



T-bladet

7. 3. 1969

TRANSMISSIONSDIVISIONEN

Årg. 13 Nr. 1

TVPC dnr

IN MEMORIAM

Överingenjör Curt Mårten Green, sedan ungefär ett år tillbaka chef för T/F, avled den 8. februari efter en kort tids sjukdom. Han var född den 19. 2. 1927 och var således vid sin bortgång knappt 42 år.

Curt Mårten var tidigare verksam inom Telefonstationsavdelningarna, på Direktionen och vid North Electric, USA. Han kom därvid i kontakt med många viktiga marknader och flera grenar av telefonitekniken, vilket gav honom ett kunnande och en erfarenhet som var av mycket stort värde för T. Han gav många uppfriskande impulser för T:s verksamhet. Hans tid hos oss blev dock alltför kort.

Alla Curt Mårtens vänner och arbetskamrater på T kommer att minnas honom som en entusiastisk och idérisk chef och medarbetare och som en verkligt god kamrat. Många var också de vänner som tog ett sista farväl vid begravningsakten i Saltsjöbadens kyrka. Många av vännerna inom bolagsledningen, från X- och T-divisionerna samt från svenska Televerket har dessutom hedrat minnet av Curt Mårten genom ett stort bidrag till Cancerfonden.

Sten Engström

1968 ÅRS BOKSLUT

T-divisionens ordergång uppgick 1968 till 94,6 Mkr (1967 87,0 Mkr) och faktureringen till 79,8 Mkr (1967 88,8 Mkr). Fördelningen på varuområden var följande:

	Order- gång	Faktu- rering
BF-utrustning	74,7	58,3
Tonfrekv.-utr.	6,3	5,1
Pupinutrustning	7,9	7,6
Teknik	4,3	4,2
Övrigt	1,4	4,5

Den svenska marknaden svarade för 23 % av ordergången och 38 % av faktureringen. Motsvarande siffror var för Västeuropa 12 resp. 20 %, Latinamerika 51 resp. 30 % och övriga marknader 14 resp. 12 %.

Som framgår ovan innebär 1968 års beställningsgång en ytterligare ökning jämfört med 1967 års siffra, en ökning som kunnat bli ännu större om inte vissa betydelsefulla beställningar försenats och nu inkommer efter årsskiftet.

Den relativt låga faktureringen, vilken medfört att 1968 års resultat inte blivit helt tillfredsställande, är en följd av igångsättningssvårigheterna med byggsätt M4, vilka påverkat utleveranstakten från TV.

AKTUELLA AFFÄRER

Televerket

Efter många ansträngningar har det lyckats oss att ta hem den största enskilda order vi någonsin erhållit på T. Ordern avser 420 st 60-grupper som skall levereras under en tvåårsperiod med början sista kvartalet 1969. Ordervärdet är på ca 30 Mkr, vilket betyder att det "gamla rekordet" endast stod sig ett knappt halvår. Detta rekord, som nu överträffas med någon miljon, innehades av den Brasilien-order vi fick i höstas och om vilken vi

rapporterat utförligt i ett tidigare T-blad.

Finland

LMF har för leverans till Uleåborg beställt ZRL 7500, dvs den 300 kanals radiolänk som för närvarande utvecklas på MI för T:s räkning, för installation på sträckan Uleåborg-Liminka-Muhos. Detta är den andra beställningen vi erhållit på detta radiolänksystem. Även den första kom från Finland, närmare bestämt från telefonförvaltningen i Gamla Karleby.

Norge

Telegrafstyret har beslutat bygga ut sitt bredbandsnät på 300-gruppbas. Den första ordern på högre moduleringssteg har beställts från oss för Oslo och Gjøvik överdragsstationer.

Indien

Tillsammans med RCA har det efter mycken möda och stora ansträngningar lyckats oss få ordern på multiplexutrustningen till den indiska satellitstationen i närheten av Bombay.

Egypten

Intensiva förhandlingar pågår f.n. med den egyptiska teleförvaltningen UAROT om långdistansnätet i Övre Egypten. Konkurrenten är hård som vanligt, denna gång från Siemens och ITT.

Mexico

Telmex har beställt multiplex för 10 terminaler 60-kanal på radiolänk och 2 terminaler 60-kanal på videokabel.

Jugoslavien

Den 18-20 februari ägde efter önskemål av generaldirektionen i Jugoslavien ett symposium rum över LME:s transmissionsutrustningar på ett fjällhotell i norra delen av landet. Ett trettio-tal ingenjörer från olika förvaltningar slöt upp, ett tillfredsställande antal med tanke på vädrets makter och konkurrenternas försök att begränsa antalet. T representerades av ett flertal ingenjörer från F och S. Pärmar med

föredrag och beskrivningar med enbart serbo-kroatisk text överlämnades till deltagarna. Speciellt intresse rön-te vårt system ZAX 120 T.

NÖDVÄNDIG INFORMATION

Det skrivna ordet är ett nödvändigt ont, anser säkert många, som är tvungna att uttrycka sig i skrift. Om ont eller inte låter vi vara osagt, men nödvändigt är det, inte minst för informationsflödet från tillverkare till kund.

Om vi bortser från brev, telexmeddelanden och andra engångsföreteelser, så återstår en mängd information av standardkaraktär, som måste framställas och tillhandahållas. Inom T är det sektion Fr, som svarar för detta.

Denna standardinformation kan grovt uppdelas i två grupper: information i samband med försäljning och information i samband med leverans.

Den första gruppen omfattar i huvudsak reklamtrycksaker, leaflets, säljbeskrivningar och utrustningsförteckningar, den andra kundhandböcker med utrustningsbeskrivningar samt instruktioner för inmätning och underhåll.

Då T, liksom LME i övrigt, har hela världen som marknad, måste så gott som all framställd information översättas. Engelska och spanska utgåvor är närapå standard, franska, tyska, portugisiska, serbokroatiska och ryska utgåvor är än så länge undantagsföreteelser, men de förekommer.

På grund av lokalbristen inom tellusområdet har sektion Fr (totalt ca 30 personer) tillfälligt måst uppdelas, vilket innebär att arbetsgrupperna för information i samband med försäljning, Frb och Frg, är placerade i TV-huset och att grupperna för information i samband med leverans, Frd och Fre, plus några medarbetare med speciella uppdrag finns i Gröndal.

Sektionens problem just nu (alla har problem "just nu") är dels den nyss

nämnda uppspaltningen Tellus-Gröndal, som vi hoppas snart skall höra till det förgångna, dels att finna flera lämpliga medarbetare med lust och fallenhet för "författar"-yrket.

PRODUKTVÄL

Ett svårt men intressant problem vi på T har, liksom alla företag, är hur vår produktsortiment skall sammansättas. Vår väg är utstakad såtillvida att vi av LME-ledningen fått i uppdrag att inom bolaget svara för området transmissionsutrustningar för telefoni. Inom denna allmänna ram är det emellertid långtifrån självklart exakt vilka produkter vi skall eller inte skall marknadsföra. Det främsta kriteriet på en bra produkt är att den ger ett stort bidrag till T:s lönsamhet. Även tekniska och försäljningspolitiska synpunkter måste givetvis beaktas, t.ex. nödvändigheten av att ibland ha en komplett produktlinje, som kanske innehåller någon i sig själv olönsam produkt som dock bidrar till ökad försäljning av andra, mer lönsamma produkter.

På lång sikt beror våra möjligheter att vara med i leken på om vi kan förnya vår teknik och marknadsföring efter kundernas behov och i minst samma takt som våra konkurrenter, helst snabbare. Detta kräver att vi är ständigt öppna för innovationer och att alla som sitter inne med någon produktidé, antingen det gäller en ny produkt eller modifiering av redan existerande, han må sedan sitta på försäljningen, labbet eller vaktmästeriet, högt och tydligt vidarebefordrar denna. Därvid är det givetvis de litet ovanliga idéerna, utanför de standardiserade lösningarna, som kan vara alldeles speciellt värdefulla.

Den instans på T som är sammanhållande i produktvalsfrågor är systemavdelningen S. Dit bör alla produktidéer och önskemål kanaliseras. Den produktansvarige på S bedömer tillsammans med K de tekniska förutsättningarna, tillsammans med F marknadsförutsättningarna för produk-

terna. S-mannen uppgör också lönsamhetskalkyl. Systemavdelningens ansvar sträcker sig även till att följa upp existerande produkter på alla stadier, föreslå nedläggning av eventuellt olönsamma produkter, föreslå tekniska modifieringar eller förändrad försäljningsstrategi för att göra dåligt lönsamma produkter mer lönande, osv.

För att uppnå en ytterligare förbättrad central styrning av produktfrågorna har nyligen bildats en speciell produktkommitté inom T. Tillsammans med den produktansvarige sektionchefen inom S samlas således f.n. varje måndag eftermiddag TC, TT, Te, FC, KC, SC och SxC till möte. Vad som nu pågår är en varugrupsvis genomgång av hela vårt produktsortiment. Riktlinjerna för vilka nya produkter som bör tas upp den närmaste tiden eller ytterligare studeras skall fastläggas. Likaså om målsättningen bör förändras för någon produkt eller om denna helt bör läggas ned. Det sistnämnda är ofta en helt naturlig åtgärd som tillämpas av alla expansiva före-

tag som ett led i deras strukturrationalisering.

Produktkommitténs arbete blir inte mindre svårt och intressant av att alla synpunkter och önskemål beträffande enskilda produkter måste passa in i den totala budgetmässiga ramen för T och LME, vad gäller kapaciteten på konstruktions- och försäljningssidan, den finansiella situationen, etc. Målsättningen härvid är att planera för en så gynnsam totalutveckling som möjligt på lång sikt, men man måste naturligtvis också beakta att relationen mellan intäkter och kostnader varje enskilt år inte blir alltför ogynnsam.

Och så till sist en

MANING TILL ALLA TIDSKRIFTCIRKULANTER

Tänk snarast över vilka 50 % av de tidskrifter Du prenumererar på som Du omedelbart kan avstå från. Du har ju ändå inte tid att läsa dem. Varför skulle Du annars ligga på dem så länge, ibland i veckor och t. o. m. månader?