

Ökad aktivitet på våra marknader

Beställningsgången för 1976 hamnade 27% under budget och eftersom vår fakturering på 240 Mkr kom att överstiga beställningsgången, tärde vi på vårt orderbestånd som därmed har hamnat på en besvärande låg nivå. För att innehålla vår faktureringsbudget för 1977 är vi därför beroende av order i början av 1977 med korta leveranstider, så att vi kan fakturera dem redan under året. Detta kommer att ställa stora krav på såväl tekniksidan som försäljningssidan samt stora krav på precision i leveransplanering och produktion. Även om årets två första månader visar en mycket svag beställningsgång, tror jag det finns förutsättningar att genom en samlad insats uppnå årets faktureringsmål.

Aktiviteten på våra marknader har en klar tendens att öka. Våra försäljningsavdelningar bearbetar för närvarande ett stort antal offerter som skall inlämnas den närmaste tiden och fler förfrågningar strömmar in. För många av dessa ligger avgörandet naturligtvis långt fram i tiden, men den nuvarande situationen tycker jag ger belägg för att efterfrågan på våra produkter är på väg uppåt. Vårt relativt stora lager bör också göra det möjligt att snabbt effektuera inkomna beställningar. Många förfrågningar gäller PCM och ger i vissa fall hopp om inbrytningar på nya marknader. Vi måste dock ha klart för oss att det fortfarande är en stark prispress på marknaden, framför allt vad gäller PCM, och eftersom vi kan misstänka att våra konkurrenter också ligger med stora lager, kan denna prispress bestå under lång tid även med en ökad efterfrågan.

Med utgångspunkt från administrationernas ökade krav på utbyggnad av telenäten med radiolänk har en utredning gjorts inom T-divisionen om hur vi skall möta denna situation. Som jag tidigare nämnt, har vi bedömt det nödvändigt att inkludera radiolänkprodukter i större skala i vårt försäljningsprogram för att stimulera vår försäljning av multiplexutrustningar. Utredningens resultat kommer nu att ligga till grund för konkreta planer för våra aktiviteter inom detta område.

Under ett par år har vi haft ett samarbetsavtal med NERA A/S i Norge beträffande försäljning av deras radiolänk och vår multiplexutrustning. NERA har i dagarna övertagits av Elektrisk Bureau och kommer att fortsätta sin verksamhet som en division inom EBN. Inom den närmaste tiden kommer diskussioner att inledas med EB/NERA om ett fördjupat, såväl tekniskt som kommersiellt samarbete. Jag tror att ett sådant samarbete kommer att vara till stor nytta för båda parter.

Vår egen nya organisation har nu varit i kraft nästan tre månader. En del gnissel har förekommit, men det är nog ofrånkomligt vid en sådan stor förändring som det var frågan om. Som jag har sagt tidigare, får man nog räkna med hela 1977 som en inkörsperiod, särskilt med tanke på att personalantalet och därmed den onormala rörligheten inte kommer att ha stabiliserat sig förrän vid slutet av året. En av de viktigaste faktorerna för att den nya organisationen skall bli effektiv är att man åstadkommer en resursbalans mellan olika instanser. Kortsiktiga eller långsiktiga "flaskhalsar" måste elimineras genom lån respektive överflyttning av personal. Som jag tidigare sagt, är inte de angivna nominella personantalen per instans låsta utan skall anpassas efter den verkliga arbetsfördelningsituationen.

Avgången från T har hittills i stort sett följt den uppgjorda planen, om man ser till totalantalet. Avgången har dock varit snabbare än önskvärt på vissa instanser med hänsyn till den aktuella arbetsituationen. Detta gäller exempelvis T/Rt och konstruktionsgrupperna på T/Ak och T/Bk.

Samarbetet med personalorganisationerna vad gäller organisationsfrågorna fortsätter som tidigare. För att uppfylla kraven i medbestämmanderättslagen förs dessa diskussioner nu under beteckningen "primärförhandling". Detta förändrar dock inte målsättningen, nämligen att på ett så smidigt sätt som möjligt anpassa T-divisionens storlek i enlighet med uppgjord plan.

Bo Landin

IPU-samtal på T-divisionen

Som framgått av meddelande skall IPU-samtal genomföras på T-divisionen under våren 1977. Det är nu ca tre år sedan detta gjordes senast, vilket är för långt uppehåll för att ge bästa möjliga utbyte. Det är dessutom angeläget att efter omorganisationen cheferna och deras nya medarbetare får tillfälle att talas vid på detta sätt och samtidigt lära känna varandra bättre.

För att dessa IPU-samtal skall bli så givande som möjligt, har Gunnar Lennerheim, HF/Pu, haft en genomgång med avdelnings- och sektionschefer, till vilken även representanter för personalorganisationerna var inbjudna. Gunnar har i nedanstående artikel sammanfattat den information han har givit vid denna genomgång.

Inför vårens planeringssamtal

Då det har beslutats att återuppliva planerings- eller IPU-samtalen på T-divisionen, vill vi med denna artikel ge samtliga medarbetare de synpunkter och tankar kring planeringssamtalet som avdelnings- och sektionschefer fått.

Det måste betraktas som varje anställds rättighet att åtminstone en gång per år få sätta sig ned och i lugn och ro tillsammans med sin chef diskutera igenom sina arbetsinsatser och få reda på hur hans prestationer bedöms.

Dessa så kallade planeringssamtal är ett tillfälle till avstämning mellan chef/medarbetare och det är då angeläget att såväl positiva som negativa synpunkter och uppfattningar tas upp och belyses. Begreppet planeringssamtal uppfattas ibland som värderingssamtal, och ofta är det dessa värderingssituationer som gör att många chefer drar sig för samtalet.

Många gånger upplevs planeringssamtalen som mindre värdefulla, man anser att de ej ger någonting och därför har de svårt att leva vidare. Anledningen till denna uppfattning är oftast att man ej lyckats ta upp de väsentliga och angelägna frågeställningarna.

Planeringssamtalet skall beröra såväl själva arbetet och faktorerna kring arbetssituationen som individens sätt att fungera i dag och framöver. Här gäller det att inta tappa bort relationerna inom arbetslaget och till chefen. – I dessa diskussioner rör man sig sällan med absoluta sanningar utan med en blandning av realiteter och subjektiva tyckanden, därför är det viktigt att man verkligen får en dialog till stånd, där bägge parter får tillfälle att framföra sina synpunkter och förklara hur de upplever situationen. Samtalet blir, om man lyckas komma in på väsentligheter eller en bit "under ytan", ett fint tillfälle där chefen har möjlighet att ge råd och utbyta åsikter om arbetsplanering, arbetsprestationer och arbetsresultat och om hur man som individ uppfattas i olika situationer.

Men lika viktigt är det för chefen själv att vid dessa samtal få tillfälle till återföring på sitt eget sätt att agera som chef, och att få veta förändringar som kanske vore önskvärda.

För både chef och medarbetare gäller att våra försvarsmekanismer fungerar så att vi hör det vi vill höra och resten förtränger vi, och eventuella kritiska synpunkter framföres i väl inlindad form, speciellt gäller detta från medarbetarna.

Innan samtalet genomföres skall bägge parter ha tid att förbereda sig och fundera igenom vad de önskar ta upp. Tyvärr försvinner en del av spontaniteten i samtalet och stämningen kan i början av samtalet bli något uppstyld, men detta innebär även att en

del av dramatiken försvinner, samtalen sker ju oavsett om något inträffat eller ej.

När sedan själva samtalet genomföres skall man försöka finna en neutral och ostörd miljö. Många anställda har större respekt för cheferna än vad dessa uppfattar, därför kan det vara lämpligt att cheferna ej väljer sitt tjänsterum, där för övrigt telefoner och spring i dörren har en förödande inverkan på planeringssamtalet. Det tar nämligen en stund innan man har funnit rätt våglängd och kommer in på de väsentliga områdena, och yttre störningar i form av t.ex. telefonsamtal gör att kontakten bryts och man tvingas på nytt söka den gemensamma våglängden.

Det finns ingen regel som talar om hur lång tid samtalen skall ta. Vissa samtal är klara på en halvtimme medan andra kräver flera timmar.

Vad som diskuteras under ett planeringssamtal är en angelägenhet mellan chef och medarbetare. Ibland önskar cheferna föra vissa noteringar som stöd för minnet, dessa bör dock föras sparsamt och efter samtalet kan man tillsammans gå igenom vad man kommit överens om.

Ett samtal skall även innehålla en framåtriktad och gärna utvecklande aspekt och här föreligger risk för att chefen i en uppriktig strävan lovar mer än han senare kan hålla.

Slutligen kan påpekas att rätt genomförda är planeringssamtalen ett utmärkt instrument för kommunikation och avstämning mellan chef och medarbetare och inte något nytt kontrollsystem från ledningen.

Gunnar Lennerheim



Torsdagen den 31 mars hölls ett antal föredrag med bildvisning i samband med en presskonferens i HF:s Infocenter. Efter konferensen visades AXE-stationen i Södertälje för inbjudet pressfolk. Här följer ett kort referat av TCs föredrag över

Elektronik i transmissions-system

Överföring av telefonsamtal och annan information mellan olika knutpunkter i ett telenät kan ske med hjälp av olika transmissionsmedia – kopparledning på stolpar, nedgrävd eller frihängande koaxial- eller parkabel, radiolänk samt för interkontinentala förbindelser även satellit.

I transmissions-sammanhang kom elektroniken i bruk först för att man ville åstadkomma längre förbindelser, senare för att man på kabel eller radiolänk skulle kunna genomföra ett stort antal samtidiga förbindelser. En fortsatt utbyggnad av Sveriges telenät med hjälp av kopparledningar på stolpar skulle ha fått helt orimliga konsekvenser. Elektroniken ger bl.a. följande möjligheter:

- elektronröret (1912) möjliggjorde förstärkning i transmissionssystemen, vilket resulterade i att större avstånd kunde överbryggas
- motkopplingen (1934) gav bättre förstärkning med låg distorsion – en förutsättning för mångkanalsystem
- transistor (1947) var en välkommen efterföljare till elektronröret. Den kräver liten plats, är tålig, har låg arbetsspänning och dito effekt samt har goda åldringsegenskaper. Med halvledartekniken kom också integrerade kretsar, som fått allt större användning inom transmissionstekniken.

Till en början förekom enbart analog överföring, s.k. frekvensuppdelad multiplex. Samtalen tilldelas skilda frekvenser eller våglängder – så sker med exempelvis rundradioprogram – och kan överföras samtidigt på samma ledning utan att störa varandra. Senare har tekniken med digital överföring, s.k. tidsuppdelad multiplex, tillkommit. Här överföres samtalen med hjälp av pulse-code-modulering (PCM). Denna teknik kräver inte så hög kvalitet på överföringsmediet. Dagens analoga transmissions-system täcker området från 4 till 10 800 telefonkanaler och de digitala från 30 till 1920 kanaler.

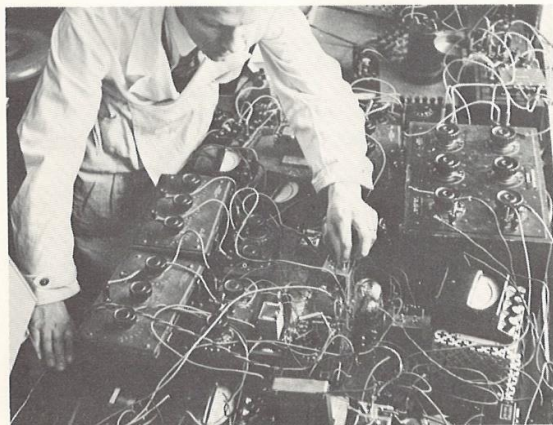


Bo Landin i elden från den församlade dagspressen.

Tidigare mellanförstärkarstationer inrymdes i uppvärmda hus – sedan mitten av 60-talet monteras våra ledningsförstärkare i nedgrävda behållare utmed linjen.

Komponentutvecklingen och den allt finare beräkningsmetodiken för kretsdimensionering har bidragit till att öka tillförlitligheten och den tekniska livslängden hos transmissionsutrustningarna. Samtidigt har dessa minskat väsentligt i volym och pris. Utrustningen i ändpunkten av en kanal har på 15 år sjunkit närmare 75% i pris. Generellt sett favoriserar komponentutvecklingen digitala system framför analoga. Vid analog överföring utgör filtren en tung post såväl volym- som kostnadsmässigt. Vid digital överföring sker filtrering med hjälp av komponenter med stora rationaliseringsmöjligheter.

Utvecklingen inom komponentområdet går snabbt både inom och utom LME-koncernen. Det är möjligt, att rön inom den digitala tekniken skall kunna tillämpas även inom analogtekniken, vilket bör leda till att analoga system även i framtiden kan konkurrera med digitala. En övergång från analog till digital transmission innebär inte något drastiskt steg – teknologiskt och produktionsmässigt sett. Båda teknikerna bygger på elektronik. Och elektronik har vi på T lång erfarenhet av!



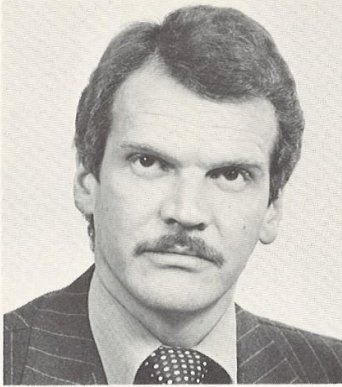
Philip Odland vid sin "rishög" år 1937.

Jag minns den ljuva tiden...

Du undrar kanske, om jag hittade rätt i den avbildade rishögen. Det är ett labb-utförande av en ton-telegrafsändare M 37 – åh förlåt, årgång 1937, menar jag. Ingen fara, de dåtida komponenterna var mina lekkamrater sedan flera år tillbaka. Vi visste, var vi hade varandra – den variabla kondensatorn, dito induktans, de rejäla transformatorerna och framför allt det bukiga, spegelblanka, värmande och mysigt lysande elektronröret. Men vi hade våra onda aningar – transistor måste ju komma någon gång och kanske trassla till det för oss. Vad skulle vi då göra med alla trevliga spänningar vi lekt med – anodspänning, gallerspänning och glödspänning? Nej inte katodspänning, så avancerade var vi inte just då – den kom senare.

Forts. sid. 4

Nya män på nya poster



Den 1 juli i år tillträder Jahn Wennerholm (36) befattningen som T/OC och övertar därmed ansvaret för T:s försäljning på Afrika, Asien samt Central- och Sydamerika. Jahn kommer närmast från LM:s holländska dotterbolag ETM, där han f.n. är chef för avdelningen för telekommunikationssystem.

På LM började Jahn redan 1960 som försäljningsingenjör på X-divisionen. Efter ett år hoppade han av för att utbilda sig till reservofficer i flygvapnet samt studera till flygintendent. Under åren 1963-64 tjänstgjorde han vid FN:s högkvarter i Mellersta Östern. Åter på LM och X-divisionen i mitten av 60-talet ägnade han sig åt ATME-projekten för England och Tyskland och placerades därefter vid LMI i Dublin för att ta hand om X-verksamheten där. Efter fyra år i Dublin flyttade han 1971 till Haag som assistent till vice VD i ETM, innan han övertog den befattning han nu innehar.

Snabb framfart på krokiga vägar är någonting, som Jahn ägnar sig åt även på fritiden. Han river gärna i gång sin motorcykel, som omdömesgillt använd han anser vara ett bilen vida överlägset fortkaffningsmedel. I övrigt är hans hobbyfär mycket stor och innehåller bland annat intresse för modern konst samt fotografering. Om och när det finns någon tid över, kopplar han av med en bra bok.



Den 1 februari 1977 övertog Lars Gartzell befattningen som T/EkC. Lars kommer från X-divisionen, där han fungerat som gruppchef inom avdelningen för försäljning Norden.

På T omfattas hans marknadsgebiet av Europa (utom Spanien, Portugal och Norden) samt Turkiet.

Vi ber att få önska Jahn och Lars välkomna till T.

Red.

Jag minns den ljuva tiden...

Forts. fr. sid. 3

En fördel med "rishögen" var, att man hade full uppsikt över alla elektronvägar och snabbt kunde ingripa, om någon elektron försökte ge sig ut på rymmen. Vi var inte helt mossiga. Torrlirikriktaren hade börjat ge oss nya konstruktionsmöjligheter, och givetvis nya problem. I "rishögen" hade lirikriktaren tvingats in i en konstellation, som svarade mot funktionen av ett elektroniskt tonsändarrelä. Det blev premiär för LME/T.

Det var inte ofta nya komponenter erbjöds – inte som under de senaste decennierna. Numera är det ingen hejd på floran av invecklade komponenter, utvecklade runt om i världen, vilka konstruktörerna genast kastar sig över. Jag, fördettingen, kan inte hålla isär alla benämningar på nya s.k. komponenter och har väl ingen anledning att göra det heller. Jag får känna mig som den pensionerade stinsen. Du har väl hört talas om honom?

Då jag första gången råkade på ordet MOS i en teknisk beskrivning, måste jag fråga mig fram till vad det betydde. Hade jag tillhört dem "som inte hava lagen" skulle MOS kanske ha gett mig angenäma associationer till en matsedel. Det finns ju många aptitligheter, där ordet MOS ingår. Jag kan också bolla med tanken hur min "mossiga" rishög skulle ha sett ut med litet "MOS-sig" ansiktslyftning. Vart är teletekniken på väg? Det kan man fråga sig med de senaste 40 årens utveckling i tankarna.

Philip Odland

Resultat av julpristävlingen

Med t.f. notarius publicus, TeC Gerhard Norlinger, som vittne och Ts Ann Jelleryd som fru Fortuna har dragnings skett bland insända korsordssvar. De fyra första pristagarna blev:

1. Kenneth Selander, TN/TolC
2. Irene Olsson, TN/T/Gs
3. Ulla Ahlin, TN/T/Gxd
4. Gunborg Källström, TN/TVpp



Nästa nummer av T-bladet kommer ut före midsommar.

Sista manusdag 25 maj.

Adress: ST/T/Gfr G. Fagerström.