmästerskap. Det är en tävling som syftar till att ta vara på golfsportens möjligheter att skapa gemenskap mellan olika företag och deras många kategorier spelare.

Ett företagslag ska bestå av fyra spelare av vilka en spelar utan och tre med handicap. Spelarna ska ha kvalificerat sig genom en eller fle-

ra lokala uttagningstävlingar.

Årets mästerskap spelades i slutet av september i Jönköping med 22 storföretags spelare i aktion, alltså nästan 80 deltagare. Och i denna starka konkurrens triumferade Ericssons fyra golfare; **Klas Arildsson**, Ericsson Telecom i Älvsjö, **Tord Nybleus**, Ericsson Radio Systems Sverige i Rissne (Sundbyberg), **Thomas**

Monsson, Ericsson Information Systems i Bollmora samt **Lars Ekstam**, Ericsson Information Systems Sverige i Bromma. Tidigare har vi som bäst kommit sexa.

Resultat: 1) Ericsson, 187, 2) Boliden, 185, 3) PK-banken, 184, 4) ASEA, 180, 5) Korsnäs-Marma, 179, 6) Volvo, 173, 7) Allmänna Brand, 171, 8) Pharmacia, 170 poäng.



Ericssonkoncernens segrande golfare i årets företagsmästerskap. Från vänster Klas Arildsson (ETX/Älvsjö), Tord Nybleus (ERS/Rissne), Thomas Monsson (EIS/Bollmora) samt Lars Ekstam (EIV/Bromma).



Frimärkena på det här förstadagsbrevet symboliserar överlämnandet av en telefonstation i Tunisien den 7 december 1962. Alltså för 24 år sedan. Tillsammans med önskan om Ett Gott Nytt År skickades förstadagsbrevet till LM Ericssons affärskontakter i landet.

Stationen var på 28 000 abonnentlinjer och innebar ett viktigt steg i moderniseringen av landets telefonsystem.

KONTAKTEN har ett par hundra förstadagsbrev att dela ut. Det får bli en liten julklapp till våra filatelister. Skriv ett kort eller brev till: KONTAKTEN, Box 32073, 126 11 STOCKHOLM, eller internadress: HF/LME/K/RR Ekstrand. Märk det med "Förstadagsbrev". Uppge namn och tjänsteställe – pensionärer skriver bostadsadressen – så blir du med i utlottningen. Senast den 12 januari vill vi ha ditt deltagarbevis.

Nu har vi raskt förflyttat oss till nutiden! Den kenyanska teleförvaltningen gav i samband med Africa Telecom 86 ut en serie frimärken med telekommunikationsmotiv. Ett av dem visar lokal produktion av manuella växlar.

Ericsson Telecom tecknade ett avtal med teleförvaltningen i januari förra året om en leverans av 100 manuella LB-växlar. I år har vi fått beställningar till 697 växlar.

Kontakt med omvärlden...

