

Informatören

NUMMER 5 • OKTOBER 1996



*Vilket medaljtyngt gäng –
Enator-koncernens bästa
Drakbåtspaddlare.*

Hur bra de var läser du på sidan 6.

DRAKBÅT '96

*Programvaror för
20 miljoner
sid 3*

*Kostymen sitter
bättre nu
sid 4*

*Telub Service till
Enator Produktion
sid 5*

*En pigg 70-åring
hyllad
sid 8*

Sune har ordet

Jakten är ett kännetecken för hösten liksom det även speglar vår verksamhet just nu. Resultatutvecklingen har nått ett skymningsläge och jakten på en ökning av försäljningen och för att trygga vår beläggning är intensiv.

Beläggningen för vissa affärsenheter har tyvärr följt våra mörkaste prognoser. Totalt sett har vi haft en tioprocentig beläggningsnedgång 1995-1996.

Bakgrunden känner ni till. Försvarets minskningar och ökad konkurrens på försvarsmarknaden är de största orsakerna. Ola-utredningen under 1995 med målet "en effektivare organisation" hade sina rötter i denna prognostiserade utveckling.

För att vända trenden genomför vi nu ytterligare ett antal åtgärder, där den viktigaste är fortsatt satsning på försäljningsprocessen och kundansvar. Det senare förutsätter försäljningsegenskaper och kommer att känneteckna våra ledare inom Enator.

Enator genomgår kontinuerligt en strukturering för att öka effektiviteten. I detta berörs vi nu genom att:

* Telub Service övergår till affärsområde Operativa Tjänster och kommer att ingå i bolaget Enator Produktion. Operativt genomförs detta från 1 oktober.

* IMConsultants övergår till Enator Informationssystem från 1 oktober.

* Affärsenheterna IT Partner och Informationssystem sammanförs från 1 oktober åter under en hatt och nu under namnet Informationssystem.

Översyn och anpassning av kompetenser mot en marknad som frågar efter systemerings- och programvarukompetens pågår fortlöpande. I våras hade vi 13 personer i ett åtgärdsprogram för personal med låg beläggning. Av dessa återstår en person där vi ännu inte funnit en lösning. En person är åter i produktion och en person utbildas. För 10 personer har vi tillsammans med de berörda funnit lösningar utanför Enator Telub. Denna översyn fortsätter och måste så ske tills vi balanserat vår kompetens mot marknadens efterfrågan. Detta innebär också att vi under 1996 hittills anställt 33 personer, huvudsakligen med programvarukompetens.

Inom Enators affärsområde Systemlösningar kommer Enator Telub att få spela en tung marknadsroll mot försvaret. Detta under förutsättning att vi kan bygga upp en stärkt försäljningsprofil genom våra kundansvariga samtidigt som vi knyter resurser från hela Enator för produktionen. Ett exempel på detta är försörjnings- och förnödenhetssystemet SIRIUS, som vi i mitten av september lämnat anbud på till Försvarets materielverk. Här samverkar vi med Enator Informationssystem AB. Vi har också tecknat ett samarbetsavtal (partnerskap) med en av de större leverantörerna avseende ett kraftfullt kommersiellt standardprogram, sk COTS, på tillämpningsnivå för materielplanering - detta för att kunna erbjuda FMV en effektiv och rationell lösning i SIRIUS.

Samtidigt är det glädjande att många av våra produkter efterfrågas civilt.

SMHI, Överstyrelsen för civil beredskap, Luftfartsverket och Vägverket är några exempel på kunder där våra produkter är en viktig del i deras IT-utveckling. Kärnkraftsindustrin med höga säkerhetskrav och statlig insyn är ett annat område. Bland framtida möjliga tjänster märks även här informationssäkerhet, GIS och simulering.

Den intensiva uppvaktningen från våra ungdomar och våra satsningar har gjort att vi idag ligger långt framme kunskapsmässigt när det gäller Internet-/Intranetlösningar. Det är med förtröstan vi kan ta oss an de nya utmaningarna - där korta ledtider för systemutveckling och låga kostnader för support är de stora drivkrafterna bakom den intensiva utvecklingen.

Jakten att öka försäljning och beläggning kommer även fortsättningsvis att bli intensiv.

Med god lönsamhet som ledstjärna blir vårt arbete roligare och våra möjligheter att få utvecklas på IT-marknaden begränsas endast av vår förmåga och fantasi.

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 47
Manusstopp 8 november

*När isen går upp i mars
måste första delen av
arbetet vara klart och
levererat.*

*Tidspresen är mycket
stor, men vad gör man
inte för en intressant
kund som lagt en
mångmiljonorder.*

I mars räknar marinen med att eventuell is har försvunnit från Östersjön. Då ska man sätta igång och prova det nya torpedeldledningssystemet på en av sina robotbåtar. Sedan har man våren och sommaren på sig att utvärdera prototypen för att sedan ge klartecken för systemen till resterande robotbåtar. Ett år senare ska dessa ha fått sina torpedeldledningssystem.

Det blir alltså en hektisk, intressant och spännande tid för leverantören av

torpedeldledningssystemet, d v s affärsenheten Sensorer och Ledningssystem.

Men låt oss ta det från början. Marinens robotbåtar, typ Norrköping, är i behov av ett nyare och modernare eldledningssystem för sina torpeder. FMV gick ut med en förfrågan till tänkbara leverantörer. Slutligen föll FMV:s val på Enator Telub. Varför? Svaret är enkelt. Vår föreslagna lösning var den attraktivaste.

Kompetens och renommé avgjorde

– Vår lösning var attraktiv tack vare Leif Nivebro. Hans kompetens och goda renommé hos kunden vägde tungt vid val av leverantör.

Detta säger projektägaren Peter Axelson. Arbetet bedrivs i projektform och projektgruppen ska ha ett bra torpedeld-

Prototyparbete med torpedfart

ledningssystem klart för prov i mars månad – när isen har gått upp.

Leif Nivebro är en av delprojektledarna. Magnus Aronsson och Ari Ojansivu är de andra delprojektledarna. Anders Danielsson och Bengt Oskarsson samt Christian Martinsson från Communications är några andra med tunga arbetsuppgifter i projektet. Hela gruppen består av cirka 20 personer. Och över dem alla vakar projektledaren Curt Persson.

funktioner, möjliggöra teknisk och taktisk skjutning av torped samt målhantering. För detta krävs att instrumentet kan hantera till exempel kartdata, ta emot, hantera och presentera måldata samt information om eget fartygs position, kurs och fart men också kunna hantera och kontrollera olika data för torpeden samt förstås initiera avfiring av torpeden.

TCI:n ska också kunna presentera olika typer av information om fartyget och torpeden såväl grafiskt som i tabellform.

Dessutom tar vi fram en torpedanpassningsenhet, TAE, som ska kunna kommunicera med torpeden före och under skottet, kraftsätta torpeden samt avfira torped från tub. Det innebär att TAE:n måste kunna kommunicera med TCI:n.

Curt förklarar också, att om dessa

– Nu har vi börjat prototyparbetet, som innebär att ta fram en programvarulösning, men också att bygga upp hårdvaran, som i huvudsak består av sk industristandard, förklarar Curt.

Programvaruarbetet står för den största delen av ordersumman, som är på drygt 20 miljoner kronor.

– Det är ett mycket programvarutungt uppdrag, tillägger Curt. Hänsyn måste också tas till den omkringliggande utrustningen som eldledningssystemet ska kommunicera med. Integrationen är alltså svår.

Samarbetar med operatörerna

Hjärnan i eldledningssystemet är torpedcentralinstrumentet, TCI. Det ska ge operatören stöd i form av ledningssystem-

avancerade instrument ska upplevas av operatörerna som enkla att arbeta med måste användargränssnittet vara pedagogiskt utformat. Därför samarbetar de med en grupp användare.

Prototyp och serie samtidigt

Peter Axelson framhåller gärna att hela förhandlingsprocessen fram till beställning har gått mycket bra. Att de fick beställningen på serien samtidigt som på prototypen är ovanligt.

– Vi har haft mycket konstruktiva möten med kunden och Leif Nivebro har varit med hela tiden. Det har varit helt nödvändigt.

Klarar Curt, Peter, Leif och de övriga att leverera till islossningen blir det islossning och inbrytning för Enator Telub på en delvis ny marknad, anser de allihop. ■

"Hantering av personal med låg beläggning". Detta var rubriceringen på en primärinformation som gavs till de fackliga representanterna i början av året när företagsledningen i det dåvarande Telub insåg att kostymen blivit allt för stor.

En dyster information att behöva lämna. Men varför hade vi låg beläggning? Och hur "hanterade" man personalen med låg beläggning?

Sämre efterfrågan på våra tjänster på en sviktande försvarsmarknad och hårdnande konkurrens gav en prognos om sänkt vinstnivå. Direkttiden minskade och det blev svårt att ge meningsfulla arbetsuppgifter till en del av bolagens personal vars kompetens inte var helt aktuell. Detta var läget i början av året. Något måste göras.

Problemen kom inte över en natt utan har uppstått successivt. Ändå hade det varit svårt att i samma takt anpassa kostymen efter behoven. Till sist blev kostymen för stor. Den behövde sys in. Men hur skulle det gå till?

Varje linjechef fick i januari månad uppdraget att göra bedömningar huruvida någon eller några i hans organisation hade eller riskerade att få för låg beläggning.

Och visst vaskades det fram ett antal medarbetare, cirka 45.

Inom Enator Telub ett 15-tal och inom Enator Communications ett 30-tal.

I första hand omplacering

Orsakerna till att vissa inte hade full systerställning kunde vara flera, naturligtvis ren arbetsbrist men också till exempel felaktig kompetens och/eller personliga förutsättningar för de arbetsuppgifter som fanns.

– Hur har arbetet med övertaligheten gått till?

– Vi var överens om att i första hand försöka omplacera och hitta systerställning inom koncernen, berättar Jonas Nordstrand och Lars Jönsson, personalansvariga inom Enator Telub respektive Enator Communica-



tions. Några har sökt och fått jobb utanför koncernen. För vissa har vidareutbildning varit lösningen och några har accepterat avgångsvederlag. Några medarbetare som fyllt 60 har erbjudits och accepterat avtalspension och har därmed skapat utrymme åt en yngre kollega.

– Vi har också hela tiden samarbetat med fackliga representanter, och det har underlättat processen.

– Vad har resultatet blivit för de 45 övertaliga?

Jonas berättar, att av Enator Telubs 15 berörda har fem lämnat företaget med antingen avgångsvederlag eller avtalspension och de resterande tio har åtgärder som omplacering, utbildning eller annan lösning vidtagits.

Lars hade att hjälpa ett 30-tal medarbetare på Enator Communications. Hälften har lämnat företaget och hälften har antingen fått nya arbetsuppgifter inom bolaget, omplacerats, påbörjat utbildning eller fått annat jobb.

Positiva och negativa reaktioner

– Vilken typ av problem stötte ni på under den här processen?

– Det kan till exempel ha varit att budskapet till berörd medarbetare inte har uppfattats och därmed har processen förlängts. Att få beskedet att man inte behövs är ett hårt slag. Det tar tid innan det tränger in i medvetandet.

Ett annat problem har varit att berörda kan ha tyckt att resultaten av våra åtgärder har låtit vänta på sig för länge.

– Men vi har också stött på positivism. De flesta har själva aktiverat sig och kommit med förslag till och funnit lösningar.

"Företagskulturen måste förändras"

– Har någon gått hem med bitterhet?
– Förmodligen och det är mycket svårt att undvika helt.

– Har ni haft extern hjälp?
– De berörda har haft möjlighet att samtala med och få stöd av en utanförstående "neutral" person.

– Varför valde företaget inte den traditionella lösningen, varsel och kontakt med Länsarbetsnämnden?
– Det hade varit den för företaget enklaste och billigaste lösningen, men vi valde denna mera individanpassade lösningen. Trots att den kostade betydligt mer. Det fick vi ta.

Sitter inte perfekt

– Sitter kostymen bättre nu?

– Den sitter bättre utan tvekan, men den sitter inte perfekt. Mer behöver göras. Men det inryms under den process som alltid pågår.

Jonas och Lars är eniga om att de gamla företagskulturen håller på att förändras. Och måste förändras.

– Vi har tidigare haft råd att acceptera att alla inte haft full beläggning. Man kunde "gömma undan" problemen. Det går inte idag. Det är ett tuffare klimat.

– Därför måste också varje medarbetare känna ansvar för sin kompetensutveckling, det är inte enbart ett ansvar för chefen.

– "Ska det bli några jobb, hänger det även på mej själv". Den inställningen måste var och en ha.

– Och för att i möjligaste mån undvika att en sådan här situation uppstår igen måste vi *alla*, såväl företagsledning som chefer och medarbetare, ta ett gemensamt ansvar, anser både Jonas och Lars. ■

"Ska det bli några jobb, beror det även på mej"

Telub Service lämnar oss för en annan

I koncernens strävan att såväl samla som vidareutveckla resurser har turen kommit till Telub Service.

Som en följd av detta arbete blir nu Enator Produktion ny "ägare" för verksamheten inom Telub Service.

I skrivande stund pågår arbetet med att organisatoriskt flytta affärsenheten Telub Service till Enator Produktion.

Telub Services arbetsområde är hårdvara- och mjukvaruunderhåll av PC, generellt elektronikunderhåll i modern krets-kortsverkstad, datasäkerhet i form av programunderhåll samt instrumentunderhåll.

Affärsenheten medverkar i ett antal centralverkstadsåtaganden mot Försvarets materielverk, och trenden är att komplexiteten och kompetenskraven ökar samtidigt som reparationsvolymerna minskar. Telub Services färdriktning ska därför bli mera civil, samtidigt som man ska ta tillvara de synergier som ges vid arbetet på både militär och civil marknad.

Mot denna bakgrund har koncernledningen funnit att Telub Services verksamhet har större chans att utvecklas

inom Enator Produktion. Här får de möjlighet att göra investeringar och de kan på ett bättre sätt erbjuda och vidmakthålla kompetens genom ett flexiblare nyttjande av all personal.

Nyckelresurs inom underhåll

– Skiljs nu Enator Telub och Telub Service helt och hållet? Eller blir det några fortsatta kopplingar? Peter Thornström, marknadschef, svarar:

–Ur Enator Telubs perspektiv blir det ingen skillnad i samarbete och relationer med Telub Service. De kommer även i fortsättningen att vara en nyckelresurs för oss inom underhållsområdet.

– När sker den formella övergången? Frågan går till Kenth Eriksson, nuvarande affärsenhetschefen.

– Det sker vid årsskiftet under förutsättning att de fackliga förhandlingarna är klara, men den operativa övergången har redan påbörjats.

Får tillgång till säljare

– Personalen på vår enhet är positiv till förändringen, försäkrar Kenth. Vår verksamhet passar bättre in i Enator Produktion, och vi får nu större möjligheter att nå Enator Produktions kunder, som är at-

traktiva för oss. Jag anser också, att våra tjänster kompletterar Enator Produktions tjänsteutbud väl.

– Vi får nu också tillgång till en försäljningsorganisation, som redan har visat stort intresse för vårt tjänsteutbud.

– Sker det några personalförändringar inom din enhet?

– Initialt sker ingen förändring, men på sikt är jag övertygad om att vi kommer att expandera.

– Flyttar ni till annan ort?

– Nej. Men verksamheten i Stockholmska utvecklas och etablering i Göteborg och Malmö kommer att ske.

– Kommer chefsteamet hos er att bestå?

– Såvitt jag kan se kommer ledningsstrukturen av affärsenheten att vara kvar. Och över oss kommer det så småningom att finnas en ortsansvarig.

Större affärsrämsighet

– Hur kommer samarbetet med Enator Telub att drivas fortsättningsvis?

– Vi kommer att ha ett ramavtal som ska underlätta det fortsatta samarbetet. Våra centralverkstadsåtaganden åt FMV kommer även i fortsättningen att vara viktiga för oss, även om vi nu har rollen som underleverantör till Enator Telub.

– Vår relation till Enator Telub kommer att präglas av större affärsrämsighet. Nu blir det en mera uttalad kund-leverantörrelation.

– Får ni nytt namn?

– Ja, men vad det blir är ännu inte bestämt, avslutar Kenth. ■

Goda skäl att tänka på nästa sommar redan nu

Varför tänka på sommarpraktikanter nu när vintern står för dörren? Det finns goda skäl, tycker Anita Nilsson på Personal i Växjö, som dessutom har frågat en praktikant hur tiden på Enator var i somras.

Åsa Karlberg, som läser ekonomi och redovisning, hjälpte till på Enator Intern-

services inköpsfunktion i somras. Inger Arvidsson var hennes handledare.

Och enligt Inger så kom Åsa lätt in i arbetsuppgifterna, vilket gjorde att det blev en stor och välkommen avlastning för personalen. Åsas frågor blev ett friskt ifrågasättande av arbetsrutinerna. De gamla invanda rutinerna fick "lampan riktad mot sig".

Åsa tyckte att tiden varit mycket positiv och att hon fått nyttig praktik. Svårighetsgraden på arbetsuppgifterna var väl anpassade för en praktikant och stämde väl med hennes utbildning.

Hon upplevde att praktiken hade gett ett ömsesidigt utbyte. Åsa öppnade nya dörrar för inköpsfunktionen liksom praktikperioden gjorde detsamma för henne.

Hon fick erfara hur teorin fungerade i praktiken.

Vi fick en del tips av Åsa som vi ska ta tillvara, bl a hade hon i förväg velat ha lite mer information om företaget.

Vi tackar Åsa för hennes synpunkter. Tack också till hennes handledare och till alla andra som haft praktikanter hos sig.

Jag vill redan nu uppmuntra alla att se över sin arbetssituation och kanske inför nästa sommar vara beredda att ta emot en sommarpraktikant, som ju faktiskt kan avlasta er. Tillsammans med ungdomarna skapas ett värdefullt utbyte.

Redan i februari kommer ni att få en förfrågan.

Anita Nilsson
Personaladministration, Växjö

Halvårs- resultat för Enator: 81 miljoner

I Enators delårsrapport för januari - juni 1996, som nu finns i tryckt form, kan vi läsa att resultatet före skatt var 81 miljoner kronor och att faktureringen ökade med 8 procent till 2.222 miljoner kronor.

Faktureringen har under perioden ökat med 171 Mkr jämfört med motsvarande period föregående år.

Största delen av tillväxten har genererats inom kundsegmentet näringsliv. Inom kommun och stat har Enators utvecklingen varit i paritet med marknads-genomsnittet. Landstings- och försvarsmarknaderna har dock haft en något svagare volymutveckling än motsvarande period föregående år.

Koncernens resultat före skatt uppgår för perioden till 81 Mkr. Motsvarande period föregående år uppgick det till 90 Mkr.

Periodens resultat har belastats med kostnader på cirka 25 Mkr för omprofilering i samband med namnbytet och utveckling av nya affärskoncept, i första hand Enator Support och Elektronisk Handel. Inom teleområdet har en ny generation telefonväxlar orsakat högre initialkostnader än förväntat och det har påverkat resultatet negativt. ■

VILKA DRAKAR!

Drakbåtspaddlingen under Vattenfestivalen i Stockholm lockade många Enatorer.

Sju lag ställde upp: Enator Solnakontoret, Enator Teknik, Enator IT System, Enator Dotcom, Enator Produktion, Enator Affärssystem och Enator IT Tjänster.

Lagen placerade sig på platser mellan 200 - 700 utom Solnakontoret som kom på plats 39!!! Totalt deltog cirka 1200 lag. Grattis Solna!!! ■

Ny förening inom kommunsektorn

Inom kommunsektorn har en ny användarförening för IT bildats, Kom-ITS (Kommunal IT-samverken). De ska arbeta med frågor som rör bl a tele- och data-kommunikation.

Den 13 - 14 november ska föreningen arrangera riksmöte på västkusten. Enator har tillfrågats om man vill samarbeta med Kom ITS. Månatliga möten fram till jul har redan bokats in.

Ytterligare information: Ulf Ragnestam, Enator, 08-749 86 22. ■

Nytt och nyttigt på "personal- och löner" i Växjö

En liten förändring på "personal- och löneservice" i Växjö, som kan vara nyttigt att känna till:

Eva Lycke, som bland annat arbetade med reseräkningar, har tagit studieledigt i ett år. Gunilla Joelsson går in och vikarierar för Eva. Det är alltså Gunilla vi vänder oss till i fortsättningen när det gäller reseräkningarna.

Vem tar då hand om kassa och reseleverantörsfakturorna som Gunilla hade? Jo, Camilla Rosenqvist från postexpeditionen, som alltså får chansen att prova på något helt annat. Camillas post tar Malin Widahl hand om. ■

AKTUELLA INTERNA UTBILDNINGAR

Som säkert flera har noterat har katalogen "Enator Kompetensutveckling hösten 1996 - våren 1997" utkommit. Den är ett komplement till den utbildningskatalog som kom i januari 1996. Den nya katalogen täcker inte det totala utbudet inom Enator utan den tar enbart upp utbildningar inom kompetensområdena ledarskap, projektstyrning, konsulting och försäljning.

En annan nyhet är att alla kurser inom datautbildning numera finns i en separat katalog, dels i tryckt form men du finner den även i FirstClass under Enator Kompetens eller på Intranet under Datacenters Infotorg, som du kan nå bl a via bolagets gemensamma Intranetsida. Datakurserna kommer fortsättningsvis inte att finnas i denna spalt.

Kurs:	Datum:	Ort:	Sista anmälndag
Ledarskap och mod	12 - 15/11	Internat	11/10
Planering och kalkylering av projekt	14 - 15/11	Ej fastställd	10/10
Kunna och våga leda projekt	Hösten 96	Ej fastställd	15/10
Utvecklingsprogram för projektledare	Start 16/12	Ej fastställd	15/10
Affärs- och ekonomihantering	3 - 4/12	Ej fastställd	4/11
Presentera professionellt	3 - 4/12	Ej fastställd	1/11
Personlig effektivitet	13 - 14/11	Ej fastställd	11/10
- " -	16 - 17/12	- " -	15/11
Aktiv kundvård	2 - 4/12	Ej fastställd	21/10
Handläggning av tekniktjänster	19 - 20/11	Växjö	18/10
Tango, affärer på kunskap	23 - 29/11	Med. senare	25/10

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.

NYA MEDARBETARE på Enator Telub



Mats Augustsson/LS är sedan den 1 september anställd som systemingenjör på ae Systemteknik i Solna.

Mats kommer från avslutade studier vid KTH.



Ola Svensson/LL började den 1 september som programmerare på ae Ledningssystem i Göteborg. Ola kommer närmast från Ericsson Microwave Systems.



Kristian Pettersson/LY är sedan den 3 september anställd som systemingenjör på ae Sensorer och ledningssystem i Växjö. Kristian har avslutat sina studier vid Elektroingenjörslinjen och han har gjort sitt examensarbete på Enator Telub.



Anders Danielsson/LY började den 12 september som programmerare på ae Sensorer och ledningssystem i Växjö.

Anders kommer närmast från Datalaget i Växjö och dessförinnan var han på Bofors Underwater Systems.



Pontus Östling/LS började den 1 oktober på ae Systemteknik i Solna som systemingenjör. Pontus kommer närmast från Ericsson Radio Systems.



Göran Ryde/LT började som trafikkonsult den 1 oktober på ae ITS Teknik i Borlänge. Göran kommer närmast från Vägverket, Borlänge.

NYA MEDARBETARE på Enator Systecon



Erik Wangler/Y började den 16 september som konsult på Enator Systecon i Stockholm. Erik kommer närmast från avslutade studier vid KTH.

Patric Andersson/Y började den 12 augusti som konsult på Enator Systecon i Stockholm. Patric kommer närmast från Andersen Consulting.

"ÖVERGÅNGAR"

Bernt Ödman har börjat på Affärsstödsenheten på Enator Telub i Arboga. Bernt kommer från Enator Telemekanik i Arboga.

Håkan Håkansson har lämnat Enator Telub och gått över till Enator Trigon.

Carl Ottestam, Hans Berggrund och **Olof Hulteberg** på affärsenheten IM Consultants, Solna, har gått över till Enator Produktion AB.

SLUTAT

Håkan Larsson, ae Sensorer o ledningssystem, Växjö

Erik Petersson, ae Sensorer o ledningssystem, Växjö

Lars Gröön, ae Ledningssystem, Växjö

Johan Strand, ae IT Partner, Linköping

Per Asplund, ae IT Partner, Linköping

Håkan Andersson, ae Systemteknik, Solna

En pigg 70-åring hyllad

En stor kund till oss har fyllt jämna och vi gjorde vad vi kunde för att hans födelsedag skulle bli så lyckad som möjligt.

Den blev lyckad. 80 tusen gäster är inte så dåligt.

Nu var det inte vilken kund som helst. Det var Flygvapnet som fyllde 70. Och detta firades med pompa och ståt på nedläggningshotade F5 i Ljungbyhed, Europas näst äldsta flygplats.

Födelsedagen var dessutom Flygvapnets huvudflygdag och besökssiffran låg kring 80 tusen.

Pompa och ståt innebar ett mycket omfattande och imponerande flygprogram "FV igår och idag" med många såväl gamla som aktuella "kändisar" i luften.

Även utländska flygare hedrade födelsedagsbarnet med fantastiska uppvisningar. Inte minst det italienska Frece Tricolori. Åh, dessa fantastiska män i sina flygande maskiner!

Men även en intressant markutställning lockade många besökare. Ett tiotal försvarsindustrier visade sitt "sortiment" inom flygsegmentet, och så gjorde alltså även Enator. Vad som skilde vår monter från de andra var lekfullheten.

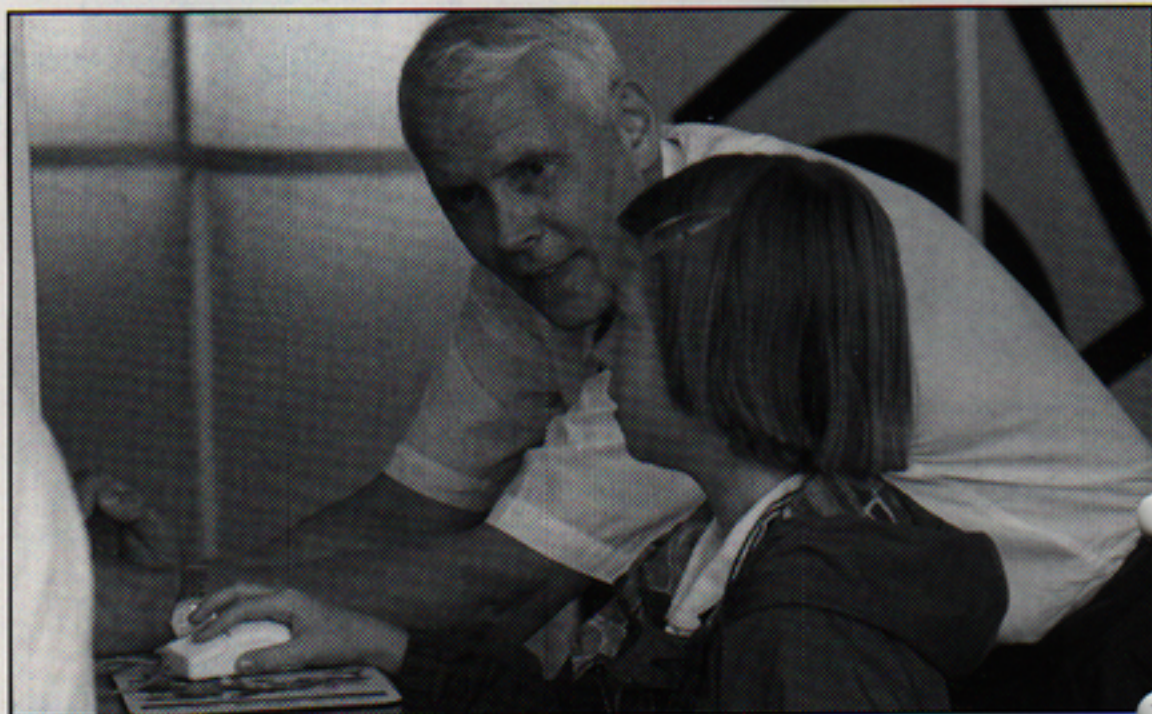
Xperimenthuset dragplåster

Enator-montern var en förenklad form av Milinf-montern (med PC-plattformar och informationsplanscher) men med tillägg från Xperimenthuset i Växjö. Det är här lekfullheten kommer in.

Delar av Xperimenthusets teknikutställning, som vänder sig till i första hand ungdomar, fanns på plats för att dra folk och för att ge sysselsättning för hela familjen. De fick se och känna på tekniska fenomen som till exempel orunda hjul och gyrots effekter.

Vi nådde alltså inte "bara" ÖB, flygva-penofficerare och FMV-folk utan även den breda allmänheten.

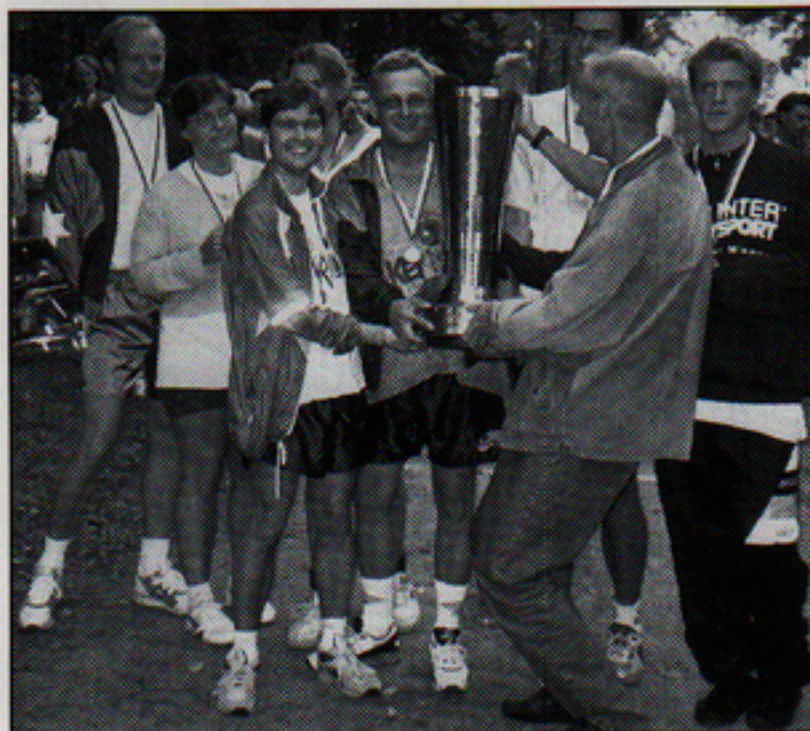
Behöver det sägas att Enator-montern var den mest besökta, men så var det. Mycket tack vare medverkan från Xperimenthuset. ■



Vad månne bliva? Flygdagen på Ljungbyhed gav Enators Alf Bergner chansen att nå även de yngsta.

Foto: Göte Lindberg

Växjöstafetten allt populärare



RÖS-ligan 1 - årets stolta segrare.

På andra plats kom LYmlarna och på tredje plats Dotcom. Inte mindre än 15 lag deltog. Den efterföljande kräftskivan är också populär. 150 deltagare!



Vissa gav verkligen allt vad de orkade ...



...medan andra inte tog det så allvarligt.