

INFORMA T ÖREN

ENATOR TELUBS, DRIFTENTREPRENADERS OCH MILTESTS PERSONALTIDNING

Nr 1 • 1998

**Lyckat
praktikant-
projekt**

sid 3

**Per-G har
koll på
försvaret**

sid 4

**Lagom
mycket
vägsalt**

sid 5

**Telubs
externa
hemsidor
under
utveckling**

sid 8

**Januari månads härliga händelse:
Julfesten på Enator i Växjö**



Foto: Rolf Ståhlberg

Sune har ordet

Låt mig starta det nya året med en tillbakablick på det gamla och samtidigt tacka för allt det fina arbete som ni alla har gjort under 1997.

Jag konstaterar med stor tillfredsställelse att vi nådde våra mål för 1997 även om vi inte riktigt nådde den bonusribba som lagts upp. Såväl fakturering som resultat överträffade budget. Kronan på verket var att både försäljning och antalet medarbetare ökade mer än planerat. Affärsenheten Systemteknik blev 1997 års

vinnare såväl vad gäller lönsamhet som tillväxt. Att man samtidigt satsat och nått framgångar inom området Virtual Reality (VR) samt avknoppat en ny affärsenhet gör 1997 års prestation till en unik händelse.

Utöver sedvanlig god hantering av våra traditionella verksamheter kan följande större affärer och händelser nämnas:

- Ökade volymer av systemutvecklingsuppdrag, bland annat avseende dataförsörjning för varnarsystem och uppdragsplaneringssystem (PLA) för JAS.

- Avtal avseende tekniköverföring för underhåll av ledningssystemet i stridsvagn Leopard 2

- Utveckling av ÖCB:s ledningssystem Elvira

- Fortsatt expansion inom väderradarområdet med internationella underhållsavtal

- Beställningar på vårt informationssystemkoncept för flygplatser (SIGMA) från såväl försvaret som Luftfartsverket och kommunala flygplatser

- Möjligheter inom VR-området genom uppdrag från Stockholm stad och Stockholms Lokaltrafik samt förvärvet av Mälardalens VR-center

- Genombrott avseende tjänster mot kärnkraftproducenter, bland annat OKG (Oskarshamns Kraft Grupp)

- Beställningar på vägväderinformationssystem från svenska Vägverket samt Estonian Road Administration

- Utveckling av väg- och trafikinformationssystem för

bland annat trafikstyrning, olycksstatistik och väderinformation.

Listan kan göras längre och är en god grund för det fortsatta arbetet med att göra Enator Telub ledande inom vår marknad.

Vintern dröjer och vi får ta till andra medel än skidor och skridskor för att hålla oss i trim. Regelbundet simmande är en form att rekommendera som ger bra funktionsträning.

För oss som besöker Centralbadet i Stockholm, med anor från 1904, möts av orden "Vårda din kropp ty hälsa är din bästa egendom". De orden ger besöket en djupare mening.

Sune Ekfeldt, VD

Gunnar har ordet

Så har då ett nytt verksamhetsår startat - Ja, det har ju faktiskt gått drygt en månad redan. Den långa ledigheten, som många hade möjlighet att utnyttja över helgerna vid jul och nyår, är snart ett minne blott.

Med en lite djupare summering av 1997 kan vi konstatera att affärsenheterna i slutspurten nådde sina prognoserade resultatmål och att det sammantaget innebär att verksamhetsområdet nådde sitt prognoserade mål, som i nivå ligger något över budget. Ett

stort tack till alla för en god prestation 1997.

Verksamhetsmässigt finns också några intressanta saker att kommentera.

Miltest har genomfört sitt första år inom ramen för det nya huvudavtalet med FMV: Prov RFN. Verksamheten har fungerat bra, men en del vunna erfarenheter finns det skäl att se över vid kommande avtalsdiskussioner.

Glädjande kan konstateras, att efterfrågan av våra tjänster från huvuduppdragsgivaren ökade markant jämfört med de senaste verksamhetsåren.

Nya objekt, med högre prestanda än tidigare, har testats för första gången vid RFN vilket medfört intressanta utvecklingsuppdrag avseende bland annat mätmetoder och mätsystem.

Anläggningsunderhåll har

förutom sin driftverksamhet genomfört insatser avseende modifierings- och ombyggnadsarbeten, implementering av ny materiel och levererat en rad tekniska tjänster. Närheten till kundens miljö, dvs att alltid finnas på plats, utgör en bra bas för nya uppdrag.

I samverkan med huvudmännen Flygvapnet och Försvarets materielverk sker regelbundet avstämning av driftinsatsernas omfattning och innehåll samt anpassning till framtida uppgifter och det planerade övertagandet i Flygvapnets regi år 2000. Denna samverkan förs i en positiv och konstruktiv anda mellan alla inblandade parter.

Om vi då vänder blickarna framåt är det med glädje jag kan konstatera att Miltest i slutet av december erhöll beställning från RFN avseende

1998 års huvudverksamhet, vilken omfattar drift och underhåll, planerade projektuppdrag samt medverkan i den operativa verksamheten. Uppdraget är i nivå med 1997 års uppdrag.

Trenden för framtiden är också mycket positiv. Planering med inriktning mot nya projekt sträcker sig till och med några år in på 2000-talet.

Anläggningsunderhåll ska genomföra sin kontrakterade drift- och underhållsinsats men också söka utmaningar på andra och delvis nya marknader.

Med utgångspunkt i vår basverksamhet ska vi göra 1998 till ett bra och utvecklande verksamhetsår!

Gunnar Eklund, VD

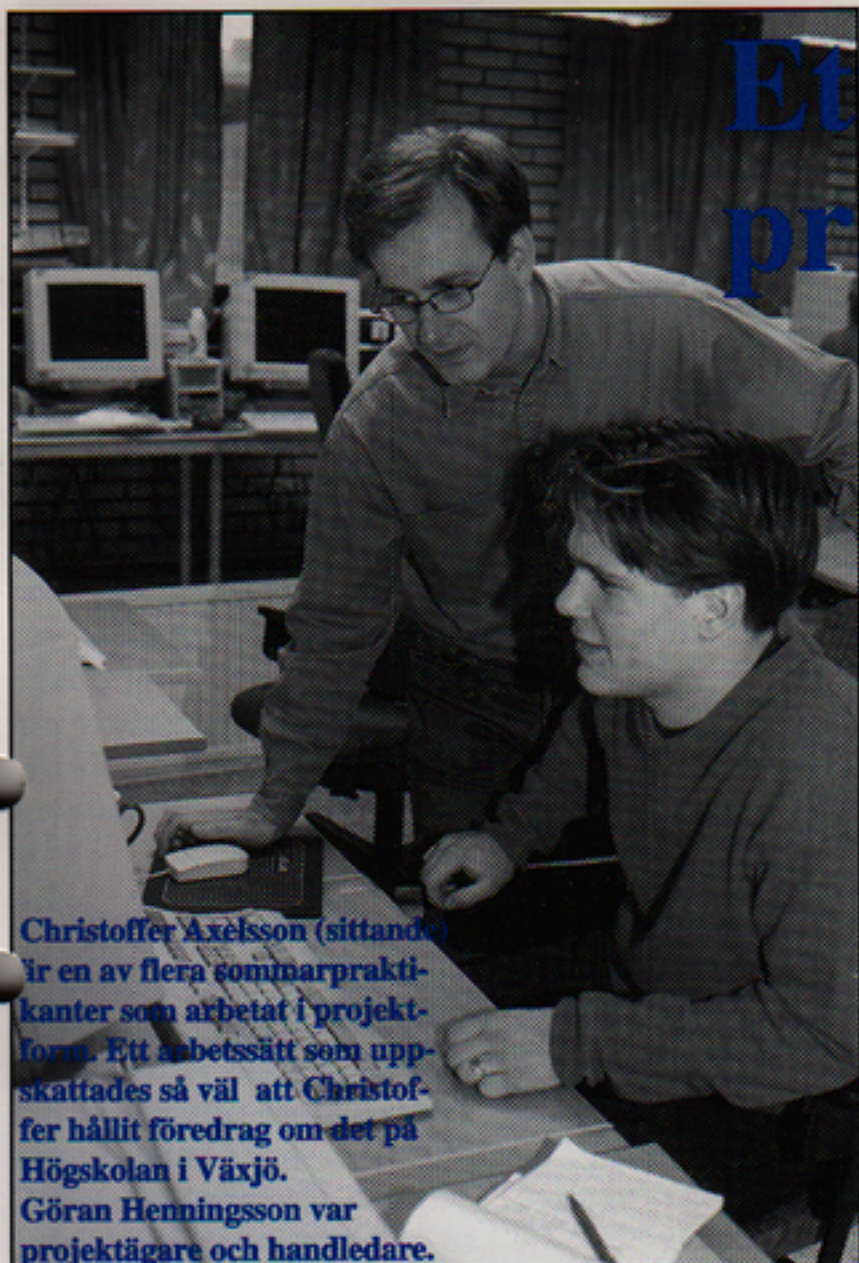
Redaktör och ansvarig utgivare: Anita Björilin tel. 0470-42 215, fax 0470-42 075

Tryckeri: Grafiska Punkten AB, Växjö. Upplaga: 800

Om inget annat anges svarar redaktören för text och foto.

Ett lyckat praktikantprojekt

Värt att ta efter



Christoffer Axelsson (sittande) är en av flera sommarpraktikanter som arbetat i projektform. Ett arbetssätt som uppskattades så väl att Christoffer hållit föredrag om det på Högskolan i Växjö. Göran Henningsson var projektägare och handledare.

Goda exempel är värda att ta efter. Inte minst om det kan hjälpa studerande ungdomar till meningsfull praktik och i förlängningen gynna vår rekrytering.

Även om sommaren, den kommande alltså, känns långt borta är det ändå viktigt att redan nu börja tänka på och planera för att ta emot praktikanter från såväl gymnasier som högskolor.

Många ser det som en besvärlig skyldighet mer än som en positiv resursförstärkning. Men på affärsenheten Ledningssystem i Växjö har man hittat en modell som resulterat i både nöjda praktikanter och nöjda uppdragsgivare.

– Den här modellen vill vi rekommendera andra att använda. Den gav ett bra konkret resultat och belastade oss på enheten mycket mindre än det skulle ha gjort med det traditionella systemet.

Göran Henningsson, en av idékläckarna, är mycket nöjd. Och det är självklart för affärsenheten att fortsätta med modellen även den kommande sommaren.

– Vad är då hemligheten bakom framgången?

Göran diskuterade i fjol våras med Thomas Ragnarsson om hur de på bästa sätt skulle kunna ta emot praktikanter, och kom då på att ett gäng studerande skulle kunna arbeta i projektform.

Man skulle ha en affärs-

projektledare och en teknisk projektledare och dessa skulle arbeta med några andra studerande inordnade i en projektgrupp.

Arbetsuppgifter plockades fram och projektdirektiv skrevs. D v s klart definierade arbetsuppgifter sattes på pränt liksom leveranstid, organisation, utvecklingsmiljö, ansvar och befogenheter samt rapportering.

Detta gav meningsfullt arbete för fem praktikanter, som kom från såväl gymnasium som högskolor.

– Praktikanterna fick prova på att arbeta i projektroller på samma sätt som de får göra senare i arbetslivet, berättar Göran.

Fler praktikanter

Detta arbetssätt belastade inte ordinarie personal i någon större utsträckning eftersom en stor del av arbetsledningen hanterades av praktikantprojektledarna. Därför kunde affärsenheten ta emot fler praktikanter än vad den eljest skulle ha gjort.

– Med den här modellen är det fullt möjligt för vår del att ta hand om fem till sju praktikanter, menar Göran.

Fungerade då allt friktionsfritt?

– Tidplanen var lite svår att hålla för dem, säger Göran. Men det var ursäktligt. Vi får inte glömma att det var praktikanter. Men i övrigt gick det bra. Så bra att en av praktikanterna är projektanställd på deltid för att förфина det arbetsgruppen åstadkom.

– Vad bestod då arbetsuppgifterna av:

Göran förklarar:

– De fick bland annat till uppgift att effektivisera vårt tidsrapporteringsystem. Tidsrapporterna, som finns som mallar i våra datorer, behöver inte längre tas fram som papperskopior för kontroll och attestering. Numera sänder vi rapporterna via e-post till chefen, som kontrollerar och attesterar dem på datorn. För detta ändamål har gruppen även tagit fram en attesteringsmodul. Han sänder rapporterna sedan vidare till ekonomisystemet AdeEko.

Värderingshjälpmedel

Dessutom kan vi nu också skicka till orderrapporteringsystemet beskrivande texter på uppdragen vi har gjort. Uppgifter som kunden kräver.

De har också tagit fram ett värderingshjälpmedel för orderrapporteringshållande.

Gruppen hade också att ge det här delprojektet ett namn. SATIR blev namnet

En annan uppgifter som låg i projektdirektiven var att uppdatera affärsenhetens interna hemsida.

Christoffer Axelsson, som var affärsprojektledaren, är också nöjd.

– Jag uppskattade självständigheten och inte minst att arbetsuppgifterna var väl planerade, definierade och så konkreta.

– Det var dessutom nyttigt att ha tvingats ta kontakter med så många utanför den egna enheten.

Nästa nummer utkommer vecka 11
Manusstopp är den
23 februari

Per G Nilsson i Solna, den trygge skåningen med de fylliga mustascherna, har lämnat sin post som affärsenhetschef. Han har i stället tagit på sig ansvaret för marknadsföringen av Enator Telub gentemot marknadsområdet Försvar.

Med bara några få rader har vi tidigare nämnt att två gamla medarbetare har fått axla nya roller i den nya marknadsfunktionen inom Telub.

Den ene är Per G Nilsson, som i årets första nummer av Informatören får berätta om sin nya roll som marknadschef med ansvar för försvarsområdet.

Den andre medarbetaren är Nils-Olof Karlberg. Han kommer att ha marknadsansvaret för området Transportinfrastruktur. Nils-Olof kommer ni att få möta i nästa nummer.

Uppdelningen och förstärkningen av marknadsfunktionen var nödvändig eftersom både den civila och den militära marknaden kräver ökade marknadsföringsinsatser. Konkurrensen har nämligen ökat betydligt på de båda områdena.

Med stor erfarenhet

Hur ser då Per G på sin nya roll?

– Efter att ha varit linjechef på Telub i åtta år känns det mycket stimulerande och utmanande att få ta tag i nya arbetsuppgifter. Jag skulle absolut inte vilja vara utan de åtta åren som linjechef, men jag tror att både jag och organisationen i övrigt mår bra av omväxling då och då.

– Hur stor är din erfarenhet av försvarsmarknaden?

Major Per-Göran Nilsson anmäler sig till tjänst. P-G, gemensamt kallad i det civila, har lämnat rollen som affärsenhetschef och iklätt sig ansvaret för marknadsföringen av Telubs tjänster mot marknadsområdet Försvar.

”Jag ska ha koll på försvaret”

– Jag har på ett eller annat sätt varit knuten till försvaret i 30 (!) år och har därför ett stort kontaktnät inom försvarsmakten, Försvarets materielverk och försvarsindustrin. Jag är övertygad om att detta kommer väl till pass i min nya roll.

Vårda imagen

– Hur kommer du att bedriva ditt arbete?

– Jag skulle med en gång vilja understryka att på samma sätt som tidigare åvilar det direkta försäljningsansvaret med kundvården på affärsenheter. En centraliserad marknadsfunktion med totalt ansvar tror jag inte på. Konsulttjänster ska säljas i nära kontakt mellan den som effekterar tjänsten och kunden.

– Däremot, fortsätter Per G,

tror jag att det behövs stöd i det överordnade marknadsarbetet. Stöd som till exempel att vårda företagets image, att samordna marknadsinsatser mellan affärsenheter, mellan Enator Telub och andra Enator-bolag, att stötta affärsenheter med kontakter, marknadsföringsmaterial, kundträffar och liknande. Konkret uttryckt kommer min huvudsakliga uppgift vara att ”ha koll på försvaret”. Och med försvaret menar jag såväl departement, centrala staber, förband och centra som Försvarets materielverk och försvarsindustrin.

Ansvar för hemsidorna

– Jag ska försöka förmedla goda uppslag till affärsenheter och hjälpa dessa i marknadsprocessen, d v s göra fler bra affärer, som ju är det absolut viktigaste.

– För att företagets verksamhet ska utvecklas och ge en god avkastning måste vi ha kunden i centrum. Det är vi säkert alla överens om. Och ju fler kunder vi har i centrum desto viktigare blir det att vi samordnar vår verksamhet.

Här tror jag att jag kommer att få mycket att göra.

Utöver primäruppgiften kommer Per G att ha samordningsansvaret för Enator Telubs externa hemsida

på Internet i nära samverkan med Nils-Olof Karlberg och affärsenhetscheferna.

Föredragshållare efterlyses

– Ansträngningarna att profilera Enator Telub kommer att öka under 1998, berättar Per G vidare. Vi planerar bland annat att annonsera i fackpress. Mässor, seminarier och

deltagande i kontaktskapande aktiviteter med branschfolk är också viktiga komponenter i vår marknadsföring.

– Jag önskar att fler av våra duktiga medarbetare tog tillfället i akt att delta som talare på olika seminarier. Förutom att visa upp den stora kunskap vi besitter inom en mängd olika områden får vi utmärkta tillfällen att komma nära våra kunder. Det kan ge många nya affärsmöjligheter, säger Per G uppförande.

Intranätet till hjälp

– Finns det inte redan idag samordning av marknadsarbetet gentemot försvaret på Enatornivå?

– Jo, det finns det, och detta arbete leds av Hans Aronsson, som samarbetar med representanter från de bolag som har verksamhet inom försvarsområdet. I detta arbetet har jag deltagit i under flera år och jag ser det som en utmärkt möjlighet att sprida information mellan de olika Enatorbolagen.

– Nisse Karlberg och jag funderar nu på hur vi på bästa sätt ska sprida all information inom Enator Telub och koncernen i övrigt. Troligen kommer vi att ta vårt intranät till hjälp. Så håll ögonen öppna!

Kundansvaret ses över

– Vad mer finns att göra i ditt marknadsarbete?

– Vi kommer mycket snart att se över den kundansvarsfunktion vi har idag. De flesta är nog överens om att vårt ambitiösa upplägg inte riktigt har kunnat genomföras på det sätt vi önskade. Att funktionen behövs är nog alla överens om, men vi behöver hitta en väg som känns naturlig och inte innebär en massa merarbete. Vi återkommer i ärendet, lovar Per G Nilsson, en av våra två nya marknadschefer. ●

Vägsaltet kan minimeras och halkbekämpningen effektiviseras

Lika ofta som vi har välsignat saltet har vi förbannat det. Utan tvekan räddar det liv, men det frestar också på såväl natur som våra fordon.

Ja, det är alltså vinterns vägsalt vi talar om.

Eftersom vägsaltet, som sänker vattnets fryspunkt vid risk för isbildning eller snösörja och liknande på vägbanan och får det därmed att rinna undan, måste vi ha det. Det räddar liv. Men vi ska inte behöva ha hur mycket som helst och absolut inte när det inte behövs. Vägverket vill kunna minimera mängden salt. Dessa avvägningar är dock ibland svåra att göra för trots de hjälpmedel som står till buds såsom vägväderinformationssystemen, de s k VViS-stationerna.

Att mobilt kunna mäta den våta vägbanans salthalt eller fryspunkt utefter en vägsträcka vore därför bra. Då

skulle man kunna mera exakt kunna bedöma behovet av eventuellt ytterligare salt, och halkbekämpningen skulle bli effektivare.

Stort intresse för patentsökt metod

Men hjälp kan kanske vara på väg.

Vid några stationära VViS-stationer provas det fryspunktgivare, kallad Frensor, monterade i vägbanan. Frensor är en världspatenterad metod att mäta fryspunkten hos en vätska. Mobilt utförande av Frensor har genom åren varit en tänkt utveckling av denna mätmetod.

Billy Backman på affärsenheten ITS Teknik i Östersund håller nu i samarbete med Vägverket på att testa en prototyp av s k mobil saltmätning.

– Metoden går ut på att fryspunktgivaren monteras nära ett fordons hjul, förklarar Billy. Föraren trycker på en knapp i förarhytten och mätningen påbörjas. "Stänket" från hjulen fångas upp på en Frensor och en gummiduk trycks ner på den för att mätning ska kunna ske utan att nytt stänk påverkar mätningen. Frensor-systemet detekterar ett fryspunktvärde till det antal minusgrader som motsvarar vätskans fryspunkt. En dator i fordonet presenterar varje mätning som pågår i cirka 15 - 20 sekunder och lagrar därefter värdena.

Vägverket Produktion Syd testar nu prototypen och har beställt ytterligare fyra system som ska levereras i februari för prov i vinter.

– Och dessutom har vi ansökt om patent för den mobila saltmätningssmetoden, eftersom vi tycker att idén är så bra, avslutar Billy. ●



Billy Backman väntar spánt på resultatet av testerna med den mobila saltmätningen som Vägverket ska genomföra i vinter.

Foto: Hans Brännström

Underhållsavtal med Irland

Affärsenheten Radar har tecknat ett underhållsavtal med The Irish Meteorological Service för deras väderradar i Dublin.

Väderradarn är av typ Ericsson Weather Radar för vilka Radar har omfattande underhållsåtaganden för ett flertal kunder över hela världen.

Underhållsavtalet med Irland utgör primärt ett avtal som reglerar priser för de uppdrag som kunden vill lägga ut på Radar, till exempel reparationer av enheter, konsulttjänster, modifieringar och uppgraderingar, dokumentation, utbildning etc.

I underhållsavtalet ingår att stå till tjänst med teknisk support per telefon, fax och e-post när kunden har tekniska problem med sitt väderradar-

system. Övriga tjänster beställs vid behov.

Affärsenheten Radar har tidigare underhållsavtal för denna typ av väderradar med Försvarsmakten och SMHI i Sverige, Det Norske Meteorologiske Institutt i Norge och Meteorological Service of New Zealand Ltd, Nya Zeeland. Dessa kunder, liksom Irland, är ägare och användare av systemen.

På andra utländska marknader agerar affärsenheten som underleverantör tillsammans med lokala partner i respektive land. Detta gäller Spanien, Italien och Mexico. ●

En ny generation tar över

En ny generation är på väg att ta över. En generation som kommer att klara så mycket mer än den förra och kommer att vara till större nytta.

Ett samarbetsavtal har tecknats mellan Vägverket och Enator Telubs affärsenhet ITS Teknik.

Avtalet reglerar vidareutvecklingen av det sedan länge av Vägverket använda vägväderinformationssystemet, VViS. Nu kan arbetet med att realisera tankarna kring Väginformationssystem 2000 börja.

Provdraft först

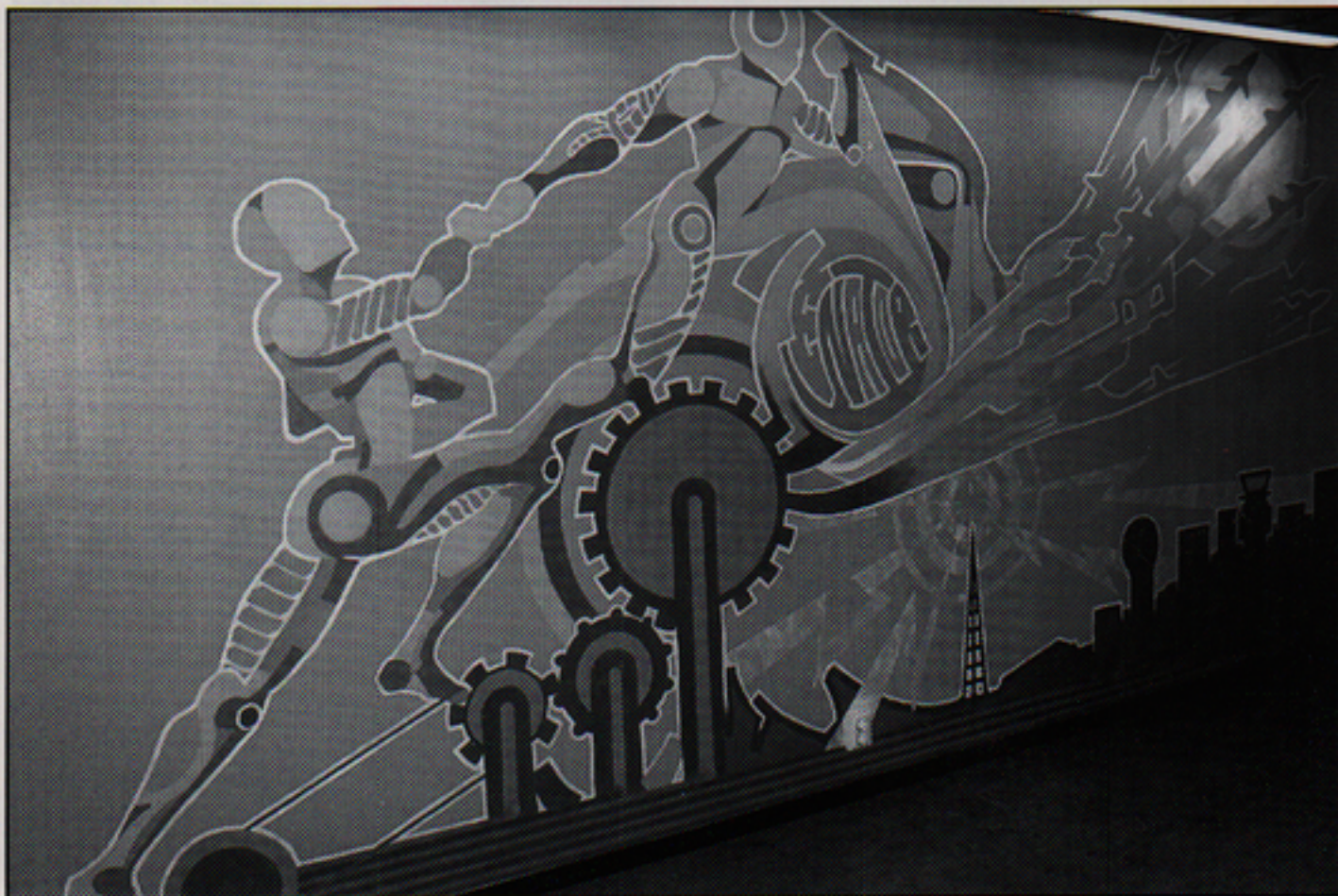
– Vi ska utveckla det gamla systemet så att det får ett bre-

dare utnyttjande, förklarar Lars Sahlin, affärsenhetschef. Vi ska skapa en ny plattform som anpassas till dagens krav på väginformatik, bland annat vad avser kommunikation.

Det innebär att mätstationerna kommer att utnyttjas i nya tillämpningar och dessutom under hela året.

Telub ska ha totalansvaret för utvecklingen av den nya plattformen, som i första skedet ska resultera i en prototyp för provdrift under våren. ●

Utsmyckning väl värd uppmärksamhet



”Människan för tekniken framåt” av Jacob Sönerstedt.

Det går att med relativt enkla medel göra tråkiga korridorväggar trevliga.

Affärsenhet Ledningssystem i Växjö, och då i första hand Thomas Ragnarsson och Göran Henningsson, funderade på hur man med små medel skulle kunna göra korridoren lite roligare.

Tankar om graffiti utvecklades till något konstruktivt. Konstnärseleven Jacob Sönerstedt kontaktades.

Resultatet kan beskådas i byggnad 105, bottenplanet, som dessutom så småningom kommer att få lite ny konst på väggarna. ●

Foto: Hasse Karlsson

Nya medarbetare på Enator Telub



Ingvar Larsson/LS började i Västerås den 1 januari som systemutvecklare på ae Systemteknik.

Ingvar kommer närmast från Mälardalens VR-Center.



John Johansson/LS började i Västerås den 1 januari som systemutvecklare på ae Systemteknik.

John kommer närmast från Mälardalens VR-Center.



Magnus Ranström/LS började i Västerås den 1 januari som systemutvecklare på ae Systemteknik.

Magnus kommer närmast från Mälardalens VR-Center.



Peter Häring/LS började i Västerås den 1 januari som systemutvecklare på ae Systemteknik.

Peter kommer närmast från Mälardalens VR-Center.



Johan Mattsson/LS började i Solna den 7 januari som programutvecklare på ae Systemteknik.

Johan kommer närmast från Öhlins Racing AB.



Margareta Jansson/LL började i Växjö den 12 januari som systemingenjör på ae Ledningssystem.

Margareta kommer närmast från Lantmäteriet.



Carina Uppling/LS började i Solna den 19 januari som vikarierande ekonom/marknadsstöd på ae Systemteknik.

Carina kommer närmast från Bröderne Herrmann, Stockholm.

**Insändare?!
Debatt?!
Frågor?!
Funderingar?!**

**Utnyttja dina
möjligheter i
Informatören**

**Skriv till
redaktionen!**



"Övergångar" inom Enator

Dan Gustavsson lämnade den 1 januari Enator Information Management AB för att arbeta som konsult på ae Ledningssystem, Växjö.

Per Carlsson lämnade den 1 januari Enator Produktion AB och har börjat som underhållskonsult på ae Sensorer och Ledningssystem, Växjö.

Slutat Enator Telub

Göran Samelius/LI, Linköping
Peter Neméth/LS, Solna
Per-Ove Andersson/LS, Solna



Arbete pågår

Flera är missnöjda. En del irriterade. Andra skäms å företagets vägnar. Men var förtröstansfulla. En förändring är på gång.

Telubs externa hemsidor ska förändras.

Någon har sagt att man har sju sekunder på sig att fånga intresset hos en surfare som råkar hitta in på en sida på nätet. På de sju sekunderna skapar sig surfaren en uppfattning om informationen på sidan är av intresse eller ej.

Surfaren vill inte lägga tid på oväsentligheter.

Kraven är alltså stora på de som ska designa hemsidor och ge dessa ett innehåll som väcker intresse.

Därför är det av stor vikt att man mycket noggrant analyserar vilka surfare man vill hålla kvar längre än sju sekunder och hur man hittar dem man vill nå.

Ska sidorna tilltala presumtiva kunder och/eller presumtiva medarbetare? Vad är det som intresserar dem? Hur vill de bli bemötta?

Det finns säker fler frågor att ta hänsyn till och därför ska nu en grupp göra en översyn av våra externa hemsidor.

Åtgärderna på kort sikt är

att rätta till inaktuella uppgifter på befintliga sidor.

På lång sikt ska en ordentlig inventering, analys och vidareutveckling ske.

Per-G Nilsson har fått till uppgift att ro detta i land. Han gör det tillsammans med

Ingemar Eriksson/LR

Mari Forsgren/LS

Lars Forsslöv/LV

Jonas Hjort/LL

Börje Knutsson/LL

Niklas Lundgren/LY

Pernilla Löfgren/LY.

Ortsrådet i Växjö ska verka för en attraktiv arbetsplats

Rådet för orts- och miljöfrågor i Växjö (ROM) är från och med i år ombildat till enbart ett ordsråd.

Arbetsmiljöarbetet ska numera ske i bolagens egen regi och därför kommer ordsrådet att lägga mindre vikt vid dessa frågor. Ordsrådet kan däremot få en samordnarroll för bolagsgemensamma arbetsmiljöfrågor i Växjö, men dock inget ansvar.

Ordsrådet kommer i stället att koncentrera sig på att ar-

beta med för Växjöbolagen gemensamma frågor som berör till exempel hur vi ska få Enator i Växjö att vara en attraktiv arbetsplats. Andra frågor kan vara högskolekontakter och sponsring samt till exempel bolagsgemensamma trivselaktiviteter.

Ordsrådets medlemmar är: Göran Hellberg, ordförande Anita Nilsson, sekreterare Lars-Peder Karlsson för Communications Jonas Nordstrand för Telub Kenneth Amstéus för Internservice Jörgen Nordman för dels

PTK och dels Telub IF

Jan-Christer Steinbach, säkerhetsärenden

samt representanter för Enator Information & Media, Enator Dotcom och Enator Produktion.

Representanter för Ergo Forum inkallas vid behov.

Rådet håller sitt första möte den 6 mars.

Ryktet går...



... om att flytta personalmatsalen i Växjö.

Är detta rykte sant?

Lena Ramfors på Internservice får svara:

– Ja, vi planerar att våra anställda ska få sin lunch serverad i Futurums matsalar i stället.

– Skälet är att vi står inför ett problem och ett vägval och är tvungna att hitta en ekonomiskt försvarbar lösning.

Personal matsalens kök är i behov av modernisering för att uppfylla de krav som idag ställs på ett restaurangkök. Samma sak gäller för köket på Futurum. Och detta kostar mycket pengar. Därför har Internservices styrelse beslutat att verksamheterna ska föras samman.

Bara på planeringsstadiet

– Lösningen är att flytta den nuvarande verksamheten i personalmatsalen till Futurum. Men vi är än så länge bara på planeringsstadiet. Det finns flera frågor som måste penetreras innan vi genomför flytningen.

Tidpunkten för flytningen kan komma att bli någon gång efter årets semester.