

INBLICKEN

Landshövdingens hjärta klappar för Telub



Foto: Leif Håkansson

Landshövdingen i Kronobergs län Sten Wickbom har nyligen varit på besök på Telub i Växjö. Bland annat besökte han avdelning Medicinteknik och då passade man på att ge honom en verklig demonstration av en av Sjukvårdsstyrelsens utrustningarna, som var inne för översyn. Sid 2.

**Dotcom
utbildar
projektledare**

SIDAN 2

**Säljer
lägre
telekostnader**

SIDAN 4

**Vem eller vad
påverkar
Celsiusaktien?**

SIDAN 6

MBL-förhandlingar om övertaligheten har inletts

□ MBL-förhandlingar om Telub Teleanläggningars övertalighet har nu inletts.

Fack och företagsledning är överens om att det finns en övertalighet, men dess storlek har man olika uppfattningar om.

I slutet av september fick vi beskedet att Teleanläggningars personalstyrka behövs minska med 34 personer på grund av den svaga orderingången från såväl civila som militära kunder. Till detta kommer tre övertaliga personer inom division Intern Service. Varsel har lagts.

Antalet personer har facken inte accepterat till fullo. Facken i Växjö har lämnat ett förslag på en annan lösning.

I skrivande stund återstår ytterligare förhandlingar och styrelsens ställningstagande.

Berörda hålls underrättade kontinuerligt och för övriga redogör Inblicken i nästa nummer för utvecklingen. □



Kenneth Svensson och Arne Bergman är de som dragit det tyngsta lasset i modifieringsarbetena med arméns väderradar, som nu börjar levereras till kunden.

Leverans av första väderradarn

□ Helt enligt planerna levereras nu de första modifierade väderradarna till armén. Mångmiljonbeställningen, som sektion Radarsystem i Växjö fick i februari 1992, har sysselsatt totalt ett trettiotal man inom Telub Teknik, Telub Teleanläggningar och Telub Inforum, och arbetena kommer att fortsätta till slutet av 1994.

Då har armén fått alla sina väderradar levererade. De används för att följa en ballong med reflektor och temperatursond, som ger uppgifter om vindhastighet, vindriktning och temperatur, vilket är nödvändigt att veta vid artilleribeskjutning. □

"Telub i Växjö är viktigt för regionen – av flera skäl"

□ Telub i Växjö har haft ett prominent besök, nämligen landshövdingen för Kronobergs län, Sten Wickbom, som är angelägen om att hålla sig informerad och följa länets industrier.

Telub är inget undantag.

Sten Wickbom blev under en hel arbetsdag grundligt informerad om vad som hänt den senaste tiden inom Telubgruppen.

På fråga om han efter besöket fått grepp om hur Telubgruppen ser ut idag, svarade han, att han följer Telubs utveckling kontinuerligt, men nu fått det ordent-

ligt beskrivet för sig. Och han tycker sig nu ha en bra och aktuell bild av Telub idag.

– De senaste företagsförvärven var intressanta att få lära känna och det mest spektakulära av dessa är väl Dotcom, som har kommit in i en kreativ miljö men också fått en finansiellt stabil ägare. Det ger goda förutsättningar för att företaget skall lyckas i framtiden.

– De andra presentationerna var också bra och intressanta och det var roligt att få stifta bekantskap med de medicintekniska satsningarna.

– Är det något som har gjort dig besviken under ditt besök?

– Det skulle i så fall vara att det är färre anställda på Telub i Växjö idag än vad det var när jag var här första gången. Å andra sidan har jag förståelse för att man har varit tvungen att avyttra och koncentrera. Men visst hade det ur regionens synvinkel varit bra om Telub hade haft fler anställda här i Växjö.

– Är det något som du ser som särskilt positivt med Telub?

– Ja, absolut. Telub är ju ett så kunskapsrikt företag och det finns inom en framtidsbransch. Det är mycket bra för länet.

– Dessutom är det positivt att Telub och kanske framförallt Kenth-Åke Jönsson är en motor i regionens liv. Då tänker jag närmast på att han stöder våra ansträngningar i arbetet med universitetsutvecklingen, som ju också ligger i Telubs intressen. Det är viktigt för regionen att ha företagsledare som har intressen utanför fabriksväggarna.

– Sammanfattningsvis vill jag säga att dagen här på Telub har varit både nyttig och lärorik. □

Dotcoms projektledarutbildning ger kurage och säkerhet

□ Ett uppdämt behov av utbildning har nu kunnat tillfredsställas inom Dotcom.

– Det är utmärkt att kunna utnyttja Telubs utbildningsresurser och det skall bli intressant att följa grabbarna under utbildningens gång. Utbildningen har mycket hög prioritet, säger Ola Norberg, VD i Dotcom.

Utbildningen det handlar om är ett utvecklingsprogram för projektledare. En utbildning som var behövlig, menar deltagarna.

Utvecklingsprogrammet för projektledarna har skräddarsytt för Dotcom.

Programmet genomförs över ett år och omfattar såväl seminarier och sk workshops som enskilda övningar och förankringsaktiviteter.

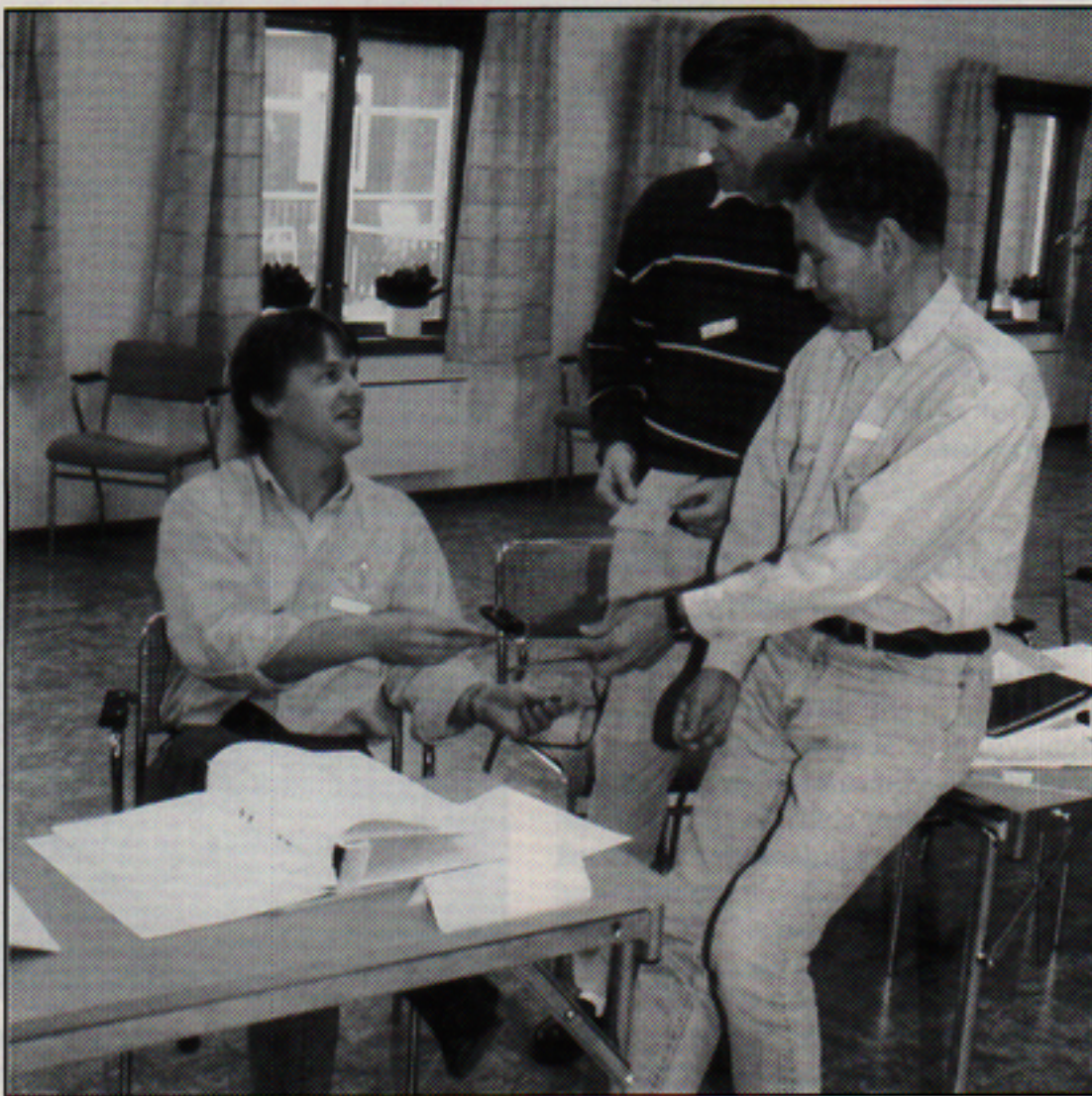
Tomas Fridell på Dotcom i Stockholm är en av deltagarna och har erfarenhet från projektledning.

– Men, säger Tomas, det behövs en projektledarutbildning inom Dotcom för att få en enhetlig struktur mellan de olika regionerna. Här kommer vi att få nya infallsvinklar, ett nytt synsätt och vi får grepp om hur kollegorna ute på de övriga regionerna arbetar och vad de prioriterar. Jag är övertygad om att utbildningen kommer att öppna ögonen och man kommer säkert att få anledning att fråga sig om man har jobbat rätt. Dessutom tror jag att man kommer att känna sig mer delaktig i Dotcoms hela verksamhet, när vi nu under ett helt år tillsammans ska kämpa för att bli bättre projektledare. Jag förväntar mig att kontakterna mellan regionerna kommer att fungera bättre.

□ Säkrare i sin position

– Som jag ser det, säger Ola Norberg, är utbildningen lite av sunt förnuft satt i system. Planering är ju alltid av godo.

– Det är viktigt att projektledarna lär sig att ta ansvar och förstå vilka befogenheter de har. Med utbildningen kommer de att känna sig säkrare i sin position och får därmed större pondus och kurage att



Göran Johansson försöker göra affärer med Jan-Erik Boström och Östen Strand. Säkert ingen enkel uppgift för någon av dem. Köpslåendet ingick i början av projektledarutbildningen.

ställa krav på andra. Han skall som "VD" för projektet tillsammans med kunden avgöra och bestämma hur projektet skall drivas. Så skall det vara såväl i det lilla som i det stora projektet.

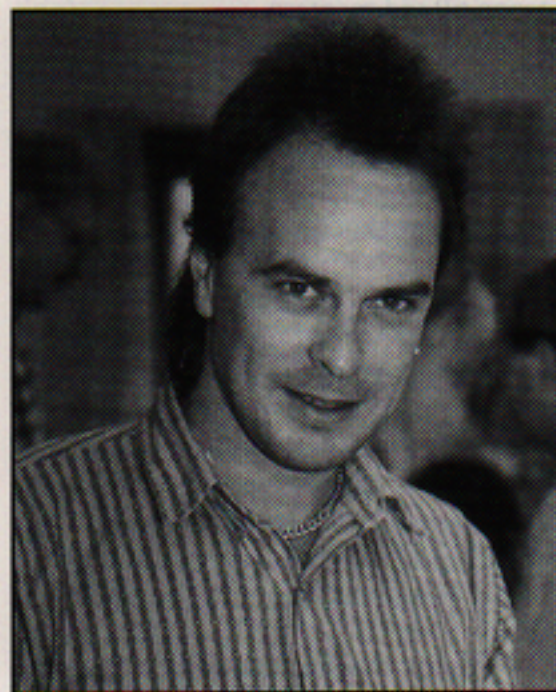
– Teamwork är nog så bra, men för många kockar i samma soppa går inte, det blir lätt flummigt och ingen känner ansvar.

– Jag kommer att följa deltagarna med stort intresse, liksom deltagarnas respektive chefer skall göra, avslutar Ola.

Det är första gången som en utbildning lik denna genomförs i det nu tre år gamla Dotcom.

Dotcom håller just nu på att även utarbeta ett chefsutvecklingsprogram, en utbildning som vänder sig till regionchefer och andra funktionschefer.

Även här samarbetar Dotcom med Stellan Ekberg, Telubs utbildningschef. □



Tomas Fridell förväntar sig mycket av utbildningen. Han tycker, att han behöver stärka sig i sin projektledarroll.

Möjligheterna kommer med den fria marknaden

□ Att sälja sparförslag i dessa tider borde vara enkelt. Men att göra det från en liten monter på en stor mässa bland stora konkurrenter kan kanske göra det något besvärligt.

– Nej, inte alls. Vårt budskap och våra argument är lättsålda. De väcker förundran och de öppnar dörren för ytterligare kontakter.

Jan-Erik Gustavsson är mycket nöjd med sin avdelnings mässdeltagande vid Nordisk Telekom på Stockholmsmässan.

Jan-Erik är chef för avdelning Systemintegration inom division Kommunikationssystem på Telub Teknik.

Avdelningen marknadsför sina tjänster intensivt på den civila telekommunikationsmarknaden och deras deltagande på mässan var en del av denna satsning.

– Men vad innebär det att vara "mycket nöjd" med satsningen? Blev orderblocket fullskrivet?

Nej, naturligtvis inte. Inte då.

Kontakterna man hade i montern under mässdagarna var särskilt utvalda och inbjudna personer och de togs om hand på ett systematiskt sätt. Man var inte beroende av att mässbesökare spontant skulle stanna till vid montern.

□ Ingen egen kompetens

Vad är det då Jan-Erik och hans medarbetare kan erbjuda?

Den avreglerade telemarknaden kan öppna möjligheter till lägre telekostnader för företagen, som i regel inte riktigt vet på vilket sätt och hur mycket lägre kostnader de skulle kunna ha. Det är också svårt för dem att själva avgöra vilka investerings- och driftsalternativ som är bäst för dem vid en eventuell utbyggnad av sin telekommunikation. Det är den kunskapen Telub Teknik kan sälja. Så enkelt är det.

Nåja, helt enkelt är det kanske ändå inte.

– Varför skall Telub in och slåss på den civila telekommunikationsmarknaden?

Jan-Erik:

– Jag är övertygad om att det kommer att bli en stor efterfrågan på konsulter som



– Samarbetet inom och mellan divisionerna inom Telub Teknik ger våra civila telekommunikationssatsningar en bra grund att stå på, menar Jan-Erik Gustavsson.

behärskar telekommunikation nu när den svenska telekommunikationsmarknaden avreglerats. Det finns helt enkelt en stor potential för oberoende konsulter. Detta för att köparna av komplexa tekniska system kan ha svårt att själva skaffa sig den kompetens som krävs för att se hur man kan skära ner på kommunikationskostnaderna och att göra det rätta valet vid anskaffning av ny telekomutrustning.

Kommuner, landsting, verk och myndigheter har redan upptäckt vad en leverantörsberoende konsult kan erbjuda. Även näringslivet börjar förstå vad de har för betydelse.

– Med mässan som utgångspunkt har vi etablerat ett stort antal mycket intressanta kontakter med företag inom alla tänkbara branscher i Stockholmsregionen, berättar Jan-Erik vidare. Vi vet att företag med 500 anställda eller fler har behov av att se över sina telekostnader. Detta har vi också fått bekräftat i våra kontakter och vi har nu blivit inbjudna till flera företag, som dignar under höga telekostnader.

När Telias monopolställning försvann och alternativa telelösningar trädde fram kom också företagets okunskap fram. Man inser dock att man kan effektivisera men man vet inte hur. Det är här som Telub Teknics kunnande om telekommunikation kan komma till användning.

□ Snäva ekonomiska ramar

Företagens snäva ekonomiska ramar kräver inte enbart sänkta kostnader utan också effektivisering, som i sin tur kan innebära ökade inkomster. Här kan till exempel datorstödd telefoni vara en lösning.

– Med vilka medel arbetar ni in er på marknaden?

– Med systematisk professionell marknadsföring. Förutom traditionell bearbetning av marknaden arrangerar och medverkar vi i seminarier och deltar i mässor. Vi har också använt oss av telemarketing, vilket var otroligt lyckat, förklarar Jan-Erik.

– Dessutom har vi nu ett bra referens-

objekt att peka på. Sparmodellen man nu marknadsför har utvecklats bland annat för Telubs eget företagsnät, som nu börjar ta form. Förverkligandet av detta har varit möjligt tack vare Intern Services förståelse och stöd, menar Jan-Erik.

□ Samarbetet är vår styrka

– Varför skall företagen välja Telub Teknik framför konkurrenterna?

– Vår bredd inom Telub Teknik, säger Jan-Erik direkt. Min avdelning, Systemintegration, har det generella ansvaret och skall koordinera Telub Teknics civila telekommunikationsnät, men inom divisionen finns ju också avdelningarna Telekommunikation och Radio. Dessutom ser jag vårt samarbete med division Ledningssystem som en viktig del i vår styrka. Detta tillsammans har enligt min mening en bredd och konkurrenskraft som med rätt satsning kan ta en stor del av marknaden. Och till skillnad från våra konkurrenter kan vi inte bara utreda utan också bygga systemen.

□ Vilka hinder finns?

– Vilka hinder eller risker kan finnas för att ni skall få svårt att nå era mål?

– Fler konsultföretag kommer att dyka upp på marknaden. Ett exempel kan vara ABB Communication, som genom sin koncern tillhörighet har en egen mycket stor hemmamarknad och kan därmed göra det svårt för oss.

– Vidare kan det bli svårt att göra företagen medvetna om att Telia inte är allena rådande på marknaden. Det finns en tradition att använda Telia men inte oss.

– Ett annat hinder, fortsätter Jan-Erik, kan vara att vi inte får tillräckligt med resurser och inte tillräckligt med tid för att bygga upp vår verksamhet. Det är inte gratis att etablera sig på den civila marknaden.

– Men jag anser att vi har kommit en god bit på vägen med att bygga upp en effektiv produktionsmiljö för civila tjänster. Vi har skaffat kunskaper om den civila marknaden, som jag önskar övriga inom Telub Teknik skulle vilja utnyttja. Jag ser gärna ett större samarbete på det området, betonar Jan-Erik kraftigt.

– Vilka framgångar har ni haft med mässdeltagandet?

– Att besökarna velat bestämma tid med oss för fortsatta diskussioner. Det har varit härligt att se dem sprattla till när vi förklarat för dem att vi kan sänka deras telekomkostnader upp till 30 procent, avslutar Jan-Erik. □

Succé för TAU



Intresset för det Roger Blomqvist visade under "TAU-dagen" var stort. Maria Ragnarsson och Ulf Arvidsson höll i tåtarerna under dagen och svarar för den interna marknadsföringen av TAU.

□ –TAU är inte till för någon expertgrupp. Vi tycker att så många som möjligt skall använda TAU.

Maria Ragnarsson och Ulf Arvidsson för ut det budskapet så ofta som möjligt och senast var på en Öppet Hus-dag för TAU. Men kunde besökarna ta till sig budskapet?

Ja, det blev ett stort gensvar. Syftet med Öppet Hus-dagen var att marknadsföra TAU (Tekniskt Administrativt Underhållsstöd) internt inom Telub. Alla anställda var inbjudna till att ta del av vad TAU är, vad TAU kan och inte minst diskutera affärsmöjligheter och eventuella tekniska begränsningar.

Evenemanget lockade ett 40-tal nyfikna personer, både redan "frälsta" och de något reserverade.

Besökarna kunde stifta bekantskap med olika program som utvecklats för drift- och underhållsområdet. Joachim Haux visade ACKA (felsökningsstöd, feluppföljning och informationshantering för systemtekniker) och WinGRUS (system för uppföljning av robotstatus och testresultat samt administrativt stöd för felrapportering). Roger Blomqvist visade bland annat DRAK (självstudier med frågor/svar i egen takt) och FELAN (felan-

mälningssystem som väljer rätt underhållsinstans och rätt reservdelar). Jan Bengtsson visade Gordion (informationshantering av ett systems eller en anläggnings materiel och tillhörande hjälpmedel för drift och underhåll och Rolf Lindqvist visade PRAVDA (produktion av C-kort och uppdatering av beläggningstabeller).

Bland föredragshållarna fanns Per Asplund, som berättade om metodik vid framtagning av användargränssnitt och Tore Persson som berättade om CALS (standarder m m kring dokumenthantering).

Efter denna dag finns det ytterligare ett 40-tal personer som vet mer om TAU och som aktivt kan medverka vid marknadsföringen. Några av deltagarna påpekade att TAU möts med nyfikenhet och stort intresse vid presentationer för externa kunder.

För division Kommunikationssystem finns en affärsplan för TAU som styr marknadsföring, utveckling och kompetensuppbyggnad.

Som ett led i den externa marknadsföringen av TAU arrangerade vi en temadag för marinen i början av september. De blev mycket intresserade, men den ekonomiska situationen i marinen är som bekant lite besvärlig och det kan därför dröja innan vi får några uppdrag.

Vi kommer att arrangera en temadag för armén den 24 november och för flygvapnet under första kvartalet 1994.

Ulf Arvidsson

Kan man försäkra sig mot misstag?

Vi skall alla vara medvetna om att på Systecon simulerar man. Men Eva Viktorsson på Systecons Göteborgskontor påstår att det är en försäkring mot misstag.

Eva får förklara vad hon menar.

En förutsättning för att vi skall kunna simulera är simuleringsprogrammet Witness och med simulering avser jag produktionssimulering.

Witness är ett visuellt och interaktivt simuleringsprogram som möjliggör snabba modelluppbyggnader och kan användas av "icke-specialister". Med programmet har man möjlighet att bygga både diskreta och kontinuerliga flöden.

Programmet används av tillverkande industrier och tjänsteproducerande företag; allt från polisstationer (telefonväxel), banker och sjukhus till bil-, elektronik-,

livsmedelsindustri samt transport- och hanteringsföretag.

Witness betjänar projektledningar inom produktions- och materialområden samt är ett planeringsverktyg för planerare och produktionstekniker. Andra användningsområden är dimensionering och analys av informationsflöden inom tjänstesektorn, transportsektorn osv.

Med Witness får man, förutom erforderliga analyser och beräkningar, också en parallellt arbetande grafisk presentation – animering – och möjlighet att när som helst avbryta beräkningarna, ändra parametervärden och fortsätta simuleringen. Detta innebär en avsevärd effektivisering av simuleringsarbetet och modellbyggandet.

Ser in i framtiden

Genom att använda flödessimulering kan tiden accelereras och det blir möjligt att studera framtiden. Man undviker risken att suboptimera en lösning.

Resultatet av en simulering är i högsta grad beroende av simulerarens kunskaper om den avbildade verkligheten samt kvaliteten på indata till modellen. Detta kräver ett nära samarbete mellan olika avdelningar inom företagen. Några av vinsterna är:

- * bättre investeringsunderlag – försäkring mot felinvesteringar
- * ökad processkunskap – testa alternativ
- * strukturerat arbetssätt
- * visualisering
- * accelererad kunskapsinhämtning
- * minskad kapitalbindning, Produkter I Arbete, genomloppstider
- * bättre flöden, planeringsrutiner, bemaningsstrategier, underhållsrutiner

En dialog

Systecons simuleringskunskaper och produkt har blivit mycket uppskattade, främst på grund av att vi arbetar i en användarvänlig miljö som inte kräver någon speciell programmeringskunskap, utan är en dialog mellan människa – program och vi ser framför oss en växande marknad, både inom civil/militär industri och offentlig förvaltning.

Systecon är distributör för Witness i Norge, Danmark och Sverige. Vi erbjuder programvara, underhåll, "hot line service" och utbildning.

Witness utvecklas av AT&T Istel Ltd. i England och programmet är spritt över hela världen med cirka 2.000 – 3.000 licenser.

Det papperslösa kontoret är en myt. Alla som har skrivbord dignande av allt från tidskrifter till rapporter och promemorior av alla de slag suckar. Mycket energi går åt till att ta beslut om man till exempel måste spara, skicka vidare eller slänga.

Men känn förtröstan. CD-ROM kan vara ett hjälpmedel.

Information lagrad på CD-ROM-skivor (Compact Disc-Read Only Memory) blir allt vanligare. Bland annat inom området Informationsteknologi finns intressanta möjligheter.

Ingemar Gunnarsson på sektion Informationstjänst inom Intern Service berättar att divisionerna Kommunikationssystem och Ledningssystem har skaffat två stycken CD-ROM-skivor med information som är intressant för dem som arbetar inom IT-området.

Skivorna har benämningarna "Com-

CD-ROM-information inom IT-området

munications Equipment & Services" samt "Computer Systems Hardware & Software" och levereras av det brittiska företaget Data Pro International. Varje skiva innehåller information motsvarande 10.000 maskinskrivna sidor och kommer att publiceras en gång i månaden. Detta innebär att föregående månads skiva kommer att bytas ut mot en ny som innehåller färsk information. Men en hel del av föregående månads artiklar kommer att finnas kvar på efterföljande skiva.

Exempel på artiklar är Wide Area Communications, LAN:s & Internetworking, Communications Equipment, Enterprise Systems, Corporate Software & Solutions och Multimedia Solutions.

CD-ROM-skivorna kan börja utnyttjas under vecka 42. För att du skall kunna komma åt informationen på skivorna måste din persondator vara ansluten till ett lokalt datanät med LAN Manager och att du arbetar från Windows. Information som vänder sig till Mac-användare kommer snarast.

Kontaktpersoner kring de inköpta skivorna är för K: KAT/Lars Björkman och KATT/Niclas Karlsson för L: LIV/P-O Sjöberg, LIVP/Bengt Nilsson och LYRN/Joakim Haux. Teknisk support: GID6/Conny Wilkens.

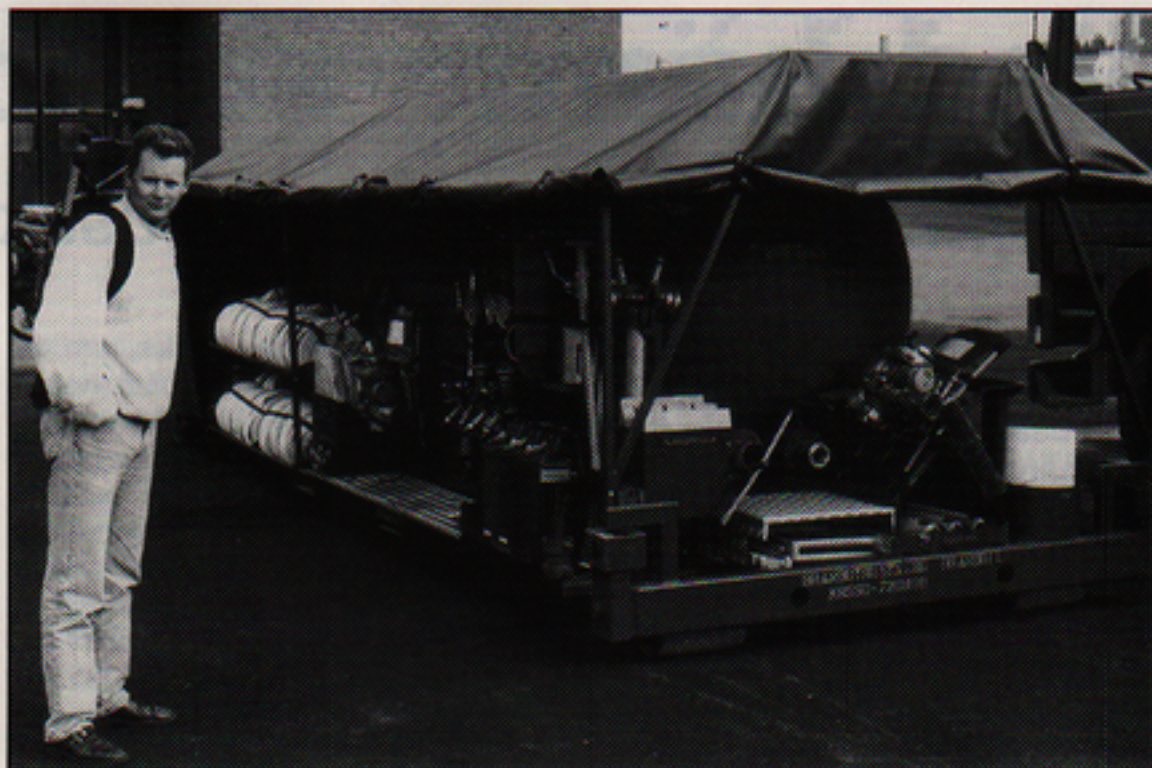
Frågor om abonnemang, uppdateringar, ämnesinnehåll: GVI/Ingemar Gunnarsson.

Telub- produkt tjänst- gör i Bosnien

Under fjolåret utvecklade och tillverkade division Systemsupport i Östersund en ny typ av brandsläckningsutrustning till flygbaserna i Sverige.

Utrustningen har nu visat sig vara intressant även för den svenska FN-bataljonen i Bosnien.

Utrustningen, som kan placeras på vilken lastbärare som helst, konstruerades för att förstärka brandskyddet på flygbaserna i det nya Bas 90-systemet i händelse av



Olle Martinelle på division Systemsupport i Östersund har varit projektledare för konstruktion och tillverkning av den brandbekämpningsutrustning som den svenska FN-bataljonen har med sig till Bosnien.

ofred. Den tillverkades i ett antal exemplar och ställdes i förråd.

Nu kommer en av utrustningarna att träda i tjänst lite tidigare på grund av kriget i Bosnien. Den svenska FN-bataljonen har brandsläckningsutrustningen med sig för att ha i beredskap utifall att ...

Utrustningen innehåller allt som behövs för att släcka mindre bränder, motorsprutor, andningsapparater, en kilometer slang, hjälmar, overaller, rökdykarutrustning, verk-

tyg, stegar och så vidare. Allt fastsatt på en enhet som snabbt kan vinschas upp på en lastbil och fraktas till brandhärden.

– Visserligen testade vi utrustningen grundligt i samband med prototypbygget, så vi vet att grejorna fungerar, säger Olle Martinelle, ansvarig projektledare, men nu kommer det verkliga elddopet. Snart får vi veta hur pass bra grejorna verkligen är.

Text och foto: Hans Brännström

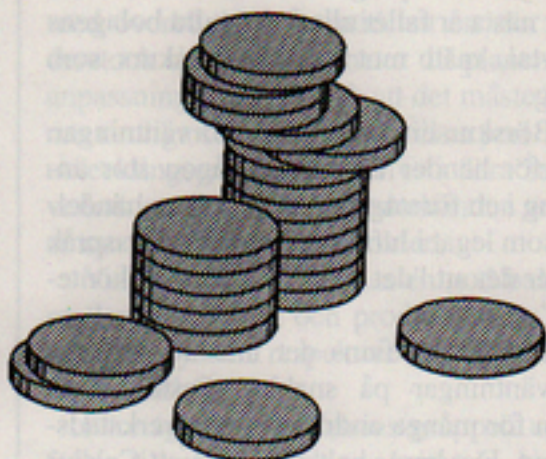
Pengarna direkt i handen!

Du vet väl om, att du numera kan få pengar direkt om du lämnar in ett förslag om förbättringar inom företaget.

Förslaget lämnar du till din sektionschef, som kan ersätta dig direkt med 400 eller 800 kronor. Eventuellt får du mer lite senare när en vinstberäkning gjorts genom förslagskommitténs försorg.

Bra idéer ger snabba pengar!

Förslagsverksamheten
inom Telub



Aggregat på vift

Instrument från KRK:s verkstad i Växjö lånas ofta ut och kommer för det mesta tillbaka, men nu saknar vi ett kraftaggregat som varit på vift länge.

Aggregatet är en vanlig Oltronix-kub med modellbeteckningen B60-1T och har inventarienummer HM 303.

Information om aggregatets vistelseort kan lämnas till undertecknad på telefon 536 eller 211. Det går bra att vara anonym.

Per-Olov Lönn/KRKU

Vad hände sedan?

Vad påverkar kursen på Celsiusaktien?

□ Nästan hälften av oss anställda inom Telubgruppen köpte Celsiusaktier i somras. Säkert har många också sålt dem och tjänat lite pengar. Men vad händer nu med aktien? Och varför värderas aktien som den gör av den s k marknaden?

Bengt Carlsson på tidningen Affärsvärlden redogör här för några av orsakerna.

Alla stora utförsäljningar eller privatiseringar ger samma fråga. Vad händer nu då, när introduktionen är klar, rubrikerna borta och vardagen smyger sig på igen?

Tja, sanningen är nog den att det är så här det kommer att bestå. En börsnotering betyder ingen revolution för det dagliga arbetet, eller ens för företagets mer långsiktiga verksamhet (i varje fall inte direkt).

Ett exempel. Omdaning av Trygg-Hansa från ömsesidigt bolag till börsnoterat aktiebolag var dels en av de mest avancerade manövrar som gjorts i Sverige rent praktiskt, dels en av de mest marknadsförda och omskrivna evenemangen.

Till Trygg-Hansa AB:s första bolagsstämma anmälde sig 3.000 personer. Astronomiska tal för de flesta bolag, men inte speciellt stor andel med tanke på att Trygg-Hansa hade över tre kvarts miljon aktieägare. Året efter, vid stämman 1992, kom blott 300 aktieägare.

Det betyder inte att Trygg-Hansa blivit ointressant, men när introduktionen är gjord och vardagen infinner sig så återgår allt till en normal lunk på ytan. (Trygg-Hansa hade säkert velat ha ännu tryggare lunk än man fick på grund av framförallt ägandet i Gota Bank, som kostade drygt fem miljarder kronor). Låt oss hoppas att Celsius slipper sådant (det skall väl inte vara så svårt) och i stället se på vilken verklighet bolaget nu finns i.

□ Aktien var ett klipp

Om själva introduktionen och framförallt aktietilldelningen hann åtskilligt skrivas. Jag nöjer mig med att konstatera att de som fick tilldelning gjort en bra affär, precis som de flesta bedömare var ense om att det skulle bli.

En aktie tecknad för 100 var raskt värd

drygt 140 när Celsius noterades, men sedan dess har inte mycket hänt. I skrivande stund betalas Celsius-aktien i 154 kronor. Det är ett klipp mätt från tilldelningskurs, medan efter introduktionen har inte kursen hängt med börsaktierna i genomsnitt.

Det beror på flera saker (den som är tvärsäker på varför bolagen värderas som de gör borde bli rik, men blir snarast fattig). Den viktigaste är nog att många mindre aktieägare valt att sälja de Celsiusaktier de fick och ta hem vinsten. Det trycker förstås ner kursen, framförallt som köparna vet, att det troligen finns många säljare och därför inte behöver bjuda mer. Det är dock ett styrkebesked att kursen inte faller trots att det rått ett så här stort säljtryck.

□ Bättre lönsamhet

Jämfört med verkstadsföretagen i övrigt är Celsius-aktien lågt värderad. Det gäller till exempel värderingen av det egna kapitalet. Mätt på det här sättet är antingen Celsius lågt värderat eller också är de andra högt värderade.

Detsamma gäller om man istället jämför med hur många gånger vinsten som börskursen motsvarar (alltså p/e-talet). Verkstadsbolagen betalas för närvarande 24 gånger årsvinsten, jämfört med kanske 10 gånger vinsten för Celsius.

Det här beror dock på att börsen betalar för framtida vinster – man räknar alltså med att de flesta bolag skall lyfta sina vinster rejält under de närmaste åren från dagens extremt låga nivåer. P/e-talen för jämförelser mellan börsbolagen beräknas på årets vinstprognoser. Med bättre vinster nästa år faller alltså de andra bolagens p/e-tal, mätt mot samma börskurs som idag.

Börskurserna bygger på förväntningar. Därför händer det sällan någon stor ändring i ett företags börskurs när en händelse som legat i luften väl sker. På börsspråk heter det att "det som hände var diskonterat".

På Celsius finns det inte alls samma förväntningar på snabba vinstökningar som för många andra noterade verkstadsbolag. Det beror helt enkelt på att Celsius har en betydligt bättre lönsamhet än många av verkstadskollegorna på börsen idag.

När hela företag säljs betalas de ofta i

cirka tio gånger en normal årsvinst, men det skiftar mycket från bransch till bransch och beror helt på hur framtidsutsikterna bedöms vara.

Celsius ligger högre än verkstads- och hela börssnittet vad gäller utdelning i förhållande till börskurs. Detta kallas direktavkastning och är för verkstadsbolagen drygt 1,5 procent, för börsen som helhet något högre men för Celsius nästan dubbelt så mycket, eller drygt tre procent.

□ Lägre värderad

Betyder då det att Celsius är dubbelt så generösa mot aktieägarna som andra bolag?

Nej, återigen är det förväntningar om snabba och kraftiga lyft för de andra bolagens vinster och därmed utdelning som ligger bakom. Och återigen beror möjligheterna till snabba ökning för dem på att resultat och utdelning är körda i botten idag.

Sammantaget är Celsius mätt på de flesta sätt lägre värderat än verkstadsbolagen i snitt idag, men det betyder inte automatiskt att kursen skall gå upp.

Däremot är det en trygghet i att inte vara högst värderad om det skulle komma en allmän nedgång. Det är alltför många spektakulära uppgångar som följts av lika dramatiska fall. Mig veterligen är det bar oljeplattformskoncernen Consafe (inte okänt för Celsius) som blivit mer övertecknat än vad Celsius blev vid introduktionen.

När Consafe skulle till börsen tecknas 100 gånger så många aktier som det fanns att fördela. Dessa steg kraftigt, för att sedan bli värdelösa. Nu finns det knappast några likheter mellan riskerna i Consafe och Celsius.

□ Inte konjunkturberoende

Vilka bolag skall jag jämföra Celsius med?

Det enda som är säkert med jämförelser är att de aldrig blir riktigt rättvisande. Till de noterade verkstadsbolagen hör till exempel Volvo, som får ett komplicerat ägande och många olika verksamheter som kommer att påverka resultat och nyckeltal, Avesta Sheffield vars vinster står och faller med stålefterfrågan och Electrolux som vänder sig till en konsu-

mentmarknad och är beroende av konjunkturen i Sverige, USA, Västeuropa och Östeuropa.

Det är alltså en blandad grupp, med skiftande förutsättningar, produkter och marknader, som Celsius hamnat i. Så är det egentligen med alla branscher, inte ens bankerna är lika. Jämfört med sina branschkollegor är konjunkturberoendet sannolikt betydligt mindre för Celsius. Det talar för att rörelser i försäljning, resultat och därmed också i aktiekurs kommer att bli mindre för Celsius än för många andra bolag.

Bolag som har ett mindre konjunkturberoende stiger mindre än många andra när ekonomin och börserna är på väg uppåt, men faller i gengäld mindre när allt är på väg nedåt.

Procordia har varit ett sådant exempel. Detta ändras nu när koncernen renodlas till läkemedel, men tidigare har bolaget varit en trygghet i tuffa år, men kommit på efterkälken när börståget rusat i väg som till exempel i år.

Till sist kan konstateras att det finns flera stora mäklarfirmor som anser Celsius-aktien köpvärd på den här kursnivån och rekommenderar den till sina kunder. Dessvärre är inte heller det ett bevis på att kursen kommer att stiga. Några sådana bevis finns aldrig på börserna. Ett faktum som både tjuvar och skrämmar. □

Celsius ägarstruktur stabil

□ Sedan Celsius-aktien introducerades på Stockholms Fondbörs den 23 juni har ägarstrukturen bland de större aktieägarna varit stabil. Inte heller har det skett någon större återströmning av aktier från utlandet till Sverige. Det visar den senaste VPC-statistiken från augusti. Det totala antalet aktieägare – svenska och utländska – har minskat från cirka 56 000 i juni till cirka 36 000 i slutet av augusti.

Staten är fortfarande, genom Förvaltnings AB Statum och Kammarkollegiet största ägare med ett innehav om totalt cirka 7 miljoner aktier. Därefter kommer Nobel Industrier. De fyra svenska institutionerna – S-E Bankens fonder, Skandia, Nordbanken Kapitalförvaltning och Trygg Hansa-SPP – har ökat sitt innehav något. □

Koncernchefen har ordet

Inriktningen mot utveckling och produktion av kvalificerad försvarsmateriel ligger fast och verksamheten har förutsättningar att vara framgångsrik för överblickbar framtid trots den osäkerhet som för närvarande råder på flera områden där Celsius-företagen har intressen att bevaka.

Det var en av slutsatserna som styrelsen för Celsius drog under den årliga strategirevisionen, som nyligen genomfördes. En annan var att den civila verksamheten i koncernen samtidigt har en viktig roll att fylla och att den bör vidareutvecklas efter sina speciella förutsättningar. Eftersom motiven för koncernens övergripande strategival kanske inte är allmänt kända inom Celsius olika bolag väljer jag att här sammanfatta de viktigaste bevekelsegrunderna och de analyser som ligger bakom våra vägval.

Till skillnad från de flesta internationellt verksamma företag inom försvarssektorn har Celsius under de senaste åren ökat andelen försvarsrelaterad verksamhet. Vi har emellertid valt att satsa på verksamheter, eller rättare en kombination av verksamheter, som tillsammans har goda möjligheter att utvecklas trots den totalt sett krympande marknaden.

Framgångskriterier för försvarsindustrin

För att lyckas med det måste de valda verksamheterna uppfylla de framgångskriterier vi satt upp för den försvarsindustriella delen av koncernen. De är bland annat att verksamheten ska vara tekniskt krävande och ha en stabil hemmamarknad med överblickbar framtid, att en stor orderstock ska ge möjligheter till planerade anpassningsåtgärder och att det måste finnas rimliga förutsättningar till export. Att utvecklingsprojekten bedrivs i nära samverkan med den svenska slutkunden är en annan av våra utgångspunkter.

Vidare måste det finnas en god balans mellan utveckling och produktion av vapen och system respektive tekniktjänster och underhåll.

Företagen inom Celsius-gruppen uppfyller tillsammans dessa kriterier. Verksamheterna inom koncernen ligger generellt på en hög teknisk nivå – även i en internationell jämförelse. Inom flera områden är Celsius-företagen bland de ledande i

världen. Att vi har en stor orderstock som underlättar vår långtidsplanering är väl känt och den nya exportlagstiftningen ger oss förutsättningar till både export och projektsamverkan med utländska företag. Vi känner också att vi på detta område har ett uttalat stöd från berörda svenska myndigheter.

När det sedan gäller balansen mellan å ena sidan system och produkter och å den andra tekniska tjänster och underhåll lever vi väl upp till kraven. Att det senare är nog så viktigt för den långsiktiga utvecklingen visas av den jämna och positiva resultatgenereringen inom Telub och FFV Aero-tech. Deras verksamheter kompletterar på ett utomordentligt sätt de omfattande och ofta exportinriktade utvecklingsprojekt som drivs inom Kockums, Bofors och CelsiusTech.

Genom den valda kombinationen av verksamheter och med den uttalade satsningen på en hög teknisk nivå i det vi gör är vi förvissade om att strategin har god bärkraft inför framtiden. Redan gjorda erfarenheter styrker denna bedömning.

Fortsatt civil satsning

Vilken är då den civila verksamhetens roll i en koncern som Celsius, där försvarsverksamheten trots allt dominerar? Liksom tidigare ska vi inom koncernen också fortsättningsvis bedriva civil verksamhet som har en naturlig anknytning till den försvarsinriktade delen. Det kan till exempel vara i form av likartad inriktning – som inom flygunderhåll, telekommunikation och inom det marina området – eller som understödande verksamhet av det slag som bedrivs inom materialtekniksektorn. Från styrelsens sida har vi också starkt understrukit vikten av att satsningar på det civila området ska ske helt och fullt, vilket bland annat innebär att erforderliga resurser ska sättas av för olika utvecklingsinsatser.

Mot den här beskrivna bakgrunden är jag övertygad om att den strategi som styrelsen nu ställt sig bakom har alla möjligheter att nå fortsatt framgång, trots att både omvärld och framtid idag ter sig som två i hög grad föränderliga storheter.

Olof Lund

Nya inom Telub

Anna-Greta Åhlin-Abrahamsson, LLF, började den 4 oktober som systemingenjör på division Ledningssystem, Växjö. Anna-Greta kommer närmast från Lantmäteriet i Växjö.



Ann-Marie Good, IC, började den 11 oktober som teknikinformatör på Telub Inforum i Stockholm. Ann-Marie kommer närmast från datakonsult- och utbildningsföretaget Stammen Utbildning AB, där hon arbetade som utbildare och dokumentationsansvarig.



Namn- förändring

Gunnel Fransson/GPL heter numera Maurin i efternamn.

Slutat

Ola Kalin/GIG
Dan-Åke Enstedt/LYA
Ewa Czekanski/IRD

KONST

☐ Oktober månads vinnare i Konstklubbens i Växjö månadslotteri blev Ann-Christine Gustavsson/IC. Grattis! ☐

TACK

Ett hjärtligt TACK till arbetskamrater och företag för uppvaktningen på min 50-årsdag.

Leif Andersson, Norrköping

Ett hjärtligt tack till gamla chefer och arbetskamrater för uppvaktningen på min 70-årsdag.

Sven Hedlund

Hjärtligt tack till arbetskamrater, företag och fack för uppvaktningen med blommor och presenter när jag fyllde 50 år.

Nils-Olof Karlberg/LL

Jag vill tacka er alla för en rolig och stimulerande tid tillsammans. Det känns svårt att skiljas från goda vänner och arbetskamrater men vi ses nog i framtiden igen.

Ni är alla välkomna på besök till Dotcom (även om ni inte behöver en ny telefonväxel eller hjälp med ert datanät).

Tack för både goda minnen och alla fina presenter i samband med min övergång till Dotcom.

Dan-Åke Enstedt

☐ När hösten är som sämst med regn, blåst och mörker värmer en omtänksamhet allra mest.

Så upplevde nog de flesta gästerna det när en skönsjungande barbershopkör bara plötsligt stod mitt ibland lunchgästerna i Telubs personalrestaurang i Växjö en trist och vanlig fredag. Bakom omtanken döljer sig bland

andra Lena Ramfors. Och inte nog med det...

Gästerna hade dessutom fått smörja kråset med lite extra god mat serverad av våra omttyckta "mat-tanter" som denna dag hade fått förstärkning av den lika populära personalen från Restaurang Futurum. ☐

Sköna toner i Växjös personalrestaurang



Telub värd för två väl genomförda Celsius-mästerskap

□ Telub har stått som arrangör för två Celsiusmästerskap.

Telub Fritid Arboga har arrangerat koncernmästerskap i terränglöpning och Telub IF, Växjö, i segling.

Gemensamt för de båda tävlingarna var väl genomförda arrangemang och önskvärda väderleksförhållanden.

Seglarna på Helgasjön i Växjö hade höstväder med vindar mellan 6 och 12 m/s.

24 besättningar från elva av koncernens bolag deltog. Nio båtar av typ 606 användes och den som använde sin bäst kom från Karlskronavarvet med besättning Mats Olsson och Jan Bergholtz.

Det bästa Telub IF-laget seglade in på en fjärde plats med besättningen Stig Langner och Peter Jakobsson.

Löparna i Arboga tävlade i sju klasser, dam- och herrklasser och en motionsklass under två fina dagar i markerna kring Ekbacksbadet.

Ett 70-tal deltagare hade sökt sig till Arboga.

Den bästa Telubinsatsen stod Stefan Johansson och Mikael Söderberg för. Stefan kom tvåa i klass herrar -39 och Mikael vann motionsklassen. Vi bugar och gratulerar. □



Foto: Hans Pettersson

Seglarna i segeltävlingen, Mats Olsson och Jan Bergholtz från Karlskronavarvet, fick efter tävlingen ett ofrivilligt dopp i Helgasjön.



Foto: Anders Thomasson



Terränglöpningens segrare i motionsklassen blev Telubs Mikael Söderberg.

Stefan Johansson sprang i mål som tvåa i klass herrar -39.

Foto: Ingvar Söderberg



INBLICKEN
Telub AB
351 80 Växjö
Internadress:
MR/Björlin

Redaktör och ansvarig utgivare: Anita Björlin, Telub AB, Växjö, tel. 0470-42 215, telefax 0470-289 51
Kontaktpersoner: Jan-Olof Björklund, Telub Teleanläggningar, Arboga, tel. 0589-815 06, Hans Brännström, Östersund, tel. 063-156 154, Stig Hedlund, Telub Teknik, Solna, tel. 08-705 50 70, Gunnar Thorngren, Telub Miltest, Vidsel, tel. 0929-370 00, Göran Ditzinger, Försvarsmedia, Stockholm, tel. 08-788 9510, Bengt Thunstedt, Systecon, Stockholm, tel. 08-705 52 52, Annika Hellspong, Dotcom, Bromma, tel. 08-704 00 00
Tryckeri: Halls Offset AB, Växjö. Upplaga: 2200.
Om inget annat anges svarar redaktören för text och foto.

Krutgubbar och livlösa trängdes och trivdes i Telubstafetten

□ Som vanligt var det mycket märkliga lag som ställde upp i den årliga Telubstafetten i Växjö.

Vad sägs om lag K´rutgubbarna, In Form eller De LIVlösa?

Det enda av de ovannämnda som gjorde skäl för sitt namn var 'De LIVlösa'. 'K´rutgubbarna' var det inte särskilt mycket krut i och i form kan man väl inte heller säga att 'In Form' var, näst sist skryter man inte med. Men, vem vet... Det kommer fler tävlingar. Då får de kanske anledning att skryta.

Det segrande laget, 'FY-tusan Lag 1', gjorde verkligen skäl för sitt namn, för fy tusan vad de sprang. De sprang hem en ärofull seger. Och de är värda ett stort GRATTIS.

Dotcomlaget med det segervissa namnet 'Dotcom såg och segrade' kommer säkert att göra bättre ifrån sig nästa år. Men de är värda ett grattis i alla fall, för att de deltog i den så trivsamma traditionella tävlingen med vidhängande kräftskiva. □

Resultat:

1. FY-tusan Lag 1
2. Telefonarna
3. RÖS-ligan
4. Öh, Öh hit med pinnen
5. Radio Taktikerna
6. Sengångarna
7. Kortvägsbandet
8. Dotcom såg och segrade
9. K´rutgubbarna
10. KALaset
11. FY-tusan lag 2
12. In Form
13. De LIVlösa



FY-tusan Lag 1 har gått i mål och det gjorde det på den absolut bästa tiden. Vandringspokalen är nu deras ett år framåt, kanske fler...GRATTIS!



Ett märkligt lag dök upp till start. Laget påstod att de var självgående konsulter. Ja, springande konsulter var de inte med tanke på placeringen. Men lag KALaset fick pris i alla fall, nämligen för bästa utstyrsel. Grattis även till dem.

Foto: Telub Fotoklubbs fotojour