

Att göra affärer på andra sidan klotet



**BOSSE MATTSON
INTERVJUAS AV
LEIF MEIJER**

BOSSE MATTSON

Såväl Ericsson som CelsiusTech Systems har haft nöjet att göra affärer på andra sidan jordklotet. Det har varit Australien, Fjärran Östern m.fl. platser.

Bosse Mattson som också tillhör veteranerna och har följt företaget från namnet SRT till CelsiusTech Systems, har varit verksam som platschef och projektledare på många ställen i världen, som Irak, Ryssland samt på ett antal platser i Fjärran Östern.

Att som svensk komma till arabvärlden eller möta den kinesiska kulturen i Fjärran Östern kräver sin man. Antingen har man lärt sig hemma och kommer ner väl förberedd eller så lär man sig den hårda vägen i respektive land och upptäcker att man inte når några framgångar. Fjärran Östern-kulturen är speciell på många sätt, här premieras t.ex. ålder och visdom, man träffas många gånger utan att prata affärer bara för att lära känna varandra, "mycket tedrickande blir det", man lämnar fram visitkortet med båda händerna m.m. Man skapar personliga relationer som, om man lyckas, blir bestående.

Ett exempel på detta är en order som Ericsson hade fått och där divisionschefen hade skrivit på kontraktet men där denna divisionschef efter en tid övergick till en annan verksamhet inom Ericsson. Kunden stoppade då all verksamhet och gjorde gällande att kontraktet inte längre gällde eftersom den person som man hade förtroende för inte längre fanns med. Upplösningen blev att den nya divisionschefen tillsammans med den föregående fick åka ner till kunden för att göra en parallellpåskrift för att kontraktet skulle gälla igen. Här var alltså personen viktigare än det stora bolaget Ericsson.

DET STORA GENOMBROTET

När nu ledningssystem, som tillhörde H-divisionen på Ericsson, fick kontakter med Fjärran Östern var det naturligt att Bosse var en av dom som blev utvalda att arbeta i projektet. Ingvar Johansson, numera VD för CelsiusTech Systems, var vid denna tid, i

mitten på 1980, divisionschef på H-divisionen och var den som förhandlade så att vi fick ordern. Ordern bestod av ett mycket avancerat ledningssystem och som hade föregåtts av ett litet system för att man ville testa vår kompetens, vilket tydligen utföll till belåtenhet.

STAY COOL MAN

Bosse fick uppdraget att som projektledare ro projektet i hamn. Nu började ett evigt förhandlande som till en början pågick hos kunden och trots att Bosse hade vana vid Fjärran Östern så uppstod många överraskningar. Allting tog tre gånger så lång tid. När kunden kom till en förhandling uppenbarade sig närmare 20 man medan Bosse kom med fyra fem stycken. Det fanns en hierarki hos kunden som gjorde att det var bara en och samma person som hade rätt att prata. Fanns inte den personen på plats blev det tvärstopp tills man enats om vem som var närmast i rang.

Det gäller också att vända sig till rätt person i hierarkin, så att man inte pratar med någon med lägre rang om något betydelsefullt. Man skall också veta att när inköpsdirektören dyker upp i slutet på en förhandling för att avsluta affären skall han alltid ha ett antal procent extra, annars ingen affär.

Tid är inget som är betydelsefullt i de här länderna, (utom leveranstider), ett möte som var bestämt till måndag kl. 11.00, och där vi infann oss punktligt, blev helt plötsligt uppskjutet, det kom inga människor. På frågan varför, blev som regel svaret att man behövde göra något annat eller också startade mötet kl. 14.00 i stället. Det är också mycket vanligt att kunden sparar alla besvärliga

FJÄRRAN ÖSTERN - EN ANNORLUNDA MARKNAD



och kostsamma frågor till sista timmarna innan leverantören skall åka hem för att på detta sätt sätta press på leverantören och kanske få honom att gå med på andra krav än vad som är överenskommet. Det där hade emellertid Bosse lärt sig så när kunden frågade när hemresan var bokad så var svaret att hemresan var öppen, d.v.s. man var beredd att stanna så länge det behövdes.

I Fjärran Östern möter man också förutom dom vanliga konkurrenterna även helt nya, där en del inte drar sig för att försöka komma över den teknologi man förfogar över. Man kan också hamna i den situationen, när det bara är tre kvar som konkurrerar, att man sätts i var sitt rum och kunden springer mellan rummen och hävdar att konkurrenterna lämnar bättre pris på än det ena än det andra.

När man väl fått ordern har man också varit med om att skriva in i kontraktet att kundens personal skall delta aktivt i projektgenomförandet. Detta kan vara både positivt och negativt beroende på den tekniska kompetens som kundens personal har. Är kunden duktig är det som regel bra för projektgenomförandet, men samtidigt lär man upp kunden så att man förstör eftermarknaden eftersom kunden kan utföra mycket själv av det som hade kunnat bli en extrabeställning.

FÖRSTA SVERIGE-BESÖKET

Så småningom skulle kunden komma till Sverige vilket betydde en enorm omställning för kunden. Trots att vi på alla sätt försökte förbereda kunden (filmer, föredrag, dokumentation etc) på vad som komma skulle, dök de upp på Arlanda i tunna jackor, tunna byxor och gymnastikskor. Utanför var det 25 grader kallt. Vi måste alltså ut och handla vilket inte alltid var så lätt. Man var inte säker om man skulle besöka en dam-, herrekipering eller en barnekiperingsaffär. De var inte så storvuxna de här.

Deras anpassning efter detta uppvaknande gick emellertid ovanligt bra, de var mycket nyfikna och vetgiriga samt lätta att umgås med. Systemet, med tilläggsbeställningar, levererades 1991, vilket innebar att vissa av kundens personal bodde i Sverige i många år och blev mer eller mindre försvenskade. De fick också uppleva ett antal julhelger i Sverige. Till den första julen hade man diskuterat julmaten och kundens personal var helt eniga om att svenskt julbord för deras del inte var att tänka på. Man beslutade då att ha två julbord ett svenskt och ett asiatiskt. När kvällen var slut hade kunden ätit upp den svenska maten, sill, skinka, köttbullar etc samt druckit upp brännvinet. Det blev ett mycket lyckat julbord.

Vad de köpte för utrustning? Jo, världens första och största distribuerade ledningssystem med dubbelt LAN med 68 fungerande noder och hundratalet indikatorer som allt fungerar till kundens belåtenhet.

EN SPÄNNANDE KULTUR

