

# Informatören

NUMMER 4 • MAJ 1997



*I vårtid, i groddtid,  
då brister frönas skal,  
och råg blir råg och tall blir tall  
i frihet utan val.*

*Karin Boye*

Foto: Rolf Ståhlberg

***Samarbetet med  
OKG utvidgat***  
*sid 3*

***”Internationella  
kontakter ett  
måste för oss”***  
*sid 4*

***Falken  
har landat***  
*sid 5*

***Ramavtal  
med SMHI***  
*sid 6*



## Peter har ordet

**Nu börjar vi skönja knopparna** i skog och mark och inom kort kommer naturen att öppnas upp i all sin prakt. Man blir lika imponerad varje vår och förundrad över hur denna växtkraft kan komma igen år efter år.

Kopplingen till marknadstrenderna inom IT/IS-området är slående, inte bara avseende hastigheten i tillväxten, utan även mångfalden i form och funktion där dock naturen ligger före informationsteknologin.

**Vi definierar vår marknad** som svenska försvaret samt användare och producenter av system och infrastruktur inom totalförsvaret och transportsektor, och vi arbetar med systemlösningar för ledning och information. Vilka trender döljer sig i de knoppar vi studerar och hur ser de ut när de utvecklats?

**På försvarssidan lyfter Owe Wiktorin** fram ledningssystemens och de elektroniska spetsystemens betydelse, bristerna inom främst ledningssystem och luftvärn samt ökade krav på interoperabilitet i nya och modifierade system. Lednings- och informationssystemen kommer även fortsättningsvis att anpassas mot behoven för ett fartyg eller en stridsvagn. De flesta systemen kommer dock att följa samma trender som vid det civila informationsutbytet, dvs nätverksorienterade lösningar med webb-teknik, där egna eller publika nät nyttjas. Enator Telub har här en god position och bra koncept som ger möjligheter. Interoperabiliteten skall säkra datautbytet mellan egna och omvärldens system, för att samverkan skall kunna ske. Högkvarteret har uppdraget att värdera alla nya eller modifierade system ur denna aspekt. Här kan vår erfarenhet från konvertering av datameddelande komma väl till pass.

**På vår civila marknad är trenderna** i stort samma som på Enators huvudmarknad, dvs att teknikutvecklingen inom telekommunikation, Internet/intranät, elektronisk handel samt databassystem, kommer att generera nya möjligheter. Vi har flera exempel på en offensiv användning av ny teknik, varav Vägverkets uppbyggnad av en nationell vägdatabas, ÖCB:s syn på moderna verktyg i utvecklingen av ledningssystemet Elvira samt Luftfartsverkets intresse för vårt informations- och ledningssystemkoncept SIGMA är tre spännande exempel.

**Oavsett var på Enator Telub** man har sin dagliga gärning kommer man i kontakt med de krav marknaden ställer på oss avseende våra tjänster och system. Trenden hos våra kunder är att man ställer allt högre krav avseende kompetens och en kvalitetssäkrad leverans. Eftersom vi har ett välutvecklat kvalitetssystem där gjorda erfarenheter omsätts i förbättringar av vår affärsprocess har vi en bra plattform och kan rikta huvuddelen av vår energi mot våra kunder och deras förväntningar.

**Kostnaden för att erhålla nya beställningar** i etablerade kundrelationer är mycket mindre än i nya relationer. Sett ur ett Enator-perspektiv är det du som producerar det kunden efterfrågar som står i centrum för vår affärsprocess och det är din kunddialog som väldigt ofta ger en potential för nya affärer även till andra affärsenheter. Känner du dig osäker på om någon annan kan vara intresserad så kontakta gärna mig så hjälps vi åt.

Peter Thornström

## Gunnar har ordet

**Med ett kvartal bakom oss** kan vi börja skönja riktningen på årets verksamhet. Verksamhetsområdets affärsenheter, som är två, Anläggningsunderhåll och Miltest, har hittills redovisat resultat i nivå med budget. Fortsatt utveckling under året bedöms som positiv.

**Särskilt glädjande är det att ta del av Miltests utveckling.** Efter att ha rott ett nytt treårigt avtal i land i slutet av januari vidtog anbudsarbetet för 1997 års verksamhet, vilket nu glädjande har resulterat i beställning som väl motsvarar tidigare års volymer. Ett stort tack till alla som deltagit i avtals- och anbudsarbetet. Nu vidtar arbetet med att leverera de tjänster och produkter som kunden förväntar sig.

Den generellt ökade efterfrågan på provningstjänster, såväl inhemska som utländska bådär gott för framtiden.

FMV:s beslut att investera i RFN:s infrastruktur innebär bl a att provplatsens "status" och kapacitet förbättras. Detta tillsammans med många andra förändringar är utgångspunkten för vår utveckling, som ju sker i nära samverkan med vår kund, FMV:Prov RFN.

**Anläggningsunderhåll**, vars verksamhet till stor del baseras på driftuppdragen, har nyligen genomfört en avtalsenlig kontrollstation med kunderna FMV och FV, representerade av FuhM och Marktelekontoren, konstaterade gemensamt att verksamhetens omfattning mot kravbilderna inte påkallar några kontraktsförändringar de närmaste åren. Däremot ska parterna gemensamt påbörja planeringsarbetet med de förändringar som kan bli aktuella efter kontraktstidens utgång. I denna fråga finns anledning att återkomma.

En viktig del i ett kommande förändringsarbete är att ge en korrekt och relevant information till alla som berörs.

**Utöver driftverksamheten löper tjänsteproduktionen** enligt våra planer. Sammantaget konstaterar jag generellt god beläggning vilket är glädjande. Detta är en god förutsättning för att infria vårt resultatåtagande.

Jag upplever ett högt tempo ute i organisationen, men för att lösa alla arbetsuppgifter, såväl nya som rutinartade, är det viktigt att ändå reflektera över hur det på ett optimalt sätt kan lösas. Ett bra kontaktnät är en av förutsättningarna. Inom koncernen pågår flera arbeten på att förbättra kontaktnätverken, i vissa fall i "virtuella organisationer" av olika former t ex bildande av konsortier för att befrämja affärsverksamheten.

**Vårt gemensamma intranet** med bl a eww är ju ytterligare ett "verktyg" för att befrämja kontakter och spridande av information. Våra egna hemsidor beräknar jag att vi ska ha igång inom de närmaste månaderna.

**Så här när vårsolen lyser** och det verkligen känns att våren har kommit i södra landsändan konstaterar jag att snön ännu ligger halvmeterdjup uppe i norr. Däremot har de nordliga breddgraderna redan skaffat sig ett rejält försprång vad gäller ljuset och soltimmarna. Våren kommer väl med stormsteg även i norr.

Gunnar Eklund



# Gammalt samarbete har lett till långsiktigt avtal

*Ett nyligen undertecknat samarbetsavtal borgar för att Enator Telub även i fortsättningen kommer att ha goda affärsrelationer med OKG.*

Leif Gyllströms och Gunnar Lindbergs mångåriga goda relationer och samarbete med kärnkraftverket i Oskarshamn, OKG AKTIEBOLAG – ett företag i Sydkraftkoncernen – har nu lett till att ett långsiktigt samarbetsavtal med OKG:s dataavdelning har kunnat undertecknas.

– Vår gemensamma målsättning är att genom ett organiserat samarbete ny- eller vidareutveckla applikationer med tanke på att bygga upp en långvarig affärsrelation, förklarar Leif, som är kundansvarig.

Avtalet gäller även i tillämpliga delar Barsebäcks kärnkraftverk, också ett bolag inom Sydkraftkoncernen.

Inom ramavtalet har Telub nu fått en första beställning värd cirka 4 miljoner kronor.

– Inledningsvis kommer mycket av utvecklingsarbetet att handla om att hjälpa OKG att lyfta över befintliga applikationer från stordatormiljö till modern klient/server-miljö, berättar Gunnar, orderansvarig.

Applikationsutvecklingen kommer att

genomföras med C, C++, CORBA och Oracle.

Affärsenheterna Informationssystem, Ledningssystem samt Sensorer och Ledningssystem berörs i huvudsak, men OKG är stort, vilket innebär att fler Enator-bolag mycket väl kan komma att få del av de fyra miljonerna. ■

**Roger Jönsson och Per Foisack på ae Ledningssystem har som programmerare på OKG i hög grad bidragit till att samarbetet med OKG har kunnat utvecklas.**



## ”Enator är nu ett namn på samtliga kärnkraftverk” Avtal har tecknats

*Enator har tecknat ramavtal med samtliga kärnkraftverk i Sverige.*

*Ett gott bevis på att samverkan inom koncernen ger resultat!*

Under fjolåret tog Leif Gyllström och Gunnar Lindberg på affärsenheten Informationssystem initiativ till en kartlägg-

ning av de Enator-bolag som var intresserade av att tillsammans erbjuda sina tjänster och produkter till den expansiva el- och kraftmarknaden.

Resultatet av detta blev att det inom Enator bildades en marknadssamverkansgrupp.

– Och nu har gruppens arbete resulterat i ramavtal, som reglerar framtida affärer,

berättar Gunnar. Enator är nu ett namn på samtliga kärnkraftverk.

Enator Informationssystem Syd AB har tecknat avtal med Vattenfall AB Ringhals och Enator Telub med Forsmarks Kraftgrupp, en för Telub helt ny kund.

Vidare har Telub vidareutvecklat sitt samarbete med Sydkraftsägda OKG och tecknat ett långsiktigt samarbetsavtal (se ovanstående artikel).

Marknadschef Krister Bergman är Enators kontaktman gentemot Sydkraftkoncernen.

Framtida uppdrag på kärnkraftverken kan resultera i att flera bolag inom Enator-koncernen kan komma att involveras. ■



# Andra gången på flygtrafikledningsmässan "Internationella kontakter ett måste"

*"Den svenska marknaden är begränsad. Därför måste vi höras och synas på internationella mässor, till exempel på ATC-mässan i Maastricht i Holland".*

Ingemar Roth på affärsenheten Ledningssystem hävdar detta bestämt.

– Våra produkter har en begränsad kundkrets i Sverige, alltså måste vi göra oss kända internationellt för att komma i åtanke vid upphandlingar. Men detta är en lång process, det måste vi vara medvetna om. Huvudmarknaden är dock Sverige.

Det Ingemar talar om är av Ledningssystem utvecklade flygtrafikledningssystem, som nu finns på många flygplatser i Sverige, på såväl Luftfartsverkets som på kommunala flygplatser.

Personal från Luftfartsverket var dessutom engagerade i Enator-montern på mässan, som pågick i tre dagar. Detta in-

nebar att mässbesökare, som ofta är flygtrafikledare, kunde få information om produkterna på "sitt eget språk". Teknikerna fick därför ibland finna sig i att vara en bakre resurs.

– Luftfartsverket ser också ett värde i att vi kan göra oss kända internationellt, förklarar Ingemar. Mässan gav oss också chansen att få visa våra produkter och samtala med ledande personer inom Luftfartsverket, flygvapenledningen och Försvarets materielverk.

Bland besökarna märktes särskilt i år flygtrafikledare från de forna öststaterna, till exempel Polen, Kroatien och de baltiska staterna.

– Dessa ska vi jobba vidare med nu, säger Ingemar. Och vi fick positiva omdömen av flera eftersom vi kunde visa ett heltäckande program till skillnad från flera andra utställare.

Produkterna som inhöstade beröm var de olika flygtrafikledningssystemen, d v s SIGMA-systemen; SIGMA/FDP (Flight



Henrik Engström har fångat intresset hos ett par besökare.

data processing), RDP (Radar data processing), SMR (Surface movement radar), ADP (Airport data processing) samt Log data processing.

## Flaggskeppet visades upp

Hade då inte radardatainsamlingssystemet RADAC en given plats på mässan?

Jovisst. Per-Olov Hörnaeus redogör för affärsenheten Systemtekniks medverkan.

– Det är helt riktigt som Ingemar säger, att vi måste synas på mässor och dylikt utomlands för att öka våra möjligheter att göra affärer, säger Per-Olov. Mässor av det här slaget ger dock sällan några fyllda orderböcker vid hemkomsten utan snarare ett antal kontakter med främst potentiella kunder men även konkurrenter och möjliga samarbetspartner.

– Systemteknik presenterade naturligtvis sitt flaggskepp inom RADAC-familjen, nämligen PCRADAC-systemet i basversionen med åttakanalkortet NIKO, kompletterat med referenssystemet GPSREF.

– Men vi hade även ett par nyheter att visa, säger Per-Olov. Den största nyheten var egentligen den minsta, nämligen RACE, ett PCMCIA-kort som kan ersätta NIKO-kortet och därmed göra det möjligt för radarutprovare att resa ännu lättare genom att de utöver tandborsten bara behöver en liten laptop-dator i bagaget.

Den andra nyheten vi visade var RADSIM, vårt system för att skapa målscenarion och mata ut radarplottar i verkliga



Ingemar Roth lyckades få några av montervärdarnas uppmärksamhet för en bild. Fr v Robert Ohlson, Lars-Åke Berg, Per-Ove Andersson, Mats Åhman och Per-Olov Hörnaeus.





Besökare och berättar om SIGMA-systemens fördelar.

# Bakgrunds- information måste vara otvetydig

*Bakgrundsinformation ska alltid baseras på korrekta fakta. Detta gäller i högsta grad för flygtrafiken. Men luftrummen förändras med konsekvenser som påföljd.*

Såväl stridsledare som flygledare är beroende av att ledningssystemens bakgrundskartor är korrekta.

Bakgrundskartor med geografisk information, luftleder, navigeringsfyrar etc är en viktig del i Flygvapnets stridsledning men också för bevakning av luftrummet för att bland annat kunna avvisa vid kränkning. Likaså är bakgrundskartorna en nödvändighet för militär och civil flygtrafikledning.

Problemet är dock att det sker förändringar inom luftrummet. Man ändrar till exempel flygleder och övningsområden. Och numera gör man ändringar ganska ofta, om än små.

Geografiska data har kommit att bli en färskvara. Mot slutet av 1998 kommer dessutom mycket stora förändringar av luftrummet att genomföras för såväl det civila flyget som för flygvapnet.

## Snabbare, säkrare, billigare

Telub har under många år underhållit och distribuerat geografiska data. Den centraliserade datadistributionen har gjort att förändringarna har fått genomslag överallt trots att systemen är lokaliserade på flera platser.

De snabba förändringarna har gjort att anpassningen av bakgrundskartorna och distributionssättet måste effektiviseras till bland annat SIGMA-systemen (flyg-

trafikledningssystem). Dessutom ska kartproduktionen anpassas till försvarsmaktens IT-handbok (FM HIT).

– Vi har därför nu fått ett uppdrag, berättar Peter Jacobsson, av Försvarets materielverk att utveckla ett nytt stödsystem för att effektivisera kartproduktionen och kartdistributionen till användarna inom Flygvapnets stridsledning, luftbevakning och till flygtrafikledning.

– Vi kommer att producera bakgrundskartorna i färre format och på sikt bara i ett format, och göra det möjligt att ta hjälp av elektronisk post för distributionen över civila och militära nätverk. Det kommer alltså att bli snabbare, säkrare och billigare leveranser av ensade geografiska data till bakgrundskartorna, avslutar Peter.



## Falken har landat

Beställningen, som fått projekt-namnet FALKEN (Flygvapnets Allmänna Kartdataformat för Ensad Nyproduktion), är på cirka 7 miljoner kronor och sysselsätter drygt tio personer.

Peter Jacobsson är affärsprojektledare och Magnus Lindegren är teknisk projektledare. Dessutom är Pia Bengtsson, Kari Fält, Bert Axelsson, Anna-Greta Åhlin Abrahamsson, Göran Henningsson, Rolf Andersson, Jonas Magnusson, Liselotte Ramvik och Mats Forsman delansvariga i projektet.

Leveranserna sker successivt och i augusti 1998 ska de vara slutförda. Allt ska vara klart och driftsatt i november 1998 då den verkligt stora förändringen av luftlederna i luftrummet ska ske. ■

Teckning: Peter Elfman

darformat, till exempel 200-format, ASTERIX. Systemet har tidigare funnits bara på en UNIX-plattform, men är nu även möjligt att få även i PC-miljö.

– Slutligen får vi inte glömma Göte Lindbergs fina insatser med design av monter och att ordna alla praktiska detaljer, som behöver bevakas kring en sådan här mässa, avslutar Per-Olov.

## Bästa resultatet

Enator Communication med Arne Larsson, Anders Östberg och Håkan Friskman från affärsenheten Kom- och Nav-system deltog också på mässan och presenterade sitt koncept med flygmätning och flygplatsunderhåll.

– Vi fick kontakter med ett 10-tal luftfartsmyndigheter i olika länder som önskade få anbud på våra tjänster, berättar Arne Larsson. Vi märkte att Enator-koncernens tyngd backade upp våra tjänster på ett mycket säljande sätt och gav oss en solid plattform för vidare införsäljningar.

– Jag menar, att årets mässa gav det klart bästa resultatet av det senaste årets mässor och sporrar till fortsatta initiativ.

– Utöver de nya presumtiva kundkontaktarna hade vi stort utbyte av seminarierna, men också av att träffa personer inom såväl civila som militära flygtrafikorganisationer samt inte minst besöket på Eurocontrol.

– Vår monter blev en samlingspunkt för besökare från såväl Sverige som övriga Norden, avslutar Arne. ■



# Ramavtal med SMHI

*I april kunde ett ramavtal tecknas mellan Enator och SMHI i Norrköping tack vare koncernens kompetens och bredd.*

*Avtalet löper fram t o m juni 1999.*

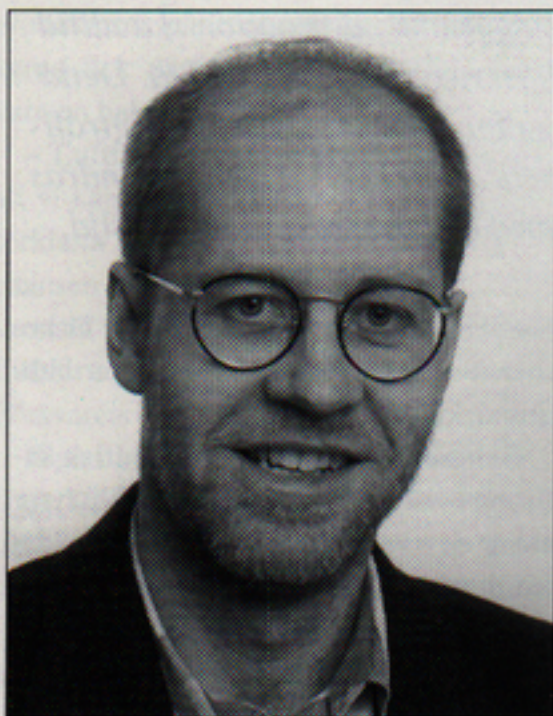
SMHI har tecknat ramavtal med ett antal leverantörer. Syftet är att de upphandlingar man avser göra endast ska riktas mot de leverantörer man har ramavtal med.

I ramavtalet finns, som i traditionella ramavtal, priser, resor etc reglerade. Dessutom finns färdiga mallar för avtal, som ska användas när konkreta uppdrag formuleras.

Avtalet har arbetats fram på Enator-nivå och Leif Jormsjö och undertecknad har varit de som från Enators sida dragit det tunga lasset.

Eftersom avtalet är på Enator-nivå har det varit viktigt att fånga den kompetens som finns inom koncernen och som kan vara till nytta för SMHI.

När man gör ett arbete som detta är det mycket intressant att se vilken enorm kompetens och bredd det finns inom koncernen. Vi har fått en mycket bra respons från olika enheter inom koncernen och jag vill passa på och tacka för den hjälp vi fått.



Anders Näkne är nöjd att avtalet med SMHI nu är i hamn.

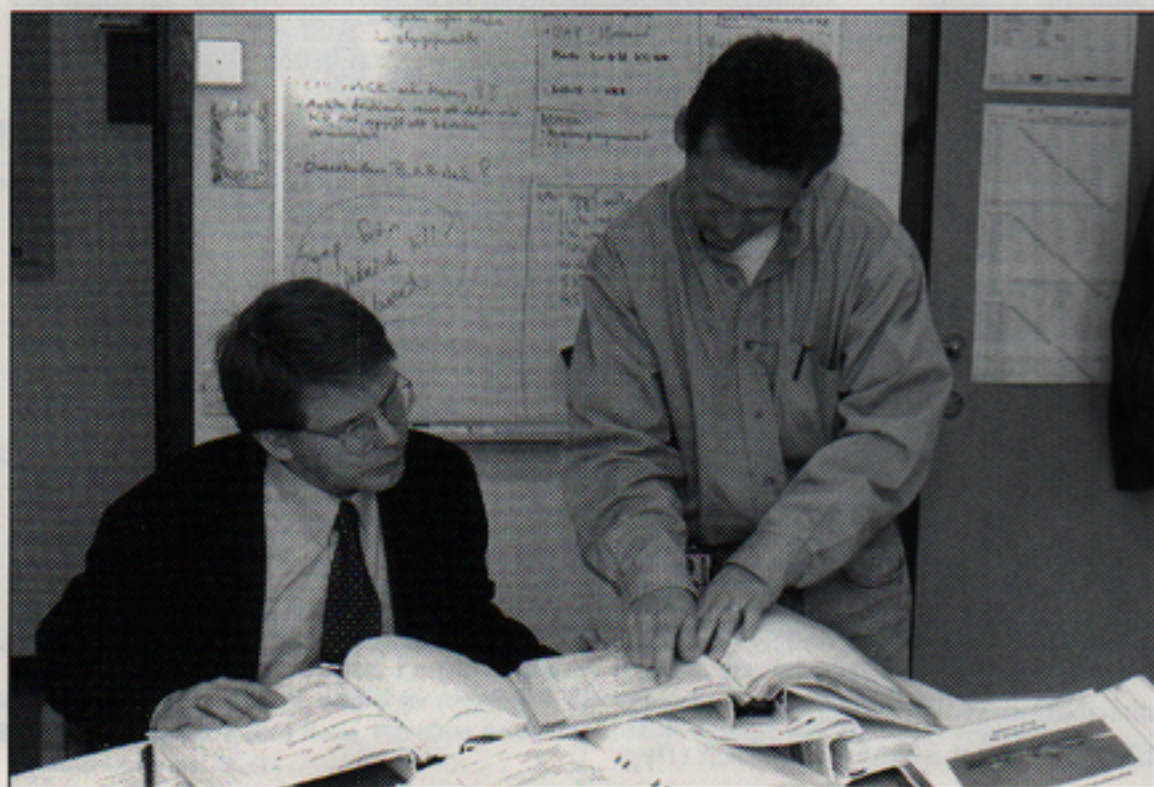
Vad kommer då att hända inom SMHI den närmaste framtiden?

Några exempel på vad man inom SMHI ser som viktiga aktiviteter är:

- Förbättra produktionssystemet för prognoser
  - Öka automatiseringen
  - Införa objektorientering
  - Förändra datahanteringen
- Se över informationshanteringen
  - Förbättra arkivhanteringen som idag är en blandning av databaser och filsystem
- Stödsystem
  - Ekonomi
  - Personal
  - Information (t ex Intranet)
- Möjligheten att kunna leverera produkter på Internet
- Knyta ihop resurser i Europa
- Använda andra länder som redundans för sina system

Anders Näkne  
oe Informationssystem

## Revisioner och ständiga förbättringar ett måste



*Den 1 juli 1995 blev Telub ISO-certifierat. Alltså snart två år sedan. Men ingen har kunnat vila på sina lagrar efter det, utan ständiga förbättringar är mottot.*

Uppföljande revisioner är ett måste för att man ska få behålla certifikatet och helt nyligen blev Enator Telub "utsatt" för en revision.

Den här gången hade man valt att göra revision på bland annat affärsenheten Ledningssystem samt på inköp och bolagsledningens ansvar. Man följde dessutom upp ett projekt på affärsenheten Sensorer och Ledningssystem.

Resultatet blev att revisorn kommer att rekommendera SIS Certifiering AB att Enator Telub ska få behålla sin ISO-certifiering. ■

Curt Persson på affärsenheten Sensorer och Ledningssystem hade det svettigt när revisorn Max Korhonen gick igenom dokumenten.



# Samtalen fortsätter

*Ett mentorskapsprogram infördes på f d Telub hösten 1995, och omdömena från den första gruppens adepter och mentorer har nu fått följdverkningar.*

Mentorskapsprogrammet har nu pågått i drygt ett år. Stöd, handledning och samtal har för de fem kvinnliga teknikerna varit nyckelord i kontakterna med sina respektive mentorer. Och kontakterna kommer att fortsätta. Såväl adepter som mentorer har nämligen fått mycket goda erfarenheter.

Dessa positiva omdömen är bakgrunden till att ytterligare en grupp med adepter och mentorer nu har bildats.

De kvinnor som kommer i åtnjutande av detta är Helena Pettersson från Enator Telub och Rebecka Tell och Pernilla Rönn från Enator Communications.

Från Inforum deltar Maria Ragnarsson och Jenny Birkestad.

Mentorer är Gunnar Eklund, Peter Axelsson, Ulf Jansson, Esbjörn Lönnborg och Ingrid Björnsdotter.

Inom ramen för mentorskapet kommer föreläsare att bjudas in.

En förmiddag i juni månad kommer Göran Wimmerström att i Växjö föreläsa och leda en diskussion kring frågor som rör kvinnligt och manligt språk, beteende och roller i arbetslivet m m. En aktivitet som i första hand vänder sig till mentorer, adepter och chefer, men som också är öppen för andra som kan vara intresserade.

## TACK

*Ett hjärtligt tack till arbetskamrater och företag för en god middag, jaktutrustning och vackert glas som jag fick när jag lämnade Växjö.*

Sivert Larsson

*Ett hjärtligt tack för all uppvaktning i samband med min pensionering.*

Lennart Hagman



CF-klubben  
Enator

## Ny styrelse i CF-klubben

CF-klubben fick vid senaste årsmötet en ny gammal ordförande. Undertecknad ansvarade för klubben 1989-92 och har nu åter övertagit ordförandeklubban för det närmaste året. Jag är också medlemskontaktman.

Klubbstyrelsen ser ut så här:

ordf Gert Brushammar/LI,  
0470-426 98

v ordf Arne Rubin/IIF, 0470-422 96

sekr Tord Pola/LI, 0470-424 28

kassör Kenth Johansson/LT,  
035-18 88 20

Kjell Jarl/KR, 0470-421 87

Kenneth Kimming/GIV, 0470-423 73

Under det gångna året har det funnits en del irritation från medlemmar som "ramlat bort" lokalt. Det beror på ett missförstånd. CF tillämpar AKTIVT medlemskap vilket innebär att du själv aktivt söker medlemskap i klubben.

Ett villkor för medlemskap är att man är medlem centralt i något akademikerförbund, men det innebär INTE att man automatiskt är medlem lokalt! Du som är relativt nyanställd och är osäker på om du är medlem eller inte bör ta kontakt med mig eller någon annan i styrelsen för att reda ut begreppen.

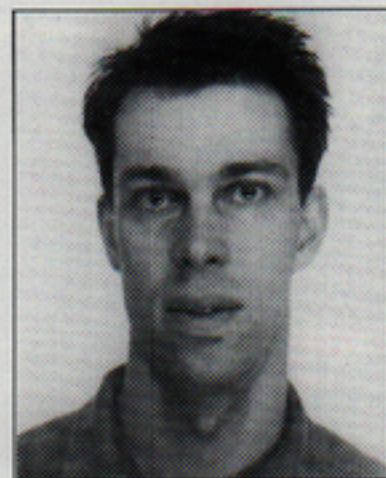
Gert Brushammar



Ny gammal klubbordförande

## NYA MEDARBETARE på Enator Telub

**Arne Tapper/LS** är sedan den 24 mars anställd som systemutvecklare på a e Systemteknik i Solna. Arne kommer närmast från Optiscan Intermec AB.



**Staffan Luning/LS** började den 28 april som systemingenjör på a e Systemteknik i Solna. Staffan kommer närmast från CelsiusTech Systems.



**Roy Bolwede/LL** började den 2 maj som konsult på a e Ledningssystem Göteborgskontor. Roy kommer närmast från en anställning på Göteborg-Säve Airport.

## "ÖVERGÅNGAR"

Mats Svanberg/LD, Solna, gick den 1 april över till Enator Produktionssystem AB.

## SLUTAT Enator Telub

Mikael Carlsson/LS, Solna  
Anders Wretö/LL, Växjö





Mats-Olov Rustad och Ingvar Jonsson i färd med att installera och driftsätta VVIS-stationer några kilometer utanför Tallinn i Estland.

## Säkrare vägar i Estland tack vare VVIS

Även Estland har börjat se över sin vägstandard och har ambitioner att ge trafikanterna säkrare vägar. Ett led i detta är VVIS, Enator Telubs vägväderinformations system.

De svenska vägarna är väl försedda med VVIS. Vi ser stolparna med mätinstrumenten längs våra vägar, och vi vet att de är till stor hjälp för vägunderhållarna då det gäller att ge information om bland annat is, snö och halka.

Nu finns VVIS-stationer även i Estland. Om än i blygsam skala. Mats-Olov Rustad och Ingvar Jonsson från affärs-

heten ITS Teknik, Östersund, har varit över i Estland och driftsatt två stationer utanför Tallinn.

Den ena stationen står cirka en mil utanför Tallinn längs med vägen mot Tartu, Estlands andra stad. Den andra står cirka 12 mil från Tallinn längs med vägen mot Pärnu och Riga, Via Baltica. Det är den första som har flest givare.

Båda utrustningarna mäter nederbörd, lufttemperatur, vägens yttemperatur och luftfuktighet. En av dem mäter dessutom vindens hastighet och riktning samt har en fryspunktgivare i vägbanan.

Förhoppningen är nu att den här leveransen följs av flera VVIS-stationer. ■

## Vindue-projekt placerar Jämtland på IT-kartan

*Det sägs att jämtar har svårt att se någon annan tjäna pengar. I valet mellan att båda tjänar eller att ingen tjänar något, så väljer jämtan det sistnämnda.*

Detta är naturligtvis en myt, som projekt Vindue nu tar död på.

Vindue är ett gammalt jämtländskt ord för fönster. I Norge säger man vindu och i den engelsktalande delen av världen, window.

Vindue i modern form är en förening öppen för företag och organisationer som baserar sin verksamhet på en avancerad användning av informationsteknik. Alltså en förening även för koncernen som är ledande på IT-lösningar i Norden, mera precist menat Enator i Östersund.

Jan-Olof Bäckström, Enator Communications, representerar Enator i föreningen och han sitter med i Vindue-projektets styrelse.

– Vilken nytta har Enator i Östersund av att vara med?

– Detta är en satsning gjord av Jämtlands läns kommuner och landsting för att små och stora IT-företag i regionen ska kunna samarbeta och åta sig uppdrag och gå in i projekt som de inte skulle orka med själva. I Vindue-projektet träffas vi på en neutral spelplan. Och vi på Enator har redan fått marknadskontakter och affärsmöjligheter som vi inte annars skulle ha fått. Vi har dessutom genom Vindueprojektet livliga kontakter med våra närmaste grannar, nämligen Norge. ■

### Informatören

**Redaktör och ansvarig utgivare:**  
Anita Björlin  
tel. 0470-42 215,  
fax 0470-711 712

Om inget annat anges svarar redaktören för text och foto.

### Kontaktpersoner:

Hans Hållén, Växjö,  
tel. 0470 - 42 507  
Hans Brännström, Östersund,  
tel. 063 - 156 154  
Curt Nordström, Solna,  
tel. 08 - 705 5160  
Gunnar Eklund, Växjö,  
tel. 0470 - 42 159  
Elsie Fastesson, Vidsel,  
tel. 0929-37 201

### Tryckeri:

Grafiska Punkten AB, Växjö.

### Upplaga:

800

**Nästa nummer vecka 25**  
**Manusstopp 2 juni**