

# Informatören

NUMMER 3 • JUNI 1996

PERSONALTIDNING FÖR ENATOR TELUB, DRIFTENTREPRENADER OCH SYSTECON

**ENATOR SYSTECON**



Enator Systecon hade placerat sig väl synligt under kunskapens träd på "Enatordagen" i Malmö. En dag då koncernens bolag strålade samman för att visa upp sin samlade styrka. Sid 8.

**WRAP-  
beställning  
i hamn**

*Sid 4*

**Varför  
kommer/  
kommer  
inte  
Datacenter?**

*Sid 6*

**Medicinteknikerna  
serverar kommunerna**

*Sid 3*

**Vi stöder  
Luftfartsverkets  
kvalitetsarbete**

*Sid 4*

## Peter *har ordet*

I god delegerad anda tycker vi inom Enator Telub att Informatörens ledare bör avspegla olika delar av bolagets verksamhetsområden och denna gång kretsar ledarens innehåll kring begreppet "vår marknad".

Inom Enator Telub pratar vi sällan om "vår marknad", vi pratar hellre om förändringar och utveckling av det marknadssegment som vi är verksamma på. Pratar man om "vår marknad" får man lätt intrycket att vi på något sätt äger en marknad för evigt. Sanningen är att vi agerar på ett hårt konkurrensutsatt segment av militär och civil marknad och att vi endast kan lyckas behålla och vidareutveckla vår position genom marknads- och försäljningsansträngningar där vi erbjuder rätt kompetens, ser till att vi behåller och vidareutvecklar vår fina kundfokusering samt att vi har en effektiv produktionsprocess så att vi kan erbjuda konkurrenskraftiga priser.

Jag vet att alla våra affärsenheter och dotterbolag har dessa egenskaper och att vi därmed har mycket goda förutsättningar att vidareutveckla vår position på både militär och civil marknad. Visst drabbas även vi av neddragningarna inom försvaret, men vi har också möjligheter att expandera inom områden där försvaret anskaffar nya system, och "informations-, lednings- och sensorsystem" är ett sådant område.

Det är upp till oss att förvalta denna möjlighet och att nyttja den samverkans- och resurspotential som finns inom Enator för att utveckla vår verksamhet både avseende innehåll och volym.

Med gemensamma ansträngningar kommer vi att lyckas bra på "vår marknad" och vi ska undvika att hamna i den fallan som Oscar Wilde beskriver med orden "han visste priset på allt men inte värdet på något".

Peter Thornström

.....  
Vi är nu nära målet att etablera Enator Telub i en ny miljö i och med att Enator blir ett självständigt börsbolag.

Resan har varit lång från försvarsverkstäder via försvarsindustri till IT-industri – en plats där vi hör hemma med förutsättningar för fortsatt utveckling och nya spännande mål.

Vi är nu också nära den efterlängtdade sommaren och min förhoppning är att även denna sommar blir varm och god. Jag vill här passa på att önska er alla en skön och avkopplande semester.

Sune Ekfeldt

## Gunnar *har ordet*

Med de långa avstånden genom vårt land har försommaren redan inträtt i syd med sin skira grönska medan vintern knappt släppt sitt grepp i nord. Enligt kalendern inträffar dock halvårsskiftet snart. Även semesterperioden infinner sig inom någon vecka.

Verksamhetsmässigt präglas vår basverksamhet av långsiktiga åtaganden. Inom ramen för detta sker uppföljning och avstämning av åtaganden och leveranser till våra kunder. Som ett led i detta har vi nyligen genomfört kontrollstation nr 1 i löpande avtal avseende verksamheten vid Luftförsvarscentralerna. Kundens konstaterande är bland annat att vi uppfyllt målen gott mot ställda krav och åtaganden.

Inom Miltestes verksamhet i Vidsel pågår arbete med att utarbeta ett nytt "huvudavtal" för verksamheten. Detta beräknas vara klart under hösten.

Det är glädjande att konstatera att kommunerna i Kronobergs län tecknat ett underhållsavtal för medicinteknisk materiel. Växjö kommun har varit sammanhållande för den här affären och det är utmärkt att ha en bra referens i sin "hemmakommun".

Svenska Reuters förtroende för oss har resulterat i utökad verksamhet och det pågår diskussioner om fler intressanta uppdrag.

Verksamhetsområdet Driftentreprenader präglas av en stabil kärna även om svängningarna på försvarsmarknaden ibland kan upplevas lite ryckiga på grund av ändringar i planer och med omprioriteringar som följd.

Driftentreprenader har nu fått sitt eget ISO 9001-certifikat som resultat av den revision som genomfördes i mars. Anpassning av handböcker och implementering av nya dokument pågår och beräknas vara i stort sett klar till halvårsskiftet. Helt klart ska det ju aldrig bli när vi befinner oss i en process med ständiga förbättringar!

Sommaren nalkas och vi börjar skönja tiden då semesterperioden infaller. Dock något utdragen i tid beroende på vår verksamhetstyp, som innebär att den inte helt avstannar någon gång. Detta kan i vissa fall innebära uppoffringar för den enskilde när det gäller semesterns förläggning. Jag utgår dock från att allt lösts i bästa samförstånd.

Min önskan är dock att alla ska få njuta av sommaren semestern på ett skönt och avkopplande sätt.

*Trevlig sommar!*

Gunnar Eklund

### Informatören

**Redaktör och ansvarig utgivare:**  
Anita Björlin  
tel. 0470-42 215,  
fax 0470-289 51

Om inget annat anges svarar redaktören för text och foto.

#### Kontaktpersoner:

Hans Hällén, Växjö,  
tel. 0470 - 42 507  
Hans Brännström, Östersund,  
tel. 063 - 156 154  
Curt Nordström, Solna,  
tel. 08 - 705 5160  
Bengt Thunstedt, Stockholm,  
tel. 08-459 07 72  
Gunnar Eklund, Växjö,  
tel. 0470 - 42 159  
Elsie Fastesson, Vidsel,  
tel. 0929-37 201

#### Tryckeri:

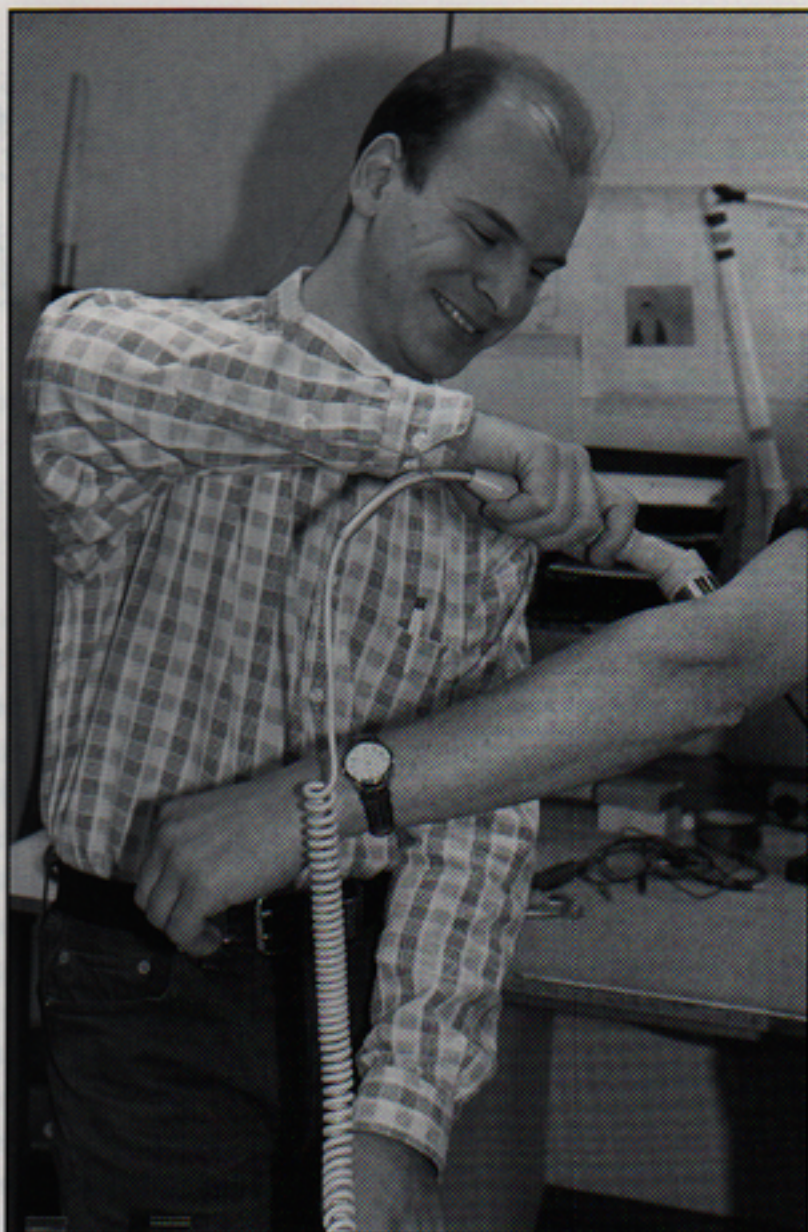
Grafiska Punkten AB, Växjö.

#### Upplaga:

800

**Nästa nummer vecka 35**  
**Manusstopp 19 augusti**

Silvano Insalaco är den tekniker som initialt får ta hand om de nya kommunkunderna och deras medicintekniska utrustning.



## Kommunerna – ny och viktig marknad för våra medicintekniker

– Serviceavtal har vi många, men just det här är värt lite uppmärksamhet. Det kan nämligen öppna portarna till så mycket mer.

Bengt Hjertberg på Medicinteknik talar om ett värdefullt avtal med kommunerna i Kronobergs län.

– Vad är det då för märkvärdigt med det här avtalet?

– Innehållet i serviceavtalet är inte märkvärdigt. Det är våra traditionella medicintekniska tjänster vi erbjuder, men det är den för oss annorlunda kunden som gör att vi lägger stor vikt vid det, förklarar Bengt Hjertberg, chef för affärs-

enheten Medicinteknik inom Enator Driftentreprenader.

Den skädelreformen, som innebär att kommunerna här i landet numera har ansvar för kommunens vård och omsorg, är orsaken till att vi fått uppdraget, att stå för service och underhåll av den medicintekniska utrustningen som används inom kommunerna Växjö, Lessebo, Ljungby, Markaryd, Tingsryd, Uppvidinge och Älmhult. Sjukvårdspersonalen kan alltså lita på att den i många fall livsviktiga utrustningen de använder underhålls av professionella.

Avtalet omfattar inte enbart underhåll utan även andra tekniska tjänster. Vi kan också medverka vid upphandling av ny utrustning och hålla register över kom-

munernas medicintekniska utrustning. Vi kan också utföra leveranskontroller av ny utrustning.

Det blir Silvano Insalaco som initialt blir kundernas kontaktman när det gäller det förebyggande underhållet.

### En bra början

– Vi har länge arbetat för att utvidga vår marknad utanför totalförsvarsmarknaden och företagshälsovårdscentralerna, förklarar Bengt. Vi ser därför avtalen med de småländska kommunerna som en bra början. Det finns ju faktiskt ganska många kommuner i det här landet.

– I vår strävan att nå fler kommuner har vi inlett ett samarbete med ett annat Enatorbolag, nämligen Enator IT Tjänster. De har sedan länge samarbetat med kommuner, och vi ser nu att vi kan få draghjälp.

– Helt nyligen genomförde vi en aktivitet tillsammans i Kristianstad. Vi höll ett seminarium för kommunens sjukvårdspersonal och jag talade om kvalitet och säkerhet på medicinsk utrustning. Jag ser detta som en god början att nå kommunmarknaden, avslutar Bengt. ■

## Teknisk rapport rik på finesser

*Mallen för Teknisk rapport har nu flera finesser, även som Meddelande.*

Mallen för den tekniska rapporten har kompletterats ytterligare. Du kan nu:

- lägga in en **Hemlig-markering** på första sidan. Den blir svart på vanlig skrivare och röd på färgskrivare.
- lägga in en "vattenmärkestext" snett över sidorna

Om du vill ha en enkel mall med bara de enklaste funktionerna kan du markera för **Meddelande** när du skapar dokumentet.

Inge Gustavsson

# WRAP sveper in över Malaysia

Nu är det klart att Communications tillsammans med Telshine SDN BHD i Malaysia får en order på ett komplett frekvens- och radionätplaneringssystem kallat WRAP.

Systemet är avsett för den största telekom-operatören i Malaysia, Telekom Malaysia.



Vi levererar en till stor del egenutvecklad programvara medan Telshine levererar hårdvara och kommunikationsplattform.

Till en början kommer två arbetsplatser att upprättas, men efterhand som systemet byggs ut kommer 32 operatörer att kunna arbeta i systemet samtidigt.

Första leveransen kommer att ske i februari 1997 med tre efterföljande installationer. Det finns även en option som, om den utnyttjas, kommer att bli en femte leverans. Hela systemet kommer att levereras och installeras under knappt två år.

Support och underhåll, både före och efter garantitiden, kommer Telshine att stå för i samarbete med oss.

Christer Wall  
Radiosystem

# Luftfartsverket förbättrar sin kvalitet med hjälp av Telub

Att sträva efter ett förbättrat kvalitetsarbete är självklarheter för många företag och organisationer. Men att kunna göra det på egen hand och med egna resurser är inte lika självklart.

Luftfartsverket har valt att göra det med hjälp av Enator Telub.

Luftfartsverket ska förbättra sitt kvalitetsarbete och strävar mot en anpassning till ISO 9000-serien. Därför sätter man in särskilda resurser för att säkra kvaliteten i sina olika projekt. En sådan resurs är bland andra Leif Andersson på affärsenheten Ledningssystem, Norrköping.

Leif är engagerad i Anläggningsprojektet (ALP). ALP är ett av tre projekt som ingår i MATS-programmet (Modernization ATS Sweden). De andra projek-

ten gäller ett nytt ledningssystem och ett nytt talkommunikationssystem.

ALP är nedbrutet i ett antal aktiviteter, bland annat anpassning av lokaler, gränssytor, förbindelser, utbildning, kontroll/utprovning m m.

Leifs uppdrag sträcker sig över fem år och han är sammanhållande för Telubs uppdrag med stöd av Håkan Friskman, Anders Näkne och Kjell Karlsson.

Vad går då deras uppdrag ut på?

De deltar i arbetet med att ta fram en kvalitetsplan och deltar även vid verifiering och validering. De ska också styra kvalitetsutbildningen och vara med vid externa och interna kvalitetsrevisioner. De ska sedan också följa upp granskningsaktiviteter samt följa upp inköp ur kvalitetssynpunkt. Dessutom medverkar de i projektets riskhantering och dokumentationsstyrning. ■

## Utgivningsplan för Informatören - hösten 96

Så har vi då upplevt de tre första numren av Informatören och nu är det dags att planera för höstens utgivning. Det tar emot, när man inte ens har fått känna på en riktig vår och försommar. Men när detta läses kanske det har rättat till sig.

Nåväl, våra liv styrs inte bara av lågtrycken från England utan även av våra kalendrar.

Det som ni som läsare har att lägga på minnet är inte bara vilken vecka tidningen kommer ut utan även manusstoppdagarna. För ni tänker väl på att

kontakta redaktören eller kontaktpersonerna när ni har något att delge era kollegor.

Nr	Manusstopp	Utgivningsvecka
4	19/8	35
5	27/9	41
6	8/11	47
7	4/12	51

Inom våra företag råder en viss "uppfinningsverksamhet".

Då och då når idéer fram till ansökan om immaterialrättsligt skydd. Men det skulle kunna ske oftare!

Varför? Jo, registrering av immateriella tillgångar, d v s patent, varumärken och mönster utgör ett skydd mot konkurrenter och bidrar således till en starkare position på våra marknader.

Ett skäl att söka patent är när vi vill skydda egen produkt eller resultat av egna utvecklade processer. Ett annat skäl är, att genom vår tekniska lösning kunna sälja licenser som kan leda till intäkter och ett patent kan även användas i tekniskt samarbete mellan oss och andra bolag.

#### Håll det hemligt

Patent måste sökas innan en idé eller uppfinning offentliggörs. Så länge hemligheten kan hållas "inom våra väggar" behöver det inte innebära någon risk, men vi måste tänka på att besökare inte får tillåtas ta del av en idé som vi avser att söka patent för. Om en besökare eller tilltänkt kund måste få del av vår idé är det lämpligt att upplysa om att det är konfidentiella informationer som ges och att vederbörande ska underteckna ett se-

# Patent, varumärken och mönster – något för oss?

ekretessavtal. Blankett för detta finns hos undertecknad.

Har du en idé som du tycker är patenterbar ska du lämna in en uppfinningsanmälan till undertecknad, som är samordnare i rättsskyddsfrågor. I många fall är det lämpligt att före inlämning av en patentansökan till Patent- och registreringsverket låta dem göra en nyhetsundersökning.

#### Bevaka konkurrenterna

Att läsa andras patentskrifter kan vara givande. För Enator Communications, Driftentreprenader, Telub, Telemeknik, Moveo bevakar jag patenthändelser inom bolagens teknikområden. Men har du önskemål om bevakning av andra teknikområden eller vilken patentaktivitet ett visst konkurrerande företag har är du välkommen att kontakta mig.

Vad är då ett varumärke? Varumärke är ett kännetecken för att framhäva och skilja egen vara, tjänst eller produkt från andras och består oftast av ett eller flera ord, figurer, bokstäver, siffror eller en kombination av dessa.

Vad är mönster? I detta sammanhanget gäller det förebilden för en varus utseende eller för ett ornament. Numera används ordet design, som delvis täcker samma begrepp som mönster. Det är alltså ett rent form- och utseendeskydd till skillnad från patent som är ett skydd för tekniska idéer.

#### Blir allt viktigare

Immaterialrättsliga frågor blir allt viktigare. Mönster-, varumärkes- och patentfrågor ses av alltfler företag som viktiga tillgångar och det är ingen tillfällighet att många svenska företag har utökat sina patentavdelningar.

Immateriella rättigheter kan förbättra även våra kommersiella möjligheter.

Har du idéer du vill diskutera rättsligt skydd för eller om du vill få information

om vad som händer inom patentområdet hos visst konkurrerande företag – kontakta mig!

Lars Larsson

Alfärsinformation på Enator Internservice, Växjö

## OPUS erövrar världen

OPUS borde snart vara värd ett opus.

Enator Systecon har nämligen fina internationella framgångar med logistik- och reservmaterieloptimeringsprogrammet.

De senast tillkomna köparna av OPUS 10 är den välkända italienska helikoptertillverkaren Agusta samt robotillverkardivisionen inom British Aerospace, BAE Dynamics.

Stridsvagnstillverkaren GIAT Industries i Frankrike har Systecons första fasta franska installation.

Dessutom har OPUS 10 nu också nått USA:s ostkust. Raytheon Co heter kunden, som kanske är mest känd för sina Patriot-robotar. Men det är deras division för civil flygtrafikledning som har köpt OPUS.

De tidigare USA-installationerna hör hemma i Los Angeles och New Orleans.

Powertronic Systems Inc är numera Systecons representanter i USA. Och diskussioner pågår med företag i andra länder.

Nyfiken på OPUS? Då ska du kontakta professor Olof Wååk på Enator Systecon i Stockholm. ■



Systecon har fått sitt dataprogramnamn OPUS 10 registrerat som ett varumärke.

*En fråga till Datacenter:*

# Varför kommer det ingen när jag ringer?

*Ja, vi har väl alla lite till mans ställt oss den frågan när vi har ringt 0470 - 42700 och gjort en felanmälan.*

*Men vad händer när vi gjort en felanmälan och hur prioriteras ärendena? Vi ska här försöka reda ut detta.*

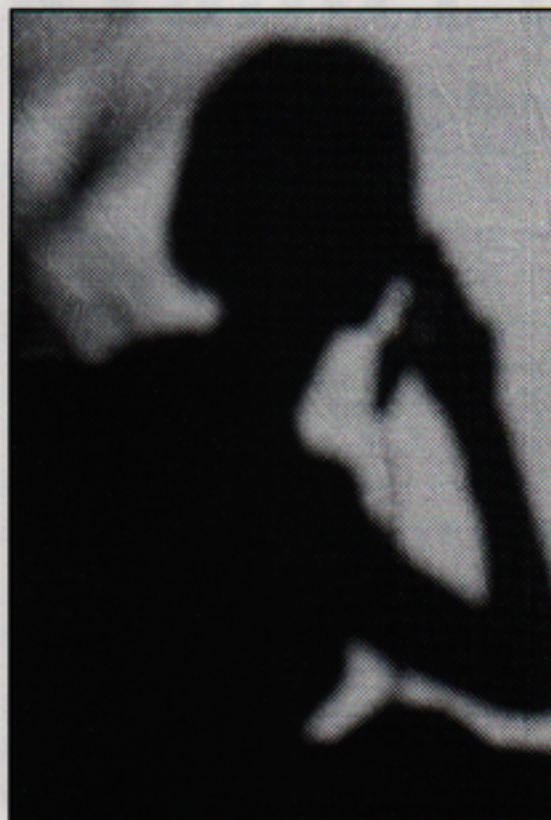
Vi ställer frågorna till Kenneth Kimming på Datacenter i Växjö.

– Alla kan inte hanteras lika snabbt och utrustning som är gemensam för flera måste ges företräde. Det innebär följande gruppering av inställelsetider, som är max-tider (oftast påbörjas ärendena tidigare):

- akuta ärenden (4 tim): drift-/produktionsstopp i gemensamma resurser såsom nät, servrar, skrivare m m
- brådskande ärenden (8 tim, inom ett dygn): drift-/produktionsstopp på enskild arbetsplats/utrustning
- turordnade ärenden (40 tim): övrig felavhjälpning och installationer m m.

I de fall en beställning kräver större arbetsinsats, d v s mer än 40 timmar, tillsätts en arbetsgrupp för att definiera arbetet.

De här tiderna gäller orter där Datacenter har personal stationerad. På de andra orterna gäller åtta timmar som instäl-



**En anonym som aldrig har frågat förr: Varför kommer det ingen när jag ringer?**

lelsetid för både akuta och brådskande ärenden.

## Korreakta bedömningar

Det ligger i bolagens och Datacenters intresse att vara korrekt i bedömningen av ärendena. Att kalla ett ärende Akut eller Brådskande när det inte är det underminerar grunden för tjänsteutbytet.

Men naturligtvis kan en situation bli akut och kräva snabbare insats än turordning på grund av krav från bolagens kund. Men då ska man diskutera detta

med sin närmaste IT-ansvarig innan anmälan görs till Datajouren.

Vid felanmälan lämnar Datajouren ett ärendenummer. Detta för att man ska kunna ringa tillbaka och få veta hur ärendet ligger till, till exempel få reda på vad som händer när ingenting synes hända.

## Kan förbättra rutinerna

Här kan Datacenter förbättra rutinerna men de har ingen möjlighet att vid anmälan säga exakt när ett sk turordnat ärende (inom 40 tim) kan påbörjas. Det beror på att ärenden prioriteras olika eller att problemen är annorlunda än vad anmälaren uppgav.

Ju bättre beskrivning av felet desto säkrare förberedelser och start för supporten. Om anmälaren inte finns på rummet när teknikern påbörjar felavhjälpningen lämnar han en blankett på skrivbordet med besked om att han börjat arbeta med problemet. Hör du inget eller inte får någon blankett på bordet inom en vecka har Datacenter missat att meddela att ärendet påbörjats. Skärpning är nyligen begärd och utlovad, avslutar Kenneth.

## Vad är avtalat

Enator Telub och Enator Driftentreprenader har avtalat med Datacenter om att felanmälningar ska lämnas till Kundtjänst, i dagligt tal Datajouren, på telefon 0470 - 42700. Det går också att anmäla via fax eller e-post. Och Datacenter har dimensionerat sina resurser efter dessa avtal.

Datacenter anlitar Remote Support Center (RSC) för att ta emot anmälningarna. De kan också ta emot vissa beställningar och förfrågningar.

Datajouren är tillgänglig dygnet runt för felanmälan och registrering i Help-Desk-system SOS, men felavhjälpningen sker på dagtid. ■

# Aladdins kraft sätts på prov

*Inom Enatorkoncernen och däribland Enator Telub och Enator Communications provas just nu ett säljstödssystem kallat Aladdin.*

En arbetsgrupp är engagerad i proven. Från Communications deltar Gunnar Emanuelsson, Elisabeth Stenfeldt, Bo Ljungblom och Christina Lönnblom.

Från Telub deltar Stefan Lindström, Göran Samelius och Hans Hållén.

Arbetsgruppen ska även utarbeta rekommendationer vid användningen av systemet i syfte att underlätta användningen, inte minst vid samarbete mellan olika personer och organisationsenheter. ■

Via din PC har du oanade möjligheter att ge information om dig själv och få information om andra.

Det är hänvisningssystemet Vakans som gör livet lite enklare och inte minst för dem som söker dig.

Hänvisningssystemet Vakans för Windows har kanske redan gjort livet lättare för många. Andra har måhända ännu inte fått programmet installerat. I så fall, vänta inte. Fantastiska möjligheter öppnar sig.

Nåja, det ersätter i alla fall gamla inaktuella telefonlistor och erbjuder dessutom en omfattande information som underlättar när du söker en person.

Kontoren i Växjö, Solna och Östersund samt Älvsjö, Skellefteå, Malmö och Lund kan utnyttja systemet fullt ut, alltså inte enbart hämta information om andra inom koncernen utan även lägga in ganska så detaljerad information om sig själv.

Informationen kan innehålla till exempel meddelande om frånvaro, var man

# "Vakans" gör dig lättillgänglig

kan nås, annan typ av hänvisning, organisationstillhörighet, mobiltelefonnummer samt post-id, och sökmöjligheterna är dessutom flera. En annan finess, som inte finns i våra telefoner, är att man kan i förväg lägga in hänvisning om till exempel en förestående tjänsteresa.

Då det gäller kontoren i Arboga och Linköping finns idag dock bara möjlighet att hämta information, alltså inte själv lägga in egna meddelanden. Detta gäller även Norrköping och Göteborg, som kommer att få vidare information beträffande installation av Vakanssystemet. Målet är att före semestern ska samtliga, som har nätansluten PC, kunna nyttja systemet fullt ut.

– Vakans är till fantastisk hjälp för oss själva internt, men framför allt är det en utmärkt service växelpersonalen och sekreterarna kan ge kunderna – under förutsättning att uppgifterna i Vakans är korrekta och sköts, säger Gösta Nätfalk inom Internservice, som varit ansvarig för systemets införande. Den lilla ansträngning det är att lämna ifrån sig korrekt information är helt enkelt ett måste.

Alltså, om du känner på dig att det finns oriktiga eller ofullständiga uppgifter om dig i systemet, åtgärda!

Du som ännu inte har skaffat hänvisningssystemet Vakans för Windows kan kontakta Datajouren, 0470 - 42700, som installerar programmet. ■

## AKTUELLA INTERNA UTBILDNINGAR

Kurs:	Datum:	Ort:	Sista anmälndag
Språk - konversation	V 35 - 48	Växjö	16/8
"	"	Arboga	"
"	"	Stockholm	"
Internet	16/9	Växjö	16/8
MS Word	11/9	Växjö	16/8
Tillämpningskurs f Telubs utvecklingshandbok f programvara	9 - 10/10	Med. senare	6/9
Tango, affärer på kunskap	29 - 30/8	Med. senare	9/8
Arbetsrätt för chefer	5/9	Växjö	9/8
Arbetsmiljö grundkurs	8/10 resp 17/10	Växjö resp Älvsjö	6/9
Planeringssamtal	10 - 11/9	Med. senare	9/8
Ledarskap och mod	17 - 20/9	Med. senare	16/8
Ledarskap och positiv påverkan	14 - 18/10	Med. senare	13/9
Positiv förhandling	1 - 4/10	Med. senare	30/8
Affärs- och ekonomihantering	17 - 18/9	Med. senare	16/8
Personlig kommunikation	15 - 16/10	Växjö	13/9
Presentera professionellt	10 - 11/9	Växjö	9/8
Utredningsteknik och teknisk dokumentation	24 - 26/9	Växjö	23/8
Optisk fiberkommunikation	9/9 resp 12/9	Växjö resp Arboga	9/8
Störsäkra och elsäkra elektroniska system	1/10	Växjö	20/8
PC start - Windows grundkurs	10/9	Växjö	9/8
Dokumentproduktion med standardformulär	12/9	Växjö	12/8
Kalkylprogram MS Excel 5.0 för Windows, grundkurs	1 - 2/10	Växjö	30/8
Projektplanering med MS Project 4.0	13 + 30/9	Växjö	16/8
Presentationsverktyg Power Point 4.0	3/10	Växjö	3/9
Kommunikation i nätverk	17/9	Växjö	16/8
Toolbook	15 - 17/10	Växjö	13/9
Försvarsmiljö o organisation	28 - 30/8	Växjö	20/6

Ytterligare upplysningar lämnas av Geoffrey Denny, Växjö, tel. 0470-42 571, eller Lotta Ivarsson, Växjö, tel 0470 - 42 497, som också tar emot din anmälan.

## TJÄNSTE-FÖRÄNDRINGAR

Per-Eric Arthursson har lämnat Telub och gått till Communications, ae Företagskommunikation.

## TACK

Ett hjärtligt tack för uppvakningen i form av present och blommor som jag fick på min 60-årsdag.

Marianne Cleve

Snart är det fyra och ett halvt år sedan jag första gången kom till Telub i Växjö för att börja mitt arbete som friskvårdskonsulent. Mycket har hänt under dessa år. Utbudet av aktiviteter har varierat.

Den sista maj slutade jag mitt arbete i nuvarande omfattning, men kommer förmodligen att till hösten hålla i vissa aktiviteter.

Det jag kommer att minnas och ha med mig från de här åren är i första hand alla underbara och intressanta människor jag har lärt känna. Jag kommer att sakna de stunder jag har fått förtroendet att lyssna på någon som behövt prata.

Jag vill nu tacka för mig och önska Elisabeth lycka till med den fortsatta friskvårdssatsningen.

Margaretha "Maggan" Karlsson



Koncernchefen Åke Plyhm i koncentration inför öppnandet av "Enatordagen" i Malmö.



Charmad av skärmarna? Tveksamt.

# ENATOR

LEDANDE PÅ IT-LÖSNINGAR I NORDEN ...

*Ja visst, men enbart i möte mellan människor. "Enatordagen" i Malmö var just ett sådant möte. Mellan grupper och mellan individer. Skärmar och seminarier synes fungera egentligen mest som dragplåster till de informella mötena. Man och man emellan.*



En naturlig samlingspunkt för samtal med såväl kunder som kollegor.

Enatordagen – en kundaktivitet som samlade presentationer av koncernens skilda IT-verksamheter under ett och samma tak. Taket var Börshusets i Malmö och dagen en fager vårdag.

Åke Plyhm var en självskriven talare den här dagen. Han betonade vikten av att kunderna/IT-användarna ska ställa krav på att ha en IT-partner lätt tillgänglig, som kan ge service och support och som hänger med i den accelererande IT-utvecklingen och som dessutom kan arbeta långsiktigt med kundernas IT-funktion. Tankarna går naturligtvis till Enator, som uppfyller dessa krav, fastslog Åke övertygande.

Enatordagen innehöll såväl seminarier som skärmutställningar. Charmerades man då av skärmarna eller av seminarierna? Möjligen inte något av dem, hur förtäfliga de än var. Men de var inkörsporten till personliga kontakter med kunder och presumtiva kunder.

Jonas Mikaelsson, Lars Hedberg, Hans Wendt, Pär Sandin, Patrik Järnek, Åke Härstedt, Sture Leijonborg, Per-Eric Arthursson och många fler samlade intresserade åhörare vid sina seminarier, som utgjorde ramen för de viktiga personliga kontakterna.

Men många av besökarna vid skärmutställningarna har blivit varse, att vi la vikt vid deras besök även där. De bearbetas nämligen nu för fullt av marknadsfolket.

Men mötet med kollegorna inom koncernen var kanske minst lika viktigt med tanke på vad Enators styrka är, bredden och djupet, som i sin tur kräver samarbete över bolagsgränserna.

Det är i möte mellan Enatorkollegor de goda IT-lösningarna kan tas fram. ■



Patrik Järnek, Sven-Olof Green och Kjell Ericsson är väl förberedda på möte med presumtiva kunder.