

Ericsson
LM

T-bladet

27. 10. 1959 TRANSMISSIONSAVDELNINGARNA

Årg. 3 Nr 8

AKTUELLA AFFÄRER

Vi har nu tecknat kontrakt med Venezuela för leverans och installation av transmissionsutrustningar i östra Venezuela. Huvudstaden Caracas kommer därmed att förbindas med Puerto de la Cruz, Ciudad Bolivar, Puerto Ordaz samt fem andra orter. Den erforderliga bärfrekvensmateriel utgöres av ett tiotal 60-kanalterminaler ZAR 60 och lika många 12-kanalterminaler ZAR 12. Dessutom ingår genomkopplingsfilter för 12-grupper, reservmateriel o. dyl. Beställningen omfattar även radioutrustningar, som tillverkas av Elektrisk Bureau. De är av typen 2RL5, vilken är en modernisering av 1RL10. Totalt erfordras ett tjugotal terminalstationer och ett tiotal mellanförstärkare, samtliga med stand-by. Antenner med feeder-kablar, antennfilter o. dyl. ingår också i beställningen. Till kontrakten på materielleveranser är knutet ett kontrakt för installation av utrustningarna.

Från Nya Zeeland har vi erhållit beställning på 20 bärfrekvensterminaler för kraftledningstelefontelefoni. Detta innebär en ytterligare utbyggnad av det nät, som redan nu arbetar med våra utrustningar.

Argentina har beställt ett 16-kanalssystem för blankledningar.

FRÅN FÖRSTÄRKARGRUPPEN

Laboratoriearbetet på de i 12 MHz-terminalen ingående bredbandförstärkarna för 900 och 2700 kanaler är nu avslutat. Den största svårigheten har varit att dimensionera och mäta marginalen mot självsvängning. Dessa mätningar måste göras över ett mycket stort frekvensområde, 6 kHz till 150 MHz. Särskilt vid höga frekvenser är man mycket beroende av förstärkarens

geometri. Sålunda är vissa kopplings-trådars längd mycket kritisk, endast 5 mm variation kan tillåtas.

Pågående långtidsprov på masteroscillatorer visar, att den önskade frekvensnoggrannheten 5×10^{-8} nu kan erhållas under en tidsperiod av en månad. Masteroscillatoren kommer att styra moduleringsfrekvenserna för 2200 kanaler. Om den i stället skulle styra en klocka, skulle denna dra sig ca 1 sekund per år.

INGENJÖRSMÖTE I DARMSTADT

I Darmstadt har den tyska ingenjörssammanslutningen VDE anordnat en föredragsserie behandlande telefoni och mätteknik. Ett föredrag om STC:s klenkoax var instruktivt men föredragshållaren lyckades nog ej helt övertyga om systemets lönsamhet.

Korthållssystem hade tilldelats tre föredrag. Siemens behandlade pulsfas och pulskod över parkabel. Mix och Genest redogjorde för ett 12-kanalssystem för terminalförbindelser inom en nätgrupp. Systemet medger kanske användning av momentankompanier på lågfrekvenssidan. Programkompanier beskrevs av Siemens. Datatransmission tilldrog sig stort intresse. Marco från M. & G. höll ett bra föredrag om ett överföringssystem för normala telefonförbindelser. Han visade sig ha samma uppfattning i väsentliga frågor som vi här på LME. Mättekniken sönderföll i en teoretiskt betonad del och en mera praktisk del inriktad på rationalisering och automatisering. Den senare visade att vi på T ligger väl framme då det gäller rationella mätmetoder. Mötet demonstrerar på ett tydligt sätt den snabba tekniska utvecklingen inom transmissionstekniken. Ett problem som blir allt svårare är frågan: vad skall man satsa sina utvecklingspengar på?

T:s UTLANDSFÖRSÄLJNING

Som bekant har LME ett vitt utgrenat nät av egna försäljningsbolag och agenter, vars strävan är att föra LM-produkterna ut på världsmarknaden. Kontakten med representanterna i utlandet sköts för T:s del närmast av Ffb och Ffu.

När det gäller försäljningen till tekniskt högt kvalificerade kunder, modell Televerket i Sverige, Telegrafstyret i Norge m. fl., finns ofta av kunden noggrant uppgjorda specifikationer som underlag för offertarbetet. Bearbetningen av kunder i de "transmissions-tekniskt underutvecklade" länderna fordrar däremot i många fall långt gående förstudier av trafikunderlag, ev. befintliga förbindelsers beskaffenhet, utbredningsmätningar för radio-länkar etc.

I motsats till vad vi är vana vid här i Sverige, finner man i Asien, Afrika och Sydamerika ofta städer med tusentals telefonabonnenter men där abonnenter i skilda lokalstationsområden har ingen eller endast en teoretisk chans att telefonledes kontakta varandra. I Colombia fanns enda till 1956 endast ett par kortvågsradiotelefoniförbindelser mellan Bogota och Barranquilla, vilka städer vid samma tidpunkt hade 80.000 resp. 19.000 linjer. (Stockholm innanför tullarna har i dag ca 275.000, centrala Göteborg ca 160.000, Eskilstuna ca 20.000 linjer.) Förklaringarna till dessa förhållanden är flera. Lokalstationerna är ofta kommunalt eller privat ägda och någon samordnande myndighet finns ej. En annan förklaring är att långdistansförbindelser kräver relativt stora investeringar. Det bör dock framhållas, att sedan goda interurbanförbindelser möjliggjorts brukar dessa utgöra synnerligen goda inkomstkällor för telefonförvaltningarna.

De inledande kontakterna med kunden sker i allmänhet genom våra platsrepresentanter, som undersöker kundens behov och försöker inrikta kraven på att passa våra produkter. Härvid behöver representanten ofta stöd från Stockholm och detta stöd ges i form av beskrivningar, förslag till lämpliga lösningar, budgetpriser etc. Dessutom

visar det sig många gånger lämpligt, att någon specialist från Stockholm åker ut för att på ort och ställe göra sig bekant med de lokala förhållandena. Det är ju så, att även om problemen upprepar sig, finns det inga generella lösningar. Det slutgiltiga förslaget måste anpassas till vad som är möjligt ur ekonomisk och teknisk synpunkt.

Våra resurser räcker ej till att alltid göra förundersökningar. Ofta representerar en offertförfrågan också vår första kontakt med ett projekt, vilket dock spelar mindre roll, om förfrågan är väl genomtänkt och håller sig till internationella normer (CCI-rekommendationer). Det förekommer emellertid att specifikationerna är synnerligen magra - "var god offerera 10 bärfrekvensförbindelser mellan A och B" - och man måste då bedöma, om det överhuvudtaget är lämpligt och lönande att lägga ner det stora arbete, som erfordras för att en god offert skall kunna avges. I praktiken måste man specialisera sig på vissa marknader lika väl som man försöker undvika att splittra sina resurser på för många produkter.

En god säljande offert är ingalunda liktydig med beställning. Offerterna måste följas upp, vilket innebär ständig bevakning av kundens egen bearbetning av inkomna anbud, diskussioner om tekniska och ekonomiska frågor, nya förslag och kanske nya offerter. När vi i dag kan glädja oss åt en ökad orderingång, måste vi se det som resultatet av många års ansträngningar. Försäljningen av våra produkter är överhuvudtaget ett arbete på lång sikt, där det gäller att inte slå sig till ro och att inte tappa taget, sedan man väl arbetat sig in på en marknad.

KURS I MAGNETISKA MATERIAL

Som lärare i en vid KTH f.n. pågående fortbildningskurs har bl. a. medverkat ing. V. Peterson och ing. B. Carleson, som hållit föredrag om materialkonstanter resp. om dimensionering av spolar och transformatorer.

UTNÄMNING

Ing. Ouvrier har fr.o.m. den 1.10. tillträtt befattningen som chef för förstärkargruppen, Kda, i Darmstadt.