

Informatören

NUMMER 6 • NOVEMBER 1996

Försvaret prioriterar

–

Enator satsar

sid 3

Hur ser vi på

*försvarets
utveckling?*

sid 4

MAX

–

en pålitlig kompis

sid 5

Mentorskapet

–

en lyckad satsning

sid 8



*Nu är den stolta vår utsprungnen,
den vår de svaga källa höst.*

Erik Axel Karlfeldt

Foto: Rolf Ståhlberg

Sune *har ordet*

Vår beläggning har under de senaste två månaderna kraftigt förbättrats. Flertalet affärsenheter har de senaste månaderna nått över 70 procent i direktidsuttag, vilket är den nivå där förutsättningarna för god lönsamhet, och därmed kan affärsverksamheten vidareutvecklas. Fina insatser inom våra traditionella områden är grunden till att beläggningen ökar. Likaså börjar våra satsningar utanför försvaret ge resultat. Bland nya affärer kan här nämnas informationssäkerhet åt SL och kunskapsbaserat underhållssystem som skall bli en viktig kugge i SAAB Aircraft civila flygplanssatsning. Den civila delen är viktig och nödvändig för att våra produkter på vår huvudmarknad försvaret ska kunna förädlas och bli konkurrenskraftiga.

Vi behöver förbättra vår tidredovisning. Syftet är dels att få en snabb och riktig redovisning till våra orderansvariga – i förlängningen att fakturan lämnar företaget tidigare – dels att snabbt fånga upp i dialog situationer där beläggningen minskar. Jag kan redan idag konstatera att några affärsenheter har alla tidrapporter granskade och inmatade i systemet redan andra dagen, även i de fall flera handläggare är på tjänstresa. Tidrapporterna är kärnan i företagets överlevnad – att rapportera och fakturera kunduppdrag.

Vår resultatutveckling förbättras i takt med att beläggningen ökar och förutsättningarna bedöms goda att vi ska klara den prognos som vi lagt för bolaget efter tredje

kvartalet. Ekonomiskt kommer 1996 att bli ett mycket svagt år även om vi ger ett bidrag på 5 Mkr till våra ägare. Detta motsvarar 2 procent i lönsamhet mot förväntade 9 procent. Ett antal av våra satsningar har kostat betydligt mer än vad vi prognostiserade, och marknaden har inte efterfrågat vissa av våra tjänster i den omfattning vi förutsatte. Ett antal åtgärder har vidtagits för att rätta till detta, vilka jag skrev om i föregående nummer av Informatören.

Vi gläds åt att våra traditionella områden radar-, eldlednings-, stridslednings- och ledningssystem utvecklas bra. Det är här vi har byggt upp miljökunnande och marknadskontakter som utgör vår bas att utvecklas vidare. Att våga ta nya tag är viktigt, men också att vi koncentrerar våra krafter på vår huvudmarknad försvaret där stora satsningar görs inom informationsområdet. (Se separat artikel om försvarets informationssystem skriven av Hans Aronsson). Förväntningarna är stora från Jerry Lundqvist och bolagen Informationssystem, Teknik, Information & Media och Medical inom affärsområde Systemlösningar, att vi segrerikt ska utveckla affärsmöjligheterna på försvarsmarknaden.

Vårt fälttåg, som alla just nu deltar i för att öka vår beläggning, säkra resultat 1996 och planerna för 1997, återkommer jag till i nästa nummer.

Gunnar *har ordet*

Hösten är bland annat budgetarbetets tid. Budgetarbetet inför 1997 i affärsenheten är i stort klart. Summeringar mot ställda resultatmål från koncernledningen visar att sammantagen resultatnivå är möjlig att uppnå.

Köpa-sälja-dialogen med Enator Internservice har varit nyttig och den har ifrågasatt både behov av och kostnader för vår interna service.

Viktigast är dock att budgeten präglar våra ambitioner och mål för 1997. Detta innebär både planering och aktiva insatser för att nå våra försäljningsmål, men den ska också ge oss utrymme för marknads- och kompetensutveckling för att öka vår attraktionskraft hos våra kunder.

Koncernledningen har i olika sammanhang påtalat behovet av ökad rörlighet inom koncernen, dvs att medarbetare som så önskar ska kunna ges möjlighet till arbetsuppgifter i annat bolag/affärsenhet permanent eller under kortare eller längre tid. Med sådan rörlighet som ett naturligt inslag borde inte känslan hos affärsenhetschefen vara att bara behöva

släppa ifrån sig medarbetare utan även vara mottagare av medarbetare. Det är viktigt att denna fråga tas på allvar. Genom seriösa diskussioner mellan medarbetare och chef och mellan chefer kan merparten av rörligheten lösas på ett planerbart sätt. Individens önskemål måste också vägas mot både affärsenhetens ambitioner och koncernen som helhet.

Koncernens delårsresultat efter tredje kvartalet, som presenterades i slutet av oktober, indikerade både positiva och negativa bilder av koncernens verksamhet samt att vi på koncernnivå inte lyckats fullt ut nå det sammantagna resultatmålet.

Även om oförutsedda kostnader uppkommit och måste tas är det viktigt att givna prognoser hålls, så att inte ytterligare negativa resultatförskjutningar måste göras. Det är ett måste att resterande delen av året infrias enligt prognos. Det finns goda tecken som tyder på detta. Beläggningen är hög runt om i affärsenheterna och försäljningsaktiviteter pågår.

Det är också glädjande att konstatera att en stor del av den löpande verksamheten för 1997 är "insåld".

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 Höllén, 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 51
Manusstopp 2 december**

Försvaret prioriterar – Enator satsar

Ett av Enators mål är att bli en av marknadens huvudaktörer i samband med utveckling, drift och underhåll av försvarets informationssystem.

Enator ska bredda och öka omfattningen av koncernens samlade affärer inom området Försvarets informationssystem. Skälet är följande:

Försvarets informationssystem är ett av försvaret prioriterat område. I regeringens förslag till nytt försvarsbeslut sågs bland annat följande: "...Vårt framtida ledningssystem måste präglas av snabbhet, flexibilitet och tålighet. Under den närmaste femårsperioden kommer därför betydande satsningar att ske på förbättring av ledningsförmågan.

Den snabba utvecklingen av informationsteknologin är en viktig förutsättning men samtidigt en utmaning. Sättet att leda måste utvecklas i takt med införandet av ny teknik. Totalförsvarets civila och militära delar måste bilda ett sammanhållet system. En viktig förutsättning

för detta är det kommande gemensamma synsättet för datakommunikation.

Den framtida IT-världen kommer att ge helt nya förutsättningar för ledning och samverkan..."

Med försvarets informationssystem avses här informationssystem till stöd för operativ och taktisk ledning och till stöd för resurs- och produktionsledning. Aktuella projekt/objekt är:

ORION, ÖB:s och MB:s operativa ledning

ATLE IS, Taktisk ledning - armén

LIM, Taktisk ledning - marinen

LIFV - IS FV, Taktisk ledning - flygvapnet

PLA (UTA), Planering av flygföretag

LTA, STA, Utbildnings- och simuleringssystem för lednings- och stridsträning

SIRIUS, Samordnad informationsförsörjning för resursledning i underhållstjänst

GRUS, FM/FMV tekniska grundsystem

TODAKOM, Totalförsvarets gemensamma datakommunikation

PLS, FMV Produktionsledningssystem.

Våra erfarenheter

Telub har under relativt lång tid varit verksam inom området 'försvarets informationssystem'. Vi har bland annat haft uppdrag att utveckla Flygvapnets system för hantering av utbytesenheter samt att svara för driften. Vi har också genomfört utvecklingen av ett datorstöd för den förvaltningsledning som utövas av Flygvapnets marklekontor. Dessutom har vi anlåtts som konsulter inom bland annat projekten LIFV - IS FV och ORION.

Våra aktuella affärsmöjligheter

För närvarande pågår upphandling avseende SIRIUS realisering. Enator har med Oracle som COTS-partner lämnat anbud. Affärsansvarig för detta är Enator Telub.

FMV avser även att upphandla drift och underhåll av eget IT-stöd från extern

leverantör. Enator kommer att tillfrågas. Enator Produktion har ansvaret för att ta tillvara den affärsmöjligheten.

En inledande dialog har också genomförts med FMV då det gäller deras behov av tjänster i samband med vidareutveckling av deras produktionsledningssystem, PLS. Enator System Design, Enator Informationssystem och Enator Telub har deltagit i dialogen. En förfrågan kommer nu att sändas ut till bland andra Enator.

Vi deltar också i utformningen av försvarets system för datakommunikation.

Vår framtid

Mot bakgrund av försvarets prioriteringar och Enators erfarenheter har koncernen för avsikt att satsa och försöka öka omfattningen på uppdragen inom försvarets informationssystem.

En arbetsgrupp, bestående av bland andra Peter Thornström, Joakim Kruse och undertecknad, har gjort en marknadsanalys och vi har kartlagt nuläget och föreslagit mål och åtgärder.

Enator ska nu inrikta sig mot att öka andelen realiseringsuppdrag i form av till exempel systemutvecklingskonsult, systemintegrator samt en växande andel systemleveranser.

Beslutet innebär bland annat att kundansvariga har utsetts för respektive projekt med uppgift och ansvar att företräda Enators samlade utbud av tjänster och produkter. Huvuddelen av kundansvaret ligger på Enator Telub. Säljmål har angivits för respektive projekt, och kundansvariga ska upprätta affärsplaner för sina respektive projekt. Kundansvarig ska också systematiskt verka för att tillvarata dels alla möjligheter till resurssamverkan inom Enator, dels användningen av partner/underleverantörer. Utöver de nu aktuella affärsmöjligheterna ska man prioritera insatser mot projekten LI FV - IS FV och ATLE.

Fortsättningsvis kommer Enator således att profilera sig som rådgivningskonsult och "realiserare". Valet av roll kommer att värderas mot våra affärsmöjligheter från projekt till projekt och klargörs tidigt.

Hans Aronsson



Hans Aronsson har ansvaret för övergripande marknadsprofilering på försvarsmarknaderna.

I december tar riksdagen försvarsbeslutet för de kommande fem åren. Ett beslut som påverkar många försvarsanställda, men även oss.

Det finns därför all anledning att följa debatten och försöka analysera vad detta beslut har för påverkan på vår verksamhet.

Försvarets utveckling – sett ur Enator Telubs perspektiv

Det kommande försvarsbeslutet är givetvis föregånget av många och djupa analyser av försvarsbehovet i nuläget och på sikt.

Totalförsvarspropositionen 1996/97:4 är en "slutsats" från flera omfattande analyser, och utgör ett beslutsunderlag för riksdagen. Nu är inte propositionen, som är på 350 sidor, ett speciellt lättläst dokument utan är snarare tvärtom, det är relativt tungt. Vill man se på ett mer lättläst underlag rekommenderas populärversionen - som kan nås via vår bolagsgemensamma hemsida.

Bäring på oss

Regeringens proposition innehåller mycket, det mesta om den säkerhetspolitiska situationen, lite om vårt internationella engagemang, inriktningen för krigsorganisationen, fredsorganisationen samt mål och uppgifter för det civila försvaret. Det är således en del som har bäring på vår verksamhet främst inom försvarssegmentet, men även inom våra totalförsvarsaktiviteter mot ÖCB, SRV m.fl.

Det som berör oss mest är hur försvarsmakten ser på ledningssystem och telekommunikationsutvecklingen, IT-satsningar och avvägning mellan materiel och "soldater" i krigsorganisationen.

Givetvis har fredsorganisationen betydelse, men kanske inte direkt så mycket som om tekniksatsningarna senareläggs.

Sammanfattar man propositionen finner man att:

- lägger stor vikt på satsningarna kring IT

- bygger vidare på ledningssystemen med modern teknologi
- försvaret satsar vidare på telekommunikationssystem i egen regi
- satsar på teknik i stället för personaltillgång
- bygger på krigsorganisationen och mindre på fredsrationalitet.

Ovanstående innebär att vårt verksamhetsområde utvecklas vidare, medan andra minskar i det totala perspektivet, med minskade kostnader för försvaret. Detta tillsammans med att ledningsfunktionalitet för totalförsvarets behov ska vidareutvecklas och de krav som ställs på ledningssamordning vid samordnade övningar inom PFP (Partnership for peace) gör att våra kunder kommer att ha ett fortsatt behov av våra tjänster och system.

Grov sammanfattning

Jag sammanfattar grovt den inriktning som finns för krigsorganisationen.

Markstridskrafterna

- * 13 brigader
- * fortsatt anskaffning av ATLE och TS9000
- * fortsatt tillförsel av stridsvagnar och stridsfordon.
- * anskaffning av Rbs 23/Bamse
- * hemvärnet får sambandsmateriel

Sjö- och kustförsvarsstridskrafterna

- * 24 ytstridsfartyg
- * 9 ubåtar

- * 6 amfibiebataljoner
- * 6 kustförsvarsbataljoner
- * 3 KA-bataljoner

Flygstridskrafterna

- * 13 stridsflygdivisioner
- * 16 basbataljoner
- * 6 strilbataljoner
- * fortsatt utbyggnad av 5 stridslednings- och luftbevakningscentraler

Vad händer nu?

Först kommer riksdagen att ta beslutet - med stor sannolikhet - därefter sker en hel del utredande om de praktiska konsekvenserna för alla de fredsförband som ska avvecklas. Det finns en relativt snabb avvecklingsplan, som vi givetvis ska ta del av, på flera sätt.

Inriktningen på det kommande beslutet har varit känt sedan länge, och vi har efterhand anpassat vår verksamhet mot de nya behov som genereras av det nya försvarsbeslutet.

Vår analys av behovsbilder och planering inför 1997 visar att volymerna mot försvaret ligger på samma nivåer som för 1996 med undantag för de större utvecklingsuppdragen, som kommer när behovet så påkallar.

Vi tror på en ökning mot fartygs- och flygsidan medan elektronik och beväpningssidan ligger på stabila volymer och underhållssidan minskar något.

Det är viktigt med en samlad informationsbild av de förändringar som nu pågår och vi måste alla förmedla vår informationsbit till de kundansvariga, affärsenhetschefer eller till undertecknad.

Till sist ett tack till Joakim Kruse för sakinnehållet till denna artikel.

Peter Thornström



Pålitlige MAX



– Efter att i drygt ett år ha marknadsfört vår kompetens om underhållsdatorer fick vi i våras ett uppdrag av Försvarets materielverk att genomföra en förstudie avseende datorstött underhåll på stridsvagnarna 121, 122 och bärgningsbandvagnar, d v s på de begagnade och nya Leopard-stridsvagnarna som köpts in från Tyskland.

MAX kan komma att bli en användbar kompis. Du kan lita på honom i ur och skur. Bokstavigt talat. Han leder dig rätt under de besvärligaste förhållanden, dag som natt, och han är inte känslig för varken kyla eller värme.

Var finns då detta praktexemplar? Och hur blir man kompis med MAX? Vilka är föräldrarna?

"Föräldrarna" heter Joakim Haux och Maria Ragnarsson. Och kanske inom en snar framtid är MAX de värnpliktiga systemteknikernas bästa vän.

MAX står för Maintenance Expert System och är ett datorbaserat underhållshjälpmedel, som ska användas av tekniker för underhåll på nyinköpta stridsvagnar och bärgningsbandvagnar. MAX är samlingsnamnet för både programvara och hårdvara och har utvecklats på affärsenheten Sensorer och Ledningssystem.

På vems initiativ har då MAX skapats och kommer han verkligen till användning?

Joakim Haux berättar:

I första hand för krig

Vi fick uppdraget, som nyligen har levererats, i konkurrens med FFV Aerotech, Kraus-Maffei/Sörman och Atlas.

MAX är användarens effektiva allt-i-ett-verktyg och kan användas i både fred och krig, men har utvecklats i första hand för att fungera i krig. Den viktigaste målgruppen är därför användare på den främre nivån och då framför allt de värnpliktiga systemteknikerna.

MAX vägleder teknikerna under deras felsökningsarbete. I framtiden ska även en del testutrustningar kunna integreras i MAX, som ska köras på en bärbar standardpersondator. MAX består av olika mjukvarumoduler som samverkar på ett standardiserat sätt. Valet av moduler är beroende av vilka funktioner i MAX som behövs i aktuell situation.

Blött och smutsigt

Det där med ur och skur samt natt och dag?

Bildskärmen presenterar information bra både i mörker och starkt solljus och

MAX ska vara driftsäker och fältmässig, d v s fungera i kalla och smutsiga vagnar som det dessutom är fuktigt i, men även ute där det kan vara både blött och smutsigt.

Vilka hjälpmedel använde då det tyska försvaret i sitt underhållsarbete med stridsvagnarna?

– I tyska armén finns fast anställda tekniker som sköter underhåll på torn respektive chassi, förklarar Joakim. Till sin hjälp har de flera typer av testutrustningar, men som till sin funktion är väldigt lika. De används dock olika och har olika anslutningskontakter m m.

– I Sverige finns värnpliktiga tekniker som sköter underhållet på *hela* stridsvagnen. Svenska armén hade därför önskemål om att minska antalet testutrustningar. De testutrustningar som är nästan lika ville man ersätta med en. Därför föddes idén på MAX, som ska fungera som ett expert-system.

Tuffare nästa omgång

Förstudien är nu på remiss på FMV och Försvarsmakten. Förmodligen vill man gå vidare med upphandling av nästa etapp av MAX. En upphandling som sannolikt sker i konkurrens.

– Uppdraget har gett oss en god blick över vad som händer, och vilka viljor som finns på olika håll inom Försvarsmakten. Vi fick inte utföra förstudien för att vi var billigast utan för att vi erbjöd rätt tjänster till rätt pris. Nästa runda blir tuffare, men med de referenser och det kunnande vi har ger oss gott hopp om att komma med även i kommande steg av MAX, avslutar Joakim. ■



Joakim Haux har nyligen levererat MAX och hoppas nu på en fortsättning.

Vår del i Sirius – så här långt

Sirius lyser skarpt och har gjort så väldigt länge. Och det kommer den att göra ett tag till. Åtminstone ända fram till årsskiftet.

Sedan är det frågan om vi tycker att dess lyskraft mattats av eller tvärtom. Den kanske blir ännu tydligare för oss.

Sirius är nu inte enbart en stjärnas namn. För Enator är det i första hand ett mycket stort projekt inom Försvarets materielverk och Försvarmakten. Projektet ska ta fram ett för hela försvarmakten samordnat informationsstöd för underhållstjänsten.

Målet med SIRIUS är att sänka försvarets kostnader för utveckling, drift och underhåll av informationsstöd samtidigt som användarna av informationsstödet

ska ges ett för varje ändamål bättre anpassat stöd.

FMV har gått ut med en offertförfrågan på ett sådant informationsstöd och Enator har svarat med ett anbud.

Ett anbudsprojekt skapades inom Enator och de s k kärnbolagen i projektet är Enator Telub och Enator Informationssystem. Mats Svanberg på vårt Solnakontor är projektledare.

Det är dock flera andra bolag inom koncernen som är inblandade i anbudet; Enator Produktionssystem, Enator Inforum, Enator Produktion och Enator Communications.

– Anbudet grundar sig på att vi har en samarbetspartner som står för grundprogramvaran i form av ett standardpaket, förklarar Mats. Utifrån detta ska funktioner anpassas till försvarets behov. Men

grundtanken är att man inte ska skapa ett specialsystem för att lösa funktionaliteten.

– Arbetet med anbudet har pågått sedan mitten av augusti, fortsätter Mats, och innebär en hög arbetsbelastning för de personer som är mest inblandade i projektet. Fortfarande pågår ett intensivt arbete med att svara på frågor från FMV och Försvarmakten kring vårt anbud. De har varit på ett första besök för kompletterande diskussioner och nästa besök sker i inom några dagar.

Anbudsprojektet har en hög uppmärksamhet inom koncernen och Kenth-Åke Jönsson leder projektets styrgrupp.

Besked om vem som får förtroendet att hjälpa FMV och Försvarmakten med det nya informationsstödet kommer troligtvis vid årsskiftet. ■

Ny RADAC-kund

Affärsenheten Systemteknik har sålt en PCRADAC till Jersey Airport på den lilla ön Jersey i Engelska kanalen. ■

El & kraft – gemensam marknad för flera Enator-bolag?

Är det inte dags att gå ut och göra gemensam sak och bredda vår marknad? Vore inte el & kraft ett marknadsområde som kunde utvecklas?

Detta är tankarna bakom de undersökningar som nu görs omkring en eventuell Enator-satsning inom energisektorn.

Enator Telub är den drivande kraften i kartläggningen om och vilka Enator-bolag som tillsammans kan och vill erbjuda sina tjänster och produkter till den expansiva marknaden inom det som brukar kallas el & kraft eller energisektorn.

Leif Gyllström och Gunnar Lindberg, som har erfarenheter från bland annat OKG Aktiebolag (kärnkraftverket i Oskarshamn), där de gjort verksamhetsanalyser och andra konsultinsatser, har sett ett behov av kvalificerade entreprenörer och konsulter och att behovet av IT-tjänster ökar. Det ökar både hos dem som producerar elkraften, d v s kärnkraften, vattenkraften m m, och hos dem som distribuerar den till abonnenterna och detta inkluderar då kraftnäten, konsumtionsmätningen etc, men också hos dem som säljer och köper kraften.

Enator Telub har lång erfarenhet, men är långt ifrån ensam inom koncernen om att agera på el & kraft-området. Andra

Enator-bolag är också inne på marknaden. Tillsammans finns alltså en bred kunskap och kompetens.

Genom kartläggningen ska man se om det finns förutsättningar att göra en större koncerngemensam satsning på området.

Kartläggningen kommer också att leda till att koncernen skaffar sig en ensad profilering mot el & kraft-marknaden.

Samordningsansvaret på koncernnivå i det här arbetet har Krister Bergman, som är ansvarig för Enators övergripande profilering på näringslivsmarknaden. ■

TÄNKVÄRT

En snöflinga är en av naturens bräckligaste saker – men se bara vad de kan göra när de håller ihop.

*

Ingenting är omöjligt för den som inte behöver göra det själv.

NYA MEDARBETARE på Enator Telub

Magnus Kardell/LS började den 1 oktober som systemutvecklare på a/e Systemteknik i Solna. Magnus är nyutexaminerad civilingenjör, teknisk datavetenskap, från Umeå universitet.

Björn Ståhlberg/LS började den 1 oktober som systemutvecklare på a/e Systemteknik i Solna. Björn är nyutexaminerad civilingenjör, teknisk datavetenskap, från Umeå universitet.

Berit Carlsson/LI började den 9 oktober på a/e Informationssystem som programmerare. Berit, som tidigare har varit anställd på Telub, kommer nu närmast från Datalaget, Växjö. hälsar Berit välkommen åter.



Christer Gillen/LT började den 1 november på a/e ITS Teknik i Växjö som konsult inom informations-säkerhet. Christer kommer närmast från Ikea Trading AB.

SLUTAT Enator Telub

Jonas Didoff, Göteborg
Stefan Lindström, Göteborg

AKTUELLA INTERNA UTBILDNINGAR

Kurs:	Datum:	Ort:	Sista anmälndag
Praktisk ProjektStyrning, PPS	27- 29/1	Med. senare	10/12
Praktisk ProjektStyrning, fortsättning	3 - 4/2	Med. senare	16/12
Säljträning för nya säljare	4 - 5/2 och 13 - 14/3	Med. senare	7/1 -97

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.

NY MEDARBETARE på Enator Systecon



Peter Borgén började den 14 oktober i Stockholm som konsult. Peter kommer närmast från Institutet för transportforskning.

"ÖVERGÅNGAR"

Istvan Balogh, Andrea Beckskei, Harriet Borgman, Jan Edholm, Gert Elgebäck, Ulrica Elm-Rexius, Calin Gherman, Tommy Johansson och Hans Melin, alla i Göteborg, har gått över till Enator Informationssystem Väst AB från och med 30 september 1996.

TACK

*Ett hjärtligt tack för det trevliga avslutningskalaset, de värmande orden och de tidiga (h)julkapparna vi fick när vi efter 9 + 8 år slutade på *.Telub.*.*

*Bill och Bull
allias Lasse G och Johannes L*

Press

klipp

WM-data samarbetar om år 2000

WM-data och Compuware AB har börjat samarbeta för att stödja företag i arbetet med att anpassa datasystem till de problem som uppstår när vi går in i ett nytt sekel.

I samarbetet ingår också att utforma IT-stöd för att hantera den gemensamma europeiska valutan, Euro.

(Computer Sweden)

Web-shoppare från Lotus

I början av nästa år lanserar Lotus verktyget Web Marketing, för shopping på internet. Systemet gör det möjligt att klicka och dra ner produkter i en virtuell shoppingvagn, och det ska gå att betala med kreditkort.

(Dagens IT)

Owell satsar på web-handel

Owell lanserar en ny tjänst, Owel Web-direkt. Den inenbär att storkunder ska kunna handla hårdvara via internet, i stället för att tala med en säljare.

– Om ett år sker 25–30 procent av direktförsäljningen via vår hemsida på internet, säger Owells marknadschef Thomas Kiefer.

(Dagens IT)

NYTTIGT ATT VETA

Nya tjänsteställebeteckningar:

- GU för Lars Larsson
- GR för Anita Björlin
- GJ för Alf Abrahamsson
- GP för Göran Hellberg

Tryckt delårsrapport

Enators delårsrapport för januari - september 1996 finns nu i tryckt form och är distribuerad till bolagen. Bokslutskommunikén för hela verksamhetsåret 1996 offentliggörs den 28 februari 1997. ■

Mentorskapet – en lyckad satsning på kvinnorna

"Öppen och konstruktiv dialog. Ser framemot nästa år. Kommit igång bra. Har gett väldigt mycket. Samtalen har funkad jättebra. Stärkt av mötena."

Ja, lovorden var många när adepterna och mentorerna träffades för en utvärdering efter ett års mentorskap.

Ja, erfarenheterna är så goda så samtliga, såväl adepterna som mentorerna, är rörande eniga om att fortsätta de för båda parter så givande och utvecklande samtalen.

Vad är det då för samtal som pågår?

För ett år sedan erbjöds några kvinnor mentorer. I jämställdhetsplanen är nämligen inskrivet att kvinnor i underrepresenterade befattningar ska erbjudas mentorskap.

Sex kvinnliga tekniker fick eller utsåg själva en mentor, som under ett års tid skulle ställa upp som samtalspartner.

I en mansdominerande och tillika en "försvarstyngd" organisation kan kvinnorna uppleva att de ofta kommer till korta och inte möter det gensvar som de önskar. Mentorskapet är ett sätt att ändra på detta och tydliggöra den kvinnliga kompetensen.

Sex "gamla rävar" ställde upp som mentorer. Och det gångna året med adepterna har varit enbart positivt, säger de alla övertygande.

– Det har varit utvecklande, säger Joakim Kruse, en av mentorerna. Irene och jag har diskuterat mycket, till exempel

kvinnligt-manligt chefskap, och jag har förhoppningsvis kunnat ge Irene en del tips om hur man kommer runt de fällor vi manliga chefer ibland lägger ut.

Förbättra chefsutbildningen

– Dessutom har vi kommit underfund med att vår chefsutbildning måste förbättras och även innehålla ämnet "hur det är att vara chef för kvinnor", menar Joakim.

Irene Andersson instämmer och säger att samtalen har gett henne väldigt mycket.

– Ja, de har helt enkelt funkad jättebra!

Monica Håkansson och Håkan Simonsson är lika nöjda.

– Samtalen har varit nyttiga, säger Monica. Jag har i samtalen med Håkan fått hjälp med att se på saker och ting på ett annorlunda sätt. Och jag tycker att våra informella samtal har fungerat mycket bra.

När mentorskapet startade för ett år sedan skrev vi om just Irenes och Monicas förväntningar.

– Våra förväntningar har infriats helt och hållet, och vi liksom de andra vill gärna fortsätta med våra mentorer.

Göran Hellberg, som är den "samlade kraften" för mentorskapen, gläds med gruppen. Han kommer under det kommande året dessutom att se till att alla tillsammans får delta i någon aktivitet som rör ämnet kvinnligt-manligt.

Mycket tyder också på att fler kvinnor kommer att erbjudas mentorskap eftersom erfarenheterna är så goda. ■

Förändringar i koncernledningen Ola Norberg lämnar Enator

Ola Norberg, direktör och medlem i Enators koncernledning, lämnar från årsskiftet Enator för att bli delägare och

VD i Alca-koncernen, en underleverantör till Enator av datakommunikationsprodukter.

Enators vice VD och ansvarig för affärsområdet Systemlösningar, Jerry Lundqvist, övertar ansvaret för partneraffärer mot det privata näringslivet.

Kenth-Åke Jönsson, stf koncernchef och ansvarig för affärsområdet Infrastruktur & Plattformer, blir tillika marknadsansvarig för den offentliga sektorn. ■

Inbjudan

Den 14-15 januari kommer IT Tjänster att ha Account Manager-dagar. Dessa dagar kommer i stort sett alla från IT Tjänster som arbetar mot kommun, landsting och stat (offentliga sektorn) att finnas samlade. Vi är mycket intresserade av att Ditt bolag/enhet berättar om de produkter och tjänster som Ni har för nämnda kundsegment.

I vår nya roll som Enator Account Manager för hela Enators utbud av produkter och tjänster mot dessa kundsegment har vi som mål att öka affärsvolymen bl a genom att fortsätta utveckla den långsiktiga kundrelationen, att utnyttja den samlade koncernens kraft samt hjälpa och stödja de affärsdrivande enheterna. Det är därför viktigt att vi känner till hela utbudet som finns inom koncernen samt var olika produkter respektive tjänster finns.

Om Ni redan nu arbetar mot dessa kundsegment eller om Du tror att ni har något för dessa så hör av Dig till mig snarast.

Du når mig på tel 031-779 6039 alt 070-553 7330. Du kan även skriva i First Class eller via mail.

Dan Emterhag
IT Tjänster

Press

Klipp

EDI överspelat

Handel över internet är i nuläget mest lämpad för transaktioner mellan företag. Det säger Bo Hedberg, professor i företagsekonomi vid Stockholms universitet. Han anser också att EDI är överspelat och att web-miljöer kommer att ta över. Hedberg tror att det kommer att dröja upp till tio år innan den elektroniska detaljhandeln exploderar.

(IT-Nyheter nr 15/96)

Posten ska inte syssla med IT

Posten ska inte syssla med IT-verksamhet, som ligger utanför kärnverksamheten. Dessa delar bör säljas ut. Det skriver moderaterna i en motion till riksdagen.

(Computer Sweden)