



Smedata har hittat sin plats

—sid 4—

Industrial Artists blickar framåt

—sid 6—

"Säljer sig för billigt"

—sid 8—

MILINF 89: Exklusiv och unik

—sid 13—

Larmet går, men det går innan haveriet är ett faktum. Detta tack vare Thor-Björn och Olle.

Olle Meurling är uppfinnaren som fått en god idé förverkligad genom bland andra Thor-Björn Lindahl på Telub Industri i Växjö.

Läs mer om idén och förverkligandet på sidan 10.

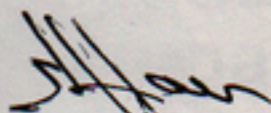
Sommarshälsning

När jag en varm, solig och vacker försommar-
dag skriver dessa rader känns det inspirerande att
tänka på sommaren och på framtiden. Den mörka vintern
och vardagslivet ligger bakom oss. Nu väntar semester, familj,
vänner och avkoppling.

Utvecklingen under första halvåret har varit intensiv. Telubgruppens snabba
tillväxt fortsätter. Ordergång och försäljning ökade med 25 procent. Vårt
engagemang i Opiab har lösts upp genom att vi övertagit Opiab Affärssystem och
Opiabs aktier i Owell. Arbetet på att återuppbygga SPS Technical och tillsammans
med Industrial Artists skapa ett starkt teknikinformationsföretag i England fort-
skrider framgångsrikt. Vi vågar vara optimistiska idag.

Resultatet efter fyra månader släpar något mot budget. De flesta verksam-
heterna går bra, men på några områden har vi fortfarande obalans mellan
intäkter och kostnader. Sommarmånaderna och hösten är mycket viktiga för att
vi skall kunna nå våra mål i år – en rejäl resultatförbättring mot tidigare år.

Tack för alla fina insatser hittills i år. Jag hoppas Du får en skön och
avkopplande sommar tillsammans med familj och vänner. Välkommen
tillbaka efter sommaren med laddade batterier. Vi skall göra en fin
avslutning på 80-talet, som ger oss ett bra avstamp för nästa
decennium.



Staffan Håkanson



"Nya" Repair Center invigt:

Personal och datorer trivs bättre i nya lokaler

-Telub Service spelar en viktig roll i Telubs utveckling, inte minst internationellt, och Repair Center utgör i sin tur ett viktigt tillskott av Telub Services utveckling.

Detta var några av Staffan Håkansons ord när han invigde Repair Centers nya lokaler på Arabygatan i Växjö.

-Den specialutbildade personalen på Repair Center, som är en av de ledande i Europa på inskicksreparationer inom datorservice, spelar en allt viktigare roll, fortsatte Staffan. I de nya, fina lokalerna kan de nu rationellare och effektivare utföra sitt arbete.

-Jag vet att personalen har deltagit i flyttningen till Arabygatan, men ändå har det varit väldigt lite störningar i den dagliga verksamheten. Personalen är alltså väl värd ett stort tack och ett lycka till från styrelsen och Telubledningen.

Därmed var Repair Centers stora, ljusa lokaler högtidligen invigda.

-Visst är våra lokaler fina, och nu har vi ju dagsljus och kontakt med omvärlden. Christer Håkansson är nöjd med utrymmena, som ger honom och hans arbetskamrater mera svängrum.

Göran Stenudd fick också inför inbjudna kunder och andra intressenter tillfälle att berätta om Telub Services verksamhet och dess framtid.

"Den ljusnande framtid är vår" präglade Görans föredragning. Han menar att Telub Service kan bli ännu framgångsrikare både inom Sverige och i Europa. Omsättningen, som 1988 var 160 miljoner kronor, kan 1991 vara fördubblad.

-Tillgängliga marknaden blir avsevärt större, men konkurrensen hårdnar, menade Göran, det gäller dock att ta vara på möjligheterna. Vi går en spännande framtid till mötes.

-Vad grundar du din optimism på?

-Vi har i tid uppfattat förändringarna i marknaden och är inne i en anpassningsprocess som gör oss rustade att möta den med kostnads-effektivitet.



Småländsk massmedia uppmärksammade Repair Centers invigning. Småländspostens fotograf Ingemar Kroon förevisade Göran Stenudd, Roger Andersson, Staffan Håkanson och Rolf Karlsson.

Foto: Hasse Karlsson

Smedata har hittat sin plats

–Knappt tre år efter tillkomsten har Smedata AB hittat sin plats i FFV-koncernen. Sedan årsskiftet tillhör Eskilstuna-företaget Telubgruppen, närmare bestämt affärsområdet Data.

–Det är där vi hör hemma rent logiskt, menar Smedatas VD Tore Hedner. Med vår breda applikationskompetens bör vi vara ett bra komplement till Opiab och Owell.

Smedata bildades hösten 1986 genom en sammanslagning av FFVs dataavdelning i Eskilstuna och det lokala dataföretaget Smedata. Med denna lösning fick det nya företaget möjlighet att söka nya kunder utanför FFV-koncernen. Av strategiska skäl genomfördes även ett byte av datormiljö, från "smala" ICL till IBM. Detta arbete, som inneburit investeringar på minst 25 miljoner kronor, pågår ännu och lär inte kunna slutföras förrän nästa år.

Samarbetar om datorkraften

Smedata består av två delar, en servicebyrå och en konsultverksamhet. Företaget har cirka 100 anställda, men ett 30-tal av dessa övertas inom kort av EDEBE Promotion AB. Enligt ett samarbetsavtal skall nämligen EDEBE avveckla sin egen datorcentral i Stockholm och istället överta Smedatas datorer och driftpersonal.

–Avtalet är bra för båda parter, anser Tore Hedner. På grund av de stora investeringar som gjorts i datorcentralen bör den användas så mycket som möjligt. För våra kunder innebär avtalet inga förändringar. De får samma service som förut, fast med EDEBE som underleverantör av datorkraft till Smedatas servicebyrå.

Tilläggs skall att datorcentralen idag består av fyra stordatorer, två ICL och två IBM. De senare har en kapacitet på 14 miljoner instruktioner per sekund och skivminnen som rymmer 45 gigabyte. Dessutom finns det två minidatorer, en IBM och en Nokia, som kvarstår i Smedatas ägo.

FFV förblir störst

FFV är och förblir Smedatas



–Även om vi ständigt får nya kunder står FFV-uppdragen för huvuddelen av vår omsättning. FFV är en kund vi månar om, säger Smedatas VD Tore Hedner.

Foto: Lennart Nyström



För landstingens tvätterier har Smedata utvecklat ett rapporteringssystem för närvaro samt vägning av tvättcontainrar. Här håller Jan-Erik Jansson, Jörgen Karlsson och Ove Karlsson på med avslutande kontrolltester.

Foto: Lennart Nyström

största kund. Cirka tre fjärdedelar av fjolårets omsättning på ungefär 60 miljoner kronor bestod av uppdrag från koncernens olika enheter. Framför allt handlar det om administrativa och tekniska system till FFV Aerotech och FFV Ordnance, men även andra FFV-enheter anlitar Smedatas tjänster.

–FFV kommer att vara vår största kund även i framtiden, och det är en kund som vi mår om. Vi försöker inte bara finna nya kunder, utan vill gärna också få fler uppdrag från FFV-koncernen, säger Smedatas marknadschef Bertil Larsson.

Kan många miljöer

Smedata har även en konsultverksamhet, som sysselsätter ett 20-

tal anställda. Dessa utvecklar system för ett flertal datormiljöer, framför allt IBM, Nokia och Digital. Exempel på sådana projekt är ett system för materiel- och produktionsstyrning som nu tas fram åt Aerotech samt det materielstyrningssystem som utvecklats för SJ och Sundsvalls Verkstäder. Smedata arbetar också med ett system för underhållsstyrning för Teno i Norrköping samt GA Metall i Finspång.

Bra tillhöra Telub

–Smedata har utvecklats positivt den senaste tiden, menar Tore Hedner. Omsättningen steg med 20 procent i fjol och allt tyder på att vi också klarar årets mål. Det innebär i

så fall att en omsättning på 65 miljoner kronor och att företaget går med vinst under 1989.

–Eftersom verksamheten nu stabiliserats, är det logiskt att Smedata överförs till Telub. Mycket kan vinnas på ett närmare samarbete, inte minst mellan Owell och Smedata. Vi är till exempel intresserade av Owells marknadskanaler och Owell kan säkert dra nytta av vår breda applikationskompetens.

–Affärsområdet Data har nu en omsättning på drygt 500 miljoner kronor. Det gör oss till en livskraftig del av Telubgruppen, slutar Tore Hedner.

Göran Karlsson

Industrial Artists växer tillsammans med Telub Inforum



Telefonförsäljarna Mandy Hart och Cheryl Hare överlägger med Michael Skipper om ett kommande uppdrag.

–Det skall bli spännande att samarbeta med Telub Inforum i Sverige. Tillsammans har vi stora möjligheter att konkurrera om kunder i Europa på 1990-talet!

Det menar divisionschefen Michael Skipper på Industrial Artists Ltd i Storbritannien. Detta företag har redan idag en stor utlandsverksamhet, men räknar med att kunna satsa ännu mer på den växande europeiska marknaden.

Industrial Artists Ltd, som köptes av Telub förra hösten, bildades redan 1961 och har etablerat sig som specialist på teknisk dokumentation till både militära och civila kunder.

De flesta anställda finns på huvudkontoret i Hitchin, en liten stad norr om London. Här arbetar bland andra de författare, illustratörer och sättnare som tillhör division Technical Services. Totalt har denna division ett 30-tal anställda och chef är Michael Skipper:

–Hos oss är författarna också projektledare. De skall alltså inte bara skriva sina texter utan samtidigt hålla kontakt med kunden och se till att illustrationer, sättning och mycket annat kommer fram i tid.

Godkänd av försvaret

Industrial Artists gör inte bara

bruksanvisningar och annan teknisk dokumentation utan också reklam-broschyrer, utställningar, dia- och stordiamaterial, fotouppdrag och personaltidningar.

Kunderna finns främst i elektronikindustrin, men på senare tid har också andra företag upptäckt Industrial Artists. Flygplanstillverkaren Fokker anlitar till exempel Hitchinföretaget för underhållsmanualerna till flygplanstyperna F50 och F100. Denna order är värd cirka 1,5 miljoner svenska kronor varje år. Brittiska försvarsdepartementet är också en stor kund. Redan 1962 godkändes Industrial Artists som leverantör till Storbritanniens försvar.

–En annan intressant kund är Central Electricity Generating Board, som valt oss för underhålls- och

operationsmanualerna till kärnreaktorer. Troligen får vi också göra bruksanvisningarna till de nya bilmodeller som Nissan tillverkar i England, berättar Michael Skipper.

–Det är dock farligt att vara beroende av ett fåtal stora kunder. Därför började vi i fjol att aktivt sälja våra tjänster till företagen i närheten av Hitchin. Detta har redan börjat ge resultat.

Inforum bra stöd

Industrial Artists hoppas mycket på samarbetet med Telub Inforum. Bland annat anses Inforum vara en föregångare när det gäller datorstödd produktion. Idag är det endast ett fåtal av författarna på Industrial Artists som använder ordbehandlare och företaget har först på senare tid köpt en desktop-utrustning.

–Telub Inforum, SPS Technical och Industrial Artists kan konkurrera mer effektivt i Europa om vi samarbetar. England har lägre kostnadsnivå än Sverige. Därför kan vi säkert bjuda på många av de uppdrag där Inforum inte kan konkurrera på grund av det svenska löneläget. På så sätt stannar jobben inom Telubgruppen.

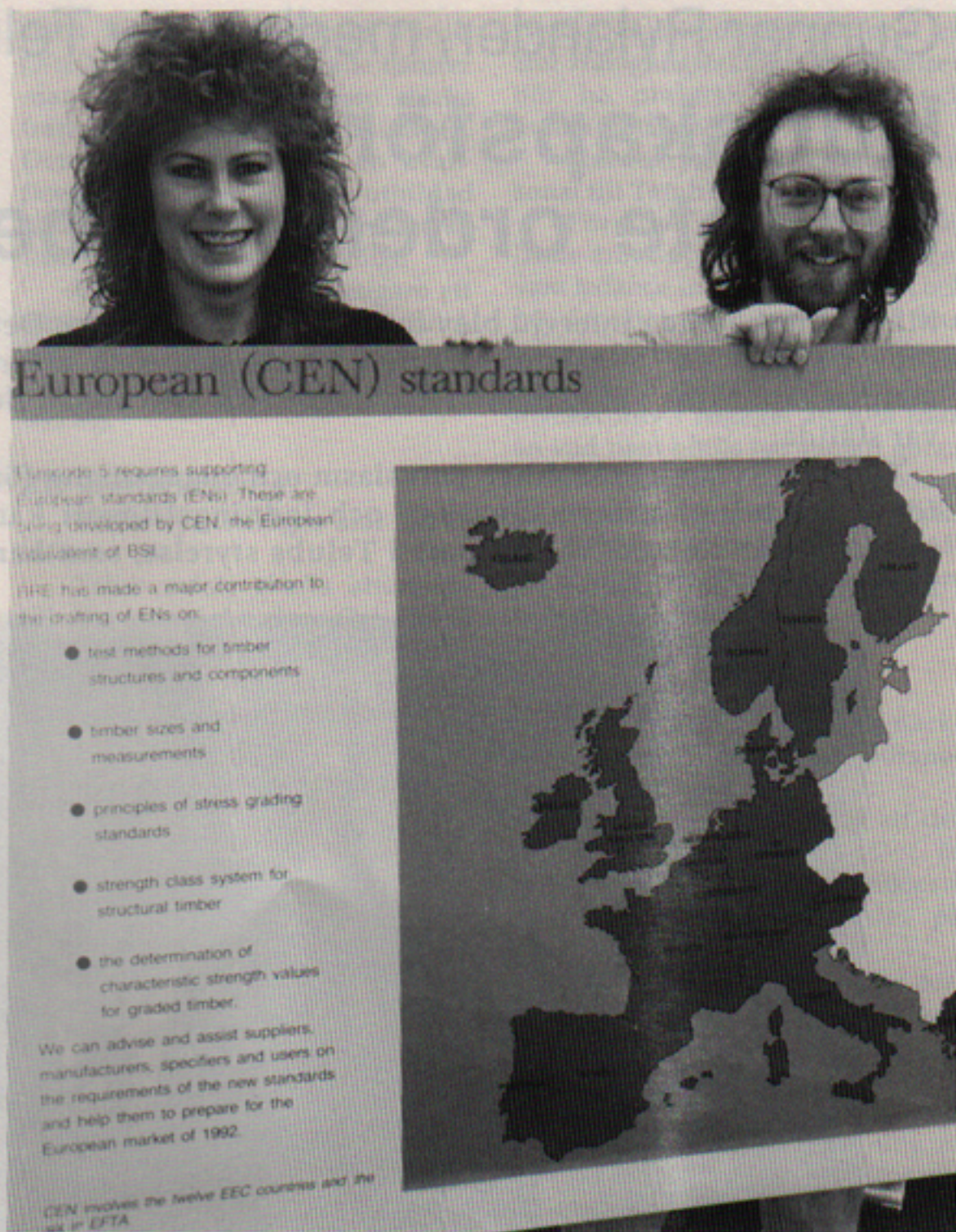
–Självklart kan vi också hjälpa till med översättningar. Vi översätter idag tekniska texter till tyska, franska, spanska, italienska, holländska, portugisiska och flera andra språk, omtalar Michael Skipper.

Förmedlar tekniker

En intressant och expansiv verksamhet inom företaget är teknikerförmedlingen. Sedan 20 år tillbaka förmedlas teknikinformatörer, elektronikingenjörer, projektledare och dataspecialister till företag i Europa. Dessa personer hyrs ut på allt från två veckor till flera år.

Denna verksamhet kännetecknas av låga fasta kostnader och god lönsamhet. I fjol hade Industrial Artists en omsättning på ungefär 30 miljoner svenska kronor. Därav stod teknikerförmedlingen för två tredjedelar!

–Vår division har vuxit kraftigt under senare år, och det blir allt svårare att finna kvalificerad personal. Vi söker just nu ett tiotal personer, berättar Mark Clifford, som är chef för teknikerförmedlingen.

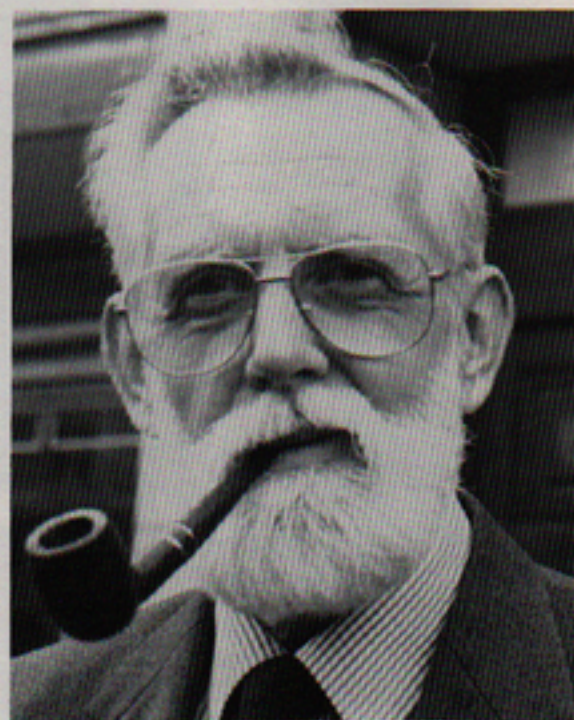


Utställningar, reklam, OH-bilder och mycket annat görs av Jackie Preston och Vernon Thorpe. Här visar de en av 30-talet planscher till en skogsmässa i Watford.

General Manager för Industrial Artists är James Howat, som började i företaget 1964. Han går snart i pension, men han gör detta förvissad om att Industrial Artists har en ljus framtid. Framför allt räknar han med en kraftig utökad utlandsverksamhet. Bland annat diskuterar Industrial Artists att öppna ett eget kontor i Västtyskland.

–Behovet av teknisk dokumentation och teknikerförmedling ökar i hela Europa. Vi håller nu på att bygga upp resurser för den växande marknaden på 1990-talet, och när samordningen med SPS Technical Ltd är genomförd räknar vi med ett ordentligt uppsving, avslutar James Howat.

Göran Karlsson



General Manager James Howat går snart i pension och lämnar Industrial Artists i förvissningen om att företaget har en ljus framtid.

Gunnar Rylander, medlem av Telubs styrelse: **Kunskapsföretag tar inte ordentligt betalt**

Min väl förberedda intervju blev inte mycket till intervju. Det blev i stället en fängslande lektion i ledarskap och affärsmannaskap. Mina väl genomtänkta frågor fick svar innan de var ställda.

Gunnar Rylanders klokhet, entusiasm och engagemang för företagsledning, affärsmannaskap och ledningsfilosofi kan inte annat än komma väl till pass i Telubs styrelse, som han har tillhört sedan hösten 1987.

Till Gunnar Rylanders kunnande kan vi lägga 23 års praktisk erfarenhet av ledarskap på hög nivå inom den världsomspännande koncernen P A Consulting Group, varav flera år utomlands, senast som dess arbetande styrelseordförande.



–Framtiden är ljus för Telub, menar Gunnar Rylander, men strategiskt krävande. Det är många som "slås om framtiden".

Telubs och Staffan Håkansons intresse för Gunnar Rylander får därmed sin förklaring. Idag är Gunnar Rylander arbetande styrelseordförande i Catella AB, som han grundade 1987. Catella finns i Stockholm och är ett utvecklingsbolag för kunskapsföretag. Bolaget omfattar sju företag, har 180 anställda och omsätter 120 miljoner kronor.

–Erbjudandet att ingå i Telubs styrelse var lätt att tacka ja till, säger Gunnar. Jag fann Telub vara ett annorlunda kunskapsföretag. Jag imponerades av Telubs storlek, kvalitet, avancerade teknik och kunnande. Dessutom delar jag Telubledningens filosofi om vilka strategier man ska ha för att leda och utveckla ett kunskapsföretag.

–När jag gläntade på dörren till Telub blev jag med andra ord positivt överraskad, mycket positivt överraskad.

Krav på ledarna

Ledarskapsfrågor ligger Gunnar Rylander varmt om hjärtat.

–Ett kunskapsföretag, säger Gunnar, ställer stora krav på ledarna och på deras sätt att kommunicera med varandra och med sin personal. Ledarna måste ta tillvara synergieffekterna för att vara slagkraftiga totalt. Här har Telub en bra bit att arbeta vidare på.

–Ett kunskapsföretag måste ledas minst lika disciplinerat, kvalificerat och professionellt som andra företag, menar Gunnar, men det måste ledas på ett sätt som lämpar sig för kunskapsföretagets kategori av människor och affärer. De anställdas arbetsuppgifter är ofta fängslande och personalens egna intressen kan utvecklas genom arbetet. Men i slutänden måste det bli en affär. Bra lönsamhet är ett måste för att kunna utvecklas. Företagsledning och ägare har rätt att ställa de kraven.

För billiga

Ibland upplevs de fascinerande arbetsuppgifterna stå i konflikt med kravet på lönsamhet. Men lönsamhet är en bekräftelse på att det man ger kunderna har ett värde, som man har kunnat ta betalt för.

–Kunskapsindustrin tar idag inte ordentligt betalt för den kunskap man säljer. Det kan visserligen vara

svårt ibland att sätta ett värde. Ofta är det så komplicerade tjänster man säljer att man måste skicka fram den som har sakkunskapen. Detta är för det mesta en kvalificerad tekniker, ingen utbildad säljare, och det finns en tendens att man därför säljer sig för billigt.

–Det är lättare och mysigare att komma överens på en lägre nivå. Men detta leder till för svag lönsamhet. Telub har en del av detta hos sig.

Bli kommersiella

–Vilka nyckelfrågor står Telub inför?

–Telub måste skaffa alternativ till försvarsmarknaden. Och Telub har alla förutsättningar att kunna göra detta. Men det krävs att man syns på marknaden! Telub har gjort mycket hittills, men man måste fortsätta ännu mera. Telub står för kvalitet och det bör föras fram i marknadsföringen.

–Ett annat sätt att få in det kommersiella är genom att köpa bolag, som har "civil" erfarenhet och kunskap att tillföra. På några års sikt tror jag Telub kommit över de här problemen och kommer att framstå som ett mera tillgängligt företag för den civila marknaden. Det ingår i Telubs strategi och det är nödvändigt.

–Det är stimulerande och intressant för mig personligen att få medverka i detta arbete.

Stimulerad personal

–Vilket arbete anser du som det viktigaste i styrelsen?

–Att se till att man inte hänger sig åt de dagliga problemen utan sätter de strategiska frågorna högst. Men visst ... Lönsamhetsfrågor till exempel tränger på. Alltid går det dåligt någonstans. Men det måste man nästan se som något naturligt. Budgetfrågorna är också viktiga. Och mycket tid ägnas och ska ägnas åt varje företagsförvärv.

På min fråga hur man stimulerar och motiverar personalen har han inget enkelt och generellt recept att komma med. Det som motiverar och stimulerar på ett företag eller i ett land kanske inte alls är stimulerande i ett annat företag eller land. Detta kan bara VD:n känna och förstå, menar Gunnar.

–Men, säger han vidare, utan

tvekan är stimulerad personal en stor framgångsfaktor. Och styrelsen bör ha praktisk erfarenhet och kunna stötta chefen.

–Hur rekryterar man duktig personal till Telub?

–Förutom att erbjuda utvecklande arbetsuppgifter måste bolaget vara ledande inom sina områden och ha de rätta strategierna. Då kan man knyta ledande personer till sig. Telub måste göra sig känt. Telub har mycket mer i bagaget att föra fram än vad man hittills har hunnit göra.

–Delägarskap och resultatbonus är några andra metoder att locka och behålla personal med. Så småningom måste Telub komma fram även på den här vägen.

Oerhörda krav

–Vilka är fördelarna och nackdelarna med att få Telub börsnoterat?

–Den största fördelen är att det tillför företaget kapital. Det är också den effektivaste och enklaste metoden att få veta värdet på bolaget.

–Men en börsnotering ställer oerhörda krav på företaget. Man kan inte agera lika fritt och man måste inordna sig i den disciplin som marknaden kräver.

–Min personliga uppfattning är att det ofta är väldigt hälsosamt för ett kunskapsföretag att vara på börsen. Man kan på ett naturligare sätt kräva god ledning och affärs-mässighet. Jag tror att Telubs väg mot att bli ett ledande konsultföretag inom kunskapsindustrin måste gå via börsen. Då kan man lösa upp många av de idag hindrande faktorerna.

Kräver skicklighet

–Hur ser Telub ut om fem år?

–En av de stora frågorna är hur Telub har lyckats med internationaliseringen. Det är nämligen mycket, mycket svårt och måste göras på ett mycket skickligt sätt. Det är inte särskilt många som har lyckats. Företagsförvärv kan vara en framgångsrik metod.

–Jag tror att Telub fortsätter att växa och har säkert förstärkt sin position om fem år. Framtiden är ljus för Telub men strategiskt mycket krävande. Det är nämligen många som "slås om framtiden".

Larmet går innan maskinen går sönder

Med elektronikens och Telub Industris hjälp kan framtidens kontorsmaskiner i god tid tala om när de "mår dåligt".

En liten apparat på väggen kopplad till maskinen läser av dess status och ger information till servicekontorets persondator. I god tid före "haveriet" finns serviceteknikern på plats.



Olle Meurling nyttjar Telub Industris resurser för att förverkliga sin idé om hur kontorsmaskiner kan fjärrövervakas av serviceteknikern.

Hjärnan bakom denna idé är en man vid namn Olle Meurling, som äger företaget Svensk Elektronik AB. Han har sin uppfinnarverkstad i Avesta och hans uppfinningsförmåga har tagits tillvara av en tillverkare av kontorsmaskiner. Och Olle Meurling i sin tur har tagit tillvara Telub Industris resurser.

Tid och pengar kan sparas med denna lilla övervakningsenhet. Övervakningen av maskinerna kan ske hemma på servicekontoret. Serviceteknikerna kan via sin persondator få kontakt med apparaterna och få fram en bild där han ser i vilket skick de är. Han kan se om ett fel är på väg att uppstå och vilket slags fel och sedan rycka ut för reparation. Användaren skall alltså inte plötsligt behöva stå inför en maskin som inte fungerar.

Olle Meurling har kunnat förverkliga denna goda idé på Telub Industri. Här fann han de resurser han behövde, CAD-system för schemaritning och kortlayout, komponenter och sist men inte minst tillgång till ytmontering av komponenterna.

Kretskorten innehåller mycket små komponenter och den teknik som krävs för det här speciella kortet fordrar just den typ av ytmonteringsmaskin som Telub Industri nyligen har tagit i drift.

Tidspress

–I mars hade vi den första kontakten med Olle Meurling, berättar Rolf Billström på konstruktionsavdelningen och i slutet av juni levereras två hundra färdiga kretskort. Vi har alltså arbetat under hård tidspress, men tack vare ett mycket fint samarbete mellan oss på Telub Industri och Olle Meurling har det gått bra.

–De första två hundra, som sprids till nio länder, levereras under juli månad och därefter ska vi tillverka ytterligare cirka 2.000 enheter. Men då levererar vi kretskorten inneslutna i en helt färdig enhet, förklarar Rolf.

–Det här uppdraget kan komma att svälla, säger Ulf Johansson, marknadsavdelningen. Som vi ser det, bör denna typ av övervakningsenhet ha ett intresse även för andra än tillverkare av kontorsmaskiner. Vi ser alltså med spänning framemot hur Olle Meurling och hans upp-

finning kommer att tas emot på marknaden.

På fråga varför Olle Meurling valde Telub Industri som samarbetspartner svarar han mycket snabbt: Kvaliteten!

–Ordet slarv finns inte på Telub Industri. Deras "interndisciplin" gör att deras kvalitetsnivå är mycket hög, och kvalitet är ett måste för att hålla nere servicekostnaderna. Vidare har Telub Industris sk in-circuittest och resurser för materielanskaffning haft betydelse för mitt val av samarbetspartner. Vårt samarbete är sådant att det blir naturligt för mig att även i fortsättningen anlita Telub Industri, avslutar Olle Meurling.

För kännedom ...

Det stundar några förändringar då det gäller utlåning av konferensrummen i Växjö.

Futurumrådet har beslutat att, liksom man gör på Telub Futurum, debitera en kostnad för lån av konferensrummen inne på huvudkontoret.

Efter semestern kommer konferensrummet "Skåne" att kosta 100:-/tim, "Medelpad" och "Östergötland" 50:-/tim.

Bokningen sker som vanligt genom växeln.

Utgivningsplan för Inblicken andra halvåret 1989

Nr	Manus stoppdag	Utgivningsvecka
7	11/8	935
8	8/9	939
9	4/10	943
10	3/11	947
11-12	1/12	951

Opiab Affärssystem in i Telubfamiljen

Under våren har man mycket kortfattat meddelat på anslagstavlor för hur Telubs engagemang i Opiab-Företagen AB har förändrats. Vi har bland annat fått veta att ett nytt företag, Opiab Affärssystem, ingår i Telubfamiljen, att vi köpt tillbaka Opiabs aktier i Owell men att Opiab Data ej övergår till Telub.

Vi ber Staffan Håkanson ge oss en något fylligare information och bakgrunden till de olika transaktionerna.

–När Telub 1987 gick in som huvudaktieägare i OTC-noterade Opiab var syftet främst att samordna PC-rörelserna Owell och Candator och att få tillgång till Opiabs datakonsultverksamheter. PC-verksamheten har utvecklats väl, faktureringen ökade 50 procent under 1988 och lönsamheten förbättrades kraftigt.

–Men efterhand har vi funnit att samverkan med Opiabs datakonsulter försvårades av att vi hela tiden behövde ta hänsyn till andra ägargrupper i Opiab.

–Under våren beslöt Opiabstyrelsen, där jag och Lennart Hednert från FFV representerade Telub, att koncentrera Opiabs verksamhet till elektronik och datakommunikation. Dessa mer produktorienterade verksamheter har mindre strategiskt intresse för Telub. Det blev då naturligt att Telub planerade att köpa Opiabs datakonsultrörelse, bestående av Opiab Data och Opiab Affärssystem.

–Varför genomfördes aldrig förvärvet av Opiab Data?

–Opiab DigiTech är det största bolaget inom Opiab Data och arbetar främst med Digitalorienterad konsultverksamhet. De har god lönsamhet och betingade därför ett relativt högt pris. Några av DigiTechs nyckelmedarbetare, främst i Stockholm, ville emellertid köpa bolaget själva. Telub var inte intresserade av att betala det höga priset och samtidigt riskera personalav-

hopp. Vi lät därför köpet av Opiab Data gå tillbaka.

–Vad är då Opiab Affärssystem?

–Företaget består av drygt 50 medarbetare och omsätter cirka 25 miljoner kronor. Verksamheten är IBM-orienterad och bedrivs i dotterbolagen Opiab Infolog (stordatorer), Opiab CSH (minidatorer), Opiab Censio (ekonomisystem) och Opiab Teknolog (drift och teknik). Opiab Affärssystem IBM-profil passar väl ihop med Owells stora IBM-orientering och är ett värdefullt tillskott i vår växande data-grupp.

–VD för Opiab Affärssystem är Sten Nilsson och Telub hälsar honom och alla hans medarbetare välkomna till Telubgruppen. De ingår nu tillsammans med Owell och Smedata i vårt affärsområde Data under Gündor Rentsch' ledning.

–Telub har också sålt sina A-aktier i Opiab.

–Ja, vi lämnar vårt aktiva engagemang i Opiab-Företagen. Vi frigör kapital och vi kan nu koncentrera oss på att utveckla vår egen data-rörelse, avslutar Staffan.

Enklare utbyte av geografiska data

Idag är det fullt möjligt att låta en dator hålla reda på var du är när du kör bil. Bilens position kan bestämmas med sin satellitnavigering (Global Positioning System, GPS) och snabbt ritas bilens positionen in på en elektronisk kartbild. Detta har blivit möjligt tack vare datorteknikens snabba utveckling.

Ska du kunna lita på kartbildens information krävs det en alltid aktuell bakgrundsinformation. Men hur lagras denna information, finns det ett standardiserat lagringssätt? Dessa frågor arbetar Telub Teknik aktivt med.

Idag är det möjligt att enkelt och billigt hantera geografiska data i stora volymer.

Men hur och vem håller den geografiska informationen aktuell?

Lars Fridolfsson på avdelning Systemteknik förklarar:

–Självklart förväntas kartbilden stämma med verkligheten, dvs med rätta vägsträckningar, vägnummer, samhällen osv. Detta arbete görs på flera håll och resultaten lagras i separata databaser.

–Men det är inte bara väginformation som det är möjligt att avläsa digitalt, fortsätter Lars. Digitala geografiska data används förutom inom försvaret på många ställen i samhället idag, till exempel av kommuner vid samhällsplanering.

–Det är dessutom viktigt att kunna utbyta digitala geografiska data mellan till exempel olika myndigheter. Möjligheten att utbyta information är fördelaktigt, eftersom den arbetskrävande datafångsten bara behöver göras en gång, exaktheten i data kan bibehållas och det hela går snabbt. Men för detta krävs att man vet exakt hur och på vilket sätt informationen är lagrad på aktuellt medium.

Problem

–Det är här vi har problemet, förklarar Lars. Om alla utnyttjade samma standardiserade lagringssätt vore klart fördelaktigt. Idag finns ingen sådan standard i Sverige. För att ta fram en sådan har en särskild organisation, Utvecklingsrådet för Landskapsinformation, ULI, bildats på regeringens initiativ.

Telub Teknik är medlem i ULI

sedan början av 1989 och avser att aktivt delta i standardiseringsarbetet. Varför?

–Datorbaserade kartbilder har länge funnits inom både Flygvapnet och Marinens ledningssystem, förklarar Lars. Vi är delaktiga i produktionen av de exakta indata som systemen kräver. Exempelvis Lantmäteriverket och Sjöfartsverket producerar ursprungsdata och dessa anpassas av oss på Försvarets materielverks uppdrag till de format som respektive system kräver. Vi har alltså många års erfarenhet. Därav vår aktiva medverkan i ULI, som kan sägas vara civila samhällets behov av standardiserade lagringssätt av digitala geografiska data.

Men även inom försvaret finns behov av att få ännu effektivare dataförsörjning och datautbyte.

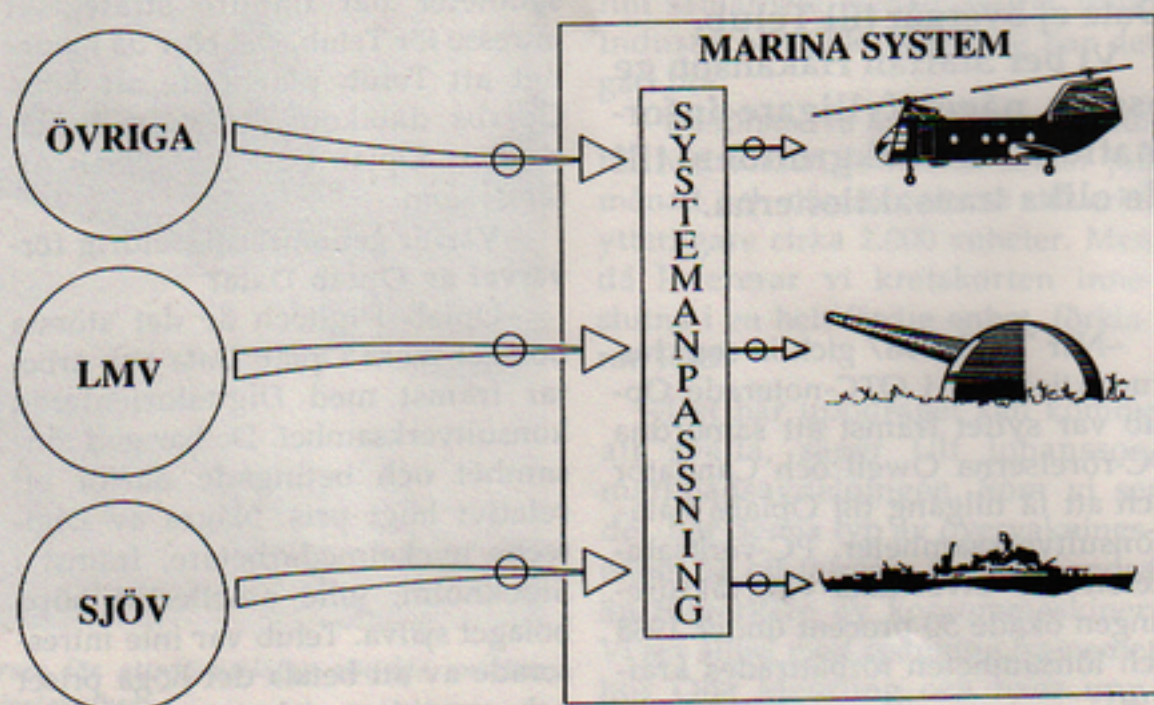
Klarläggande

I nära samverkan med ULI arbetar man på att öka Sveriges InformationsTeknologiska kunnande. Regeringen har startat ett särskilt program, som syftar till att utifrån försvarets behov klarlägga standardiseringen av datautbyte. Konkreta standardförslag skall tas fram. Arbetet bedrivs i ett delprojekt där förutom Telub Teknik även Lantmäteriverket, Sjöfartsverket och FOA deltar. I de övriga delprojekten deltar Peab, Ericsson Radar Electronics, Kockums och Rymdbolaget.

Sammanhållande för Telub Teknics insatser är Lars Fridolfsson och Jan-Olof Fallvik på avdelning Systemteknik.

Per Lundgren, FMV, är projektledare för hela projektet. Projektets officiella startskott gick den 13 juni, då konstituerande styrelsemöte hölls.

DATAUTBYTE – STANDARDISERING



MILINF 89:

Exklusiv mässa för exklusiv massa

I början av juni sammanstrålade gräddan av informationsexperter inom de nordiska försvarsmakterna på S1 i Enköping; där stod FMV som värd för MILINF 89, en fackmässa om militär informationsteknologi. Eftersom drygt 50 utställare hörsammat inbjudan, kunde alla resultaten av den senaste utvecklingen inom området beskådas.

Givetvis fanns Telub, företrätt av Inforum och Teknik, i den mycket namnkunniga skara som visade upp sig.



MILINF-mässan har nu traditioner att falla tillbaka på, liknande arrangemang har genomförts två gånger tidigare, det senaste 1986. Och intresset från alla parter bara ökar. En av orsakerna är att det är ont om fackmässor av det här slaget.

Förutom själva utställningen bestod MILINF också av en omfattande seminarieverksamhet, där experter inom olika fack fick tillfälle att dryfta gemensamma frågor under organiserade former.

Modernt försvar

Invigningen blev en praktfull historia, arméns musikpluton uppträdde, guldtyngda officerare fanns på plats och dessutom anlände

försvarsminister Roine Carlsson per helikopter och skänkte extra glans åt tillställningen. I sitt hälsningsanförande betonade konteramiral Ola Backman det stora värdet av ett nordiskt erfarenhetsutbyte inom det synnerligen viktiga område som informationsteknologin idag utgör för ett modernt försvar.

Lars Wigert på Telub Teknik är med i den organisationskommitté som ligger bakom arrangemanget.

-Har förhandsintresset varit stort?

-Verkligen - i princip är varenda kvadratmeter utställningsyta uppbookad. Både vi och utställarna räknar med bortåt 5000 besökare under veckan och till seminarierna är drygt 1000 personer anmälda.

Unikt tillfälle

-MILINF är unikt inom den här sfären, säger Håkan Håkansson, marknadschef på Telub Teknik. Det ger oss möjlighet att få träffa våra kontakter på ett lite annorlunda sätt. Eftersom MILINF pågår en hel vecka kan kommunikationen fullföljas på ett bra sätt. Dessutom ger MILINF möjlighet att lyssna på flera intressanta föredrag.

Telub Inforum var mer än nöjda med de första intrycken. De menade att det här är ett ypperligt tillfälle att komma till tals med en av de viktigaste målgrupperna. Speciellt som årets tema är inhämtning, behandling och presentation av information för beslutsstöd, områden där Telub Inforum har starka kort på hand.

Röksignalering

De tjänster och produkter som visades upp på MILINF spänner över ett mycket brett register; från rena konsulttjänster, via programmerbara projektiler från Bofors till digitala radiolänkar av Ericssons fabrikat. Den militära utvecklingen står inte den civila efter på något område, snarare tvärtom. Det som var high-tech för några år sedan, spelar idag i samma division som röksignaleringen...

GOSI strukturerar OSI

–Ska vi fortsätta att vara konkurrenskraftiga och utveckla verksamheten inom området telefoni- och datakommunikation måste vi ständigt utveckla både bredd- och djupkompetens.

Detta säger Arne Lundgren, avdelning Telekommunikation. Arne är tillsammans med Bengt Nilsson på avdelning Informationsanalys huvudansvarig för ett projekt, vars syfte är att bidra till Telub Teknisk strävan att öka kompetensen inom telekommunikationsområdet.

Tekniker som OSI, Open System Interconnection (datautbyte mellan öppna system) är på väg att införas och lokala nät upplever en stor kommersiell uppgång.

För att kunna datakommunicera världen över krävs det rekommendationer och standarder, och det

pågår ett omfattande arbete med att specificera standardiserade provmetoder inom Europa.

–För att vi ska kunna tillämpa den nya tekniken måste vi finna en metod som gör det möjligt för oss att tillgodogöra oss alla dessa metoder, rekommendationer och standarder, förklarar Arne.

GOSI

Avdelningarna Informationsanalys och Telekommunikation samarbetar i detta arbete och man har startat en arbetsgrupp kallad GOSI. Man har, enkelt uttryckt, delat upp "bunten" rekommendationer mellan sig för att studera tillgängliga standarder och sedan informera och lära varandra. Man vill alltså bredda och fördjupa kunskaperna om OSI-modellen med därtill hörande standarder.

Gruppen skall också bygga upp ett laboratorium för datakommunikation, där de skall utföra avancerade provning av OSI-applikationer inklusive likformighetsprovning. Vidare ska gruppen skapa

ett bibliotek för kurslitteratur, OSI-referenser, tidskrifter mm.

Utanför kretsen

Den resurs som GOSI är eller kommer att bli kan vara av intresse även utanför den egna kretsen. Telub Teknik vill kunna ställa upp med de kunskaper som Försvarets materielverk och andra kunder behöver i sin strävan att effektivisera standardiseringen och få säker datakommunikation. Gruppen skall analysera och sammanställa vilka tjänster kunderna efterfrågar inom OSI-området.



Gruppen känns lätt igen. Den har tagit fram en logotyp som fungerar som ett kännetecken på kurslitteratur, instrument, manualer o s v.

Kopieringen nästan stängd

Kopieringen i Växjö håller semesterstängt under de ordinarie semesterveckorna med undantag av viss bemanning under veckorna 30 och 31.

IPK/Johnny Jannerhed

Sommarererbjudande på Futurum!

Från och med den 8 augusti och månaden ut kommer restaurangen på Telub Futurum att ha ett specialerbjudande till lunchen för anställda.

Som ett alternativ till att ge sig iväg till andra restauranger på sta'n kan man få en god lunch på Futurum för cirka 35 kronor.

Detta specialerbjudande är möjligt att genomföra eftersom Futurum under augusti månad har lägre be-

läggning än normalt.

Kocken Tommy Eriksson, som finns på telefon 576, ser gärna att man beställer sin lunch senast klockan 09.30 samma dag. Han blir förstås glad om man har möjlighet att beställa redan en eller två dagar innan.

Tommy och hans medarbetare hälsar välkommen till Restaurang Futurum!

Sport Futurum öppet

Sport Futurum kommer att hållas öppet under semestern, dock ej solarierna och poolen.

Övriga Telub Futurum är stängt för tillträde under semesterveckorna 28, 29, 30 och 31.

TACK

Hjärtligt tack till företagsledningen och arbetskamrater för blommor och presenter i samband med min pensionering.

Tagge Magnusson

Tack arbetskamrater och företagsledning för uppvaktningen på min 50-årsdag.

Georg Lejemo

Nya inom Telubgruppen

Susanne Karlsson började den 30 januari på Owell i Eskilstuna som orderadministratör. Susanne har tidigare arbetat på Lantbruksdata AB.



Annika Jonsson är sedan den 27 februari anställd som receptionist/kontorist på Owell i Sundsvall. Annika kommer från en ADB-utbildning.



Börje Flarke började den 1 april som servicechef på Owell i Stockholm. Börje kommer närmast från Nokia Data i Bromma, där han var ansvarig för service-logistik och verkstäder.



Claes Wirfelt började den 1 februari på Owell i Stockholm som säljare. Claes kommer närmast från Gustav Carlsson AB.



Elisabeth Hedin började den 27 februari på Owells supportavdelning i Stockholm. Elisabeth kommer närmast från Esselte Data Soft.



Stefan Steen är sedan den 1 april anställd på Owell i Växjö, där han arbetar med ekonomi och inköp. Stefan kommer närmast från Petri AB, Växjö.



Ann-Christin Joelsson, IAI, är sedan den 1 februari anställd som inköpsassistent på Telub Inforum i Växjö. Ann-Christin har nyligen avslutat sina studier till civilekonom på Högskolan i Växjö.



Ingrid Karlsson, FFX, är sekreterare/kontorist på Telub Teknik i Växjö. Ingrid började på en visstidsanställning men från och med 1 mars är hon tillsvidareanställd hos oss.



Sven Nilsson, FÖT, började den 1 april på Telub Teknik i Arboga. Sven kommer närmast från FFV Aerotech, där han arbetade med underhåll av flygburna datorer.



Peter Laesker är sedan den 13 februari anställd som servicetekniker på Owells i Göteborg. Peter har tidigare jobbat inom videospelsbranschen.



Håkan Malmqvist började den 1 mars på Owell i Göteborg som säljare. Håkan kommer närmast från AB Carl Lamm, Göteborg.



Christer Blixt började den 1 april på Owell utbildning i Göteborg som utbildningsledare och säljare. Christer har tidigare arbetat som lärare på grundskolans högstadium i bl a ämnet data.



Göran Samselius, FIL, är anställd sedan den 13 februari som chef för gruppen teknik och metodik inom avdelning Informationssystem på Telub Teknik i Linköping. Göran kommer närmast från Ericsson Radar Electronics, Kista.



Jan Larsson är sedan den 6 mars anställd på Owell i Stockholm som säljare. Jan kommer från Televerket, där han var säljare av datorer.



Christer Bergström, FÖS, började som projektör den 1 april på Teknisk övervakning inom Telub Teknik i Arboga. Christer har tidigare arbetat på Telemecanique Svenska AB.



Berith Larsson är sedan den 13 februari på Owell regionansvarig för utbildningen i Gävle. Berith var tidigare utbildningschef på Butiksutbildarna inom Effka Information AB.



Sune Hanses är sedan den 1 april försäljningschef på Owell i Eskilstuna. Sune kommer närmast från Televerket, där han var marknadschef.



Jan Nogueus, SR3, började den 21 april på Telub Service i Göteborg, där han arbetar som produktchef för den s k brokerverksamheten. Jan kommer närmast från ICS-Data i Göteborg och dessförinnan arbetade han på Telub Service under många år.



Stig Lindholm, FUUR, började den 1 maj som teleingenjör på Telub Teknik i Stockholm. Stig kommer närmast från Verkstadsförvaltningen, milo-verkstan, Stockholm.



Svenanders Rudefalk, FFF, är anställd sedan den 16 maj som konsult på Telub Teknicks avdelning Ledningssystem, Växjö. Svenanders kommer närmast från Sydkraft AB i Malmö.



Ola Blomberg, ER, är sedan den 22 maj koncernredovisningschef på Telub, Växjö. Ola kommer närmast från TRG-Revision, Växjö.



Börje Lewin, IND, är sedan den 1 maj anställd som teknikinformatör på Telub Inforum i Stockholm. Börje har tidigare haft egen datakonsultfirma.



Roger Olofsson, FAVM, är sedan den 16 maj anställd som mekanikkonstruktör på Telub Teknicks avdelning Anläggningar, Växjö. Roger kommer närmast från Elektrotjänst Olofsson & Co, Växjö, där han var installatör.



Nina Martinsson, ZPEM, började som vikarierande telemontör under fjolårt på Telub Industris produktionsavdelning, Växjö. Den 10 juni blev Nina tillsvidareanställd. Nina kom till oss från sin gymnasieutbildning.



Terese Wiberg, FMX, är sedan den 2 maj anställd som vikarierande sekreterare på Telub Teknik, Växjö. Terese kommer närmast från Milo-verkstan på I11, Växjö.



Mats Bernersson, FRK, är sedan den 29 maj anställd som radioingenjör på radioavdelningen inom Telub Teknik, Växjö. Mats kommer närmast ifrån Tekniska avdelningen på I11, Växjö.



Slutat

RDFD/Inge Thorstensson
O/Stig Brink
O/Lars Åberg
O/Håkan Tennevall
O/Dan Erngård
O/Anna Kuzminsky
O/Christer Sand
O/Johnny Dahlberg
SR2/Stefan Forslund
SR2/Mikael Lövström
ZPEM/Elly Lindmon (pension)
ZPEE/Sören Persson
IDV/Patrick Hassel
FFS/Göran Svensson
FST/Lars Andersson
FAVI/Erik Björk (pension)
FFT/Paul Olofsson
FGK1/Lars Gustafsson
FREM/Lennat Sidebäck
F2N/Per Persson
FGMP/Karl-Gunnar Andersson
FTST/Lars Olander

Organisationsförändringar

Christer Lannestam till FTT
Gert Brushammar till FIVP
Lars Magnusson till FUS
Mikael Örnheim till FYN
Ingvar Ågren till ZPM1
Bo Emanuelsson till ZPM2
Inge Pettersson till ZPM3
Monica Harrén till ZPX
Hans Mukka till ZFO

Från verk till bolag

Den 1 april gick följande över till bolagsanställning: FÖT/Ingemar Gustavsson, FRMB/Dan Tirziu, FSV/Rune Norelius, FRMF/Jan Westerman. Den 1 juni gick FST/Ann-Christine Fäldt också över till bolagsanställning.

Inblicken Telubgruppens personaltidning

Redaktör och ansvarig utgivare:
Anita Björlin, tel: 0470-42 215

Kontaktpersoner:
Stig Hedlund, Solna
tel. 08-705 50 70
Bo Ljungblom, Arboga
tel. 0589-820 01

Redaktionens adress:
Inblicken
Telub AB
351 80 Växjö
Telefon: 0470-42 215
Telefax: 0470-28 951

Tryck:
Svanberg Tryckeri AB, Växjö

Om inget annat anges svarar redaktören för text och foto. Nästa nummer av Inblicken kommer ut vecka 935. Redaktören tar tacksamt emot manus fram till den 11 augusti 1989.