

# INFORMATÖREN

ENATOR TELUBS, DRIFTENTREPRENADERS OCH MILTESTS PERSONALTIDNING

Nr 3 • 1998



**Vi måste alla medverka till utvecklingen  
av ett samhälle i ekologisk balans.  
På sidan 8 får du veta vilket ansvar Telub tar.**

---

**Åke på  
info-turné**

sid 3

**Han lägger  
fokus på  
vägarna**

sid 4

**Mässor för  
såväl himmel  
som jord**

sid 5 och 6



## Nulägesanalys: Vårt sjökort för framfart i en föränderlig omvärld

Vår årscykel har nu passerat avslutning och analys av 1997.

Vi är nu i full gång med att infria de mål vi lagt upp för 1998. Det är därmed dags att åter blicka framåt och som Columbus söka det som ligger bakom horisonten. Det är bara det att horisonten för tillfället ligger ovanligt nära och konturerna av målet skiftar snabbt, vilket gör resan dit extra spännande.

Det är därför väldigt viktigt att alla våra utkikar har "skarp blick" och alla observationer når bryggan så vi tillsammans kan styra eskadern Enator Te-lub rätt.

Arbetet med årets nulägesanalys är påbörjat och vi är mycket observanta på utvecklingen inom försvar-

smakten där stora ekonomiska förändringar påverkar vår huvudkund och därmed oss. Ni kan följa vår beskrivning och analys på vår interna hemsida, och det som tilldrar sig mest intresse är utvecklingen på lednings-systemsidan.

De informations-system där vi har etablerad verksamhet och tillväxtmål (ORION, IS FV, MAST, ATLE IS m.fl.) bromsas upp under 1998 och samlas under begreppet "Interimlösning OP/TA IS". I detta samlade informationssystem drivs befintliga ledningssystem samtidigt som man startar studier kring det framtida gemensamma ledningssystemet. Vi konstaterar vidare att man vill förbättra kvalitetssäkringen av sina utvecklingsprocesser. Detta tillsammans med att

pågående utvecklingar går vidare, (STRIC, STRIMA m.fl.) gör att vi med snabb och väl vald segelsättning, bra utkikar och en taktisk rorsman, har goda förutsättningar att ta vara på försvarsmarknadens förändring.

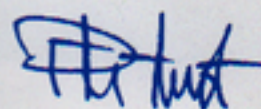
Till detta skall vi lägga att vi under 1997 stärkt oss rejält på vår civila marknad med en volymökning på 66% och en betydligt bättre organisationsstruktur för att möta de skiftande behoven från våra kunder utanför försvarsmarknaden. Vi har därmed goda förutsättningar för en fortsatt volymökning.

Nulägesanalysen vänder även blickarna inåt och synar vår förmåga att ta tillvara de möjligheter som finns och hantera de svårigheter som bromsar vår framfart.

Vi har redan startat arbetet med att ytterligare kvalitetssäkra våra systemutvecklingsprocesser, förbättra vår affärsmässighet och lönsamhet samt sist men inte minst se till att vi är en mycket attraktiv arbetsgivare där gamla och nya medarbetare finner den utveckling och den stimulans de söker.

Nulägesanalysen är klar i maj och skall ligga till grund för uppdateringen av vår verksamhetsplan samt de försäljnings- och produktionsprognoser som gäller för resterande del av 1998 och 1999.

Navigare Necesses Est



Peter Thornström, vVD

Nästa nummer  
kommer  
vecka 21  
Manusstopp är  
den 4 maj

Insändare?!  
Debatt?!  
Frågor?!  
Funderingar?

Utnyttja dina möjligheter i  
Informatören.  
Skriv till redaktionen!





# Tänk globalt, agera lokalt

## Åke Plyhm bär syn för sägen

Alla var där. Nja, kanske inte riktigt alla, men nästan.

Vi hade styrt stegen till Sport Futurums stora sporthall i Växjö för att lyssna på koncernchefen Åke Plyhm. Han hade något viktigt att säga oss.



med att med IT bli mera konkurrenskraftig och effektiv.

– Och i vårt arbetsätt är det viktigt att tänka globalt och agera lokalt, menade Åke. Han avsåg med detta,

Att säga att Åke var glad som en speleman när han intog podiet inför sina medarbetare i Växjö-regionen är kanske lite överdrivet. Men inte mycket. Utan tvekan var han enormt nöjd med den nästan dagsfärska informationen om att staten sålt sin andel i Enator-koncernen till flera olika institutioner. Och att det dessutom var större efterfrågan än tillgång på aktierna var en extra krydda.

– Det här är positivt! Nu kör vi med den inriktning och strategi vi har lagt. Ingen dominerande ägare kan komma och ändra på den.

– Nu ska vi arbeta för att i år få en vinst på 300 miljoner. Det är fullt möjligt, anser jag, eftersom vi är ledande på IT i Norden.

### Ska vara huvudalternativet

Med ledande avser Åke att Enator ska vara huvudalternativet för kunden när den vill ha hjälp

att som leverantör av lösningar ska vi ha de globalt sett bästa produkterna och tjänsterna men vara nära kunden.

Själv bär han syn för sägen och agerar lokalt. Då och då besöker han koncernens många kontor. Den 11 mars var det så Växjö's tur.

Här tog han chansen att på sitt entusiastiska och personliga sätt slå på stora trumman för koncernens affärsidé.

– Vi ska med kreativitet och IT skapa ökad konkurrenskraft och effektivitet för kunder i Norden. Detta är vår affärsidé, och utifrån den ska vi agera med delaktighet, anständighet och självständighet, inpräntade Åke i oss alla.

### Trött på gamla arbetsätt

Men affärsidén får inte bara vara vackra ord, påpekade han. Den ska vi ha i tankarna och

vara till hjälp när vi agerar på marknaden.

– Vi ska skapa bra lösningar för våra kunder med vår framåtanda, duktighet och kompetens. Och allt detta finns inom koncernen, det vet jag.

– MEN jag är så trött på våra gamla arbetsätt. Jag vill se mer kreativitet. Man kan inte driva ett företag med bara struktur-tänkande och utan känsla.

– Vi måste våga vara! Vara oss själva, våga ställa krav, våga säga vår mening, våga vara olika.

Ställer vi upp på detta har vi en stark värdegemenskap, och vi vet då också på vilket sätt vi kan verka inom våra kärnområden.

Enators fokus ligger på systemlösningar, kommunikationslösningar och supportlösningar. 3.500 medarbetare med hög kompetens, som kan och ska samarbeta över gränserna, gör att Enator är mycket stor i Norden inom kärnområdena.

### Företagsförvärv

– Och nu är vi mogna att "gå upp" ett par steg mot områdena

strategi och affärsutveckling. Här har vi några stora konkurrenter, men med vår breda bas är det fullt möjligt att nå framgångar även här. Vi ska dock inte överge vår devis "hellre djup än bredd".

– Vi är nu också mogna att göra företagsförvärv, som dock kommer att ske utanför Sverige.

Koncernens tre marknadsområden sköts med skiftande framgång, fick vi också veta.

– Vi måste bli ännu bättre på näringslivssidan. Här finns mycket att göra och en tillväxt på 15 procent är fullt möjligt.

– Tyvärr får vi en del stryk på kommun- och landstingssidan. Men här finns, rätt hantlat, intressanta möjligheter, och det kommer dessutom att ske stora förändringar under 1998. Lönsamheten måste ju upp.

Det finns också mycket att göra på försvarsmarknaden, som vi ska fokusera ytterligare.

Åke har utan tvekan visioner för koncernen och hans entusiasm för personalens möjlighet att teckna optioner var heller inte att ta miste på. Kanske detta påverkar och ökar delaktigheten, anständigheten och självständigheten i sättet att våga vara.



Åke fick också chansen att "mingla" runt bland enatorerna och fick även en pratstund med Gunnar Carlson.





Fångad i flykten. Nils-Olof Karlberg tar steget in i sin nya roll som marknadsansvarig för Telubs civila sida.

Nils-Olof Karlberg går efter 25 år som chef för ett ganska stort antal personer in i en ny roll. Han är nu en av två i Telubs nya marknadsfunktion. Per G Nilsson i Solna, som har marknadsansvaret för försvarsområdet, är den andre.

Nils-Olof har marknadsansvaret inom Telub för de civila satsningarna generellt men speciellt på området transportinfrastruktur. Ett område som han har arbetat med sedan början av 90-talet.

Nils-Olofs nya rollen som marknadschef innebär inte att bryta helt ny mark. Men däremot får han nu möjlighet och tid att bearbeta marken på ett lite annorlunda sätt.

#### Saknar inte chefsrollen

– Jag var med om att rulla igång vår satsning på tran-

sportinfrastruktur, så jag har vuxit in i det. Därför var det enkelt för mig att kliva in i den nya rollen.

– Jag saknar heller inte chefsrollen, och jag känner att jag nu kan ta det lite lugnare. Det finns dock massor att göra, men arbetstempot bör kunna bli lite annorlunda. Visserligen är jag kvar i produktionen som projektledare för projektet ADA, som bedrivs inom Vägverket.

Dessutom har Nils-Olof uppdraget att vara ett stöd för Vägverket i "trafikantinformationssystem", ett EU-projekt, som har många länder representerade i sitt arbete.

#### Dra nytta av kontaktnätet

– Berätta vad din nya funktion kommer att innehålla.

– Jag kan nu helhjärtat job-

# Med IT transporterarna in Telub i infrastruktur

– Det är viktigt att jag och min nya roll blir mera känd. Inom övriga Enator och på marknaden, menar jag då förstås. På Telub behöver jag nog inte jobba för att bli bekant.

Nej, Nils-Olof Karlberg i Växjö känner vi väl alla. Det är han som alltid går så fort och som alltid verkar så stressad.

Men bilden av Nils-Olof börjar faktiskt förändras något. Vad har hänt?

ba med ren marknadsföring såväl i Sverige som utomlands. Här har jag nytta av mitt stora kontaktnät, som jag har skaffat under alla år och detta ska jag jobba vidare med. Självklart ska jag också följa vad som händer på marknaden.

#### Samarbete med många

– Jag vill också arbeta för att främja samverkan inom i första hand koncernen, eftersom fler Enator-bolag arbetar med transportinfrastruktur, men också med externa kunder i större projekt.

– Dessutom är det naturligt att jag är med och samordnar marknadsaktiviteter, till exempel utställningar och seminarier. Jag är också Telubs man i Enators sk Sydostgrupp, ett forum för samverkan mellan Enator-bolagen i sydostregionen.

#### Affärsenheterna eget ansvar

Inom Telub är det i första

hand affärsenheterna ITS Teknik och Systemutveckling som arbetar med transportinfrastruktur. Men även Ledningssystem är i hög grad berörd och då främst för flygtrafiken. Men även övriga affärsenheter, till exempel är Systemteknik till en del berörd av området.

– Men jag vill betona, säger Nils-Olof, att det är affärsenheterna själva som har ansvaret för affärerna. Jag ska enbart vara ett stöd i marknadsfrågorna.

#### Vi har både djup och bredd

Vad kan då Telub erbjuda inom området transportinfrastruktur och vilka är kunderna?

– De stora kunderna är Banverket och Vägverket, SJ samt luftfartsverk i såväl Sverige som utomlands. Men vi ser möjligheter även på näringslivssidan, som vi också har diskussioner med, förklarar Nils-Olof.



– Jag tycker också det är viktigt att vi blir bättre på att visa och tala om att Telub generellt sett har såväl bredd som djup.

– Det vi kan erbjuda inom transportinfrastrukturen är IT-tillämpningar, allt från olika former av mätteknik och sensorer till stora informations- och ledningssystem. Mycket av detta är ju likt det vi under lång tid gjort för försvaret. Till exempel ligger Luftfartsverket och försvaret nära varandra inom det här området.

#### Samarbete självklart

Kommer då Nils-Olof och Per G samarbeta?

– Det är självklart, säger Nils-Olof. Vi har inga strikta gränser oss emellan. Vi ser vad som är mest praktiskt, och ibland får det vara det geografiska som avgör vem som gör vad. Dessutom har vi ett gemensamt ansvar att hålla marknadssidan på interna hemsidan aktuell. Men hittills är det Per G som fått dra det tyngsta lasset med vårt intranät, eftersom jag har och har haft så mycket att göra.

Hoppsan! Se där! Är han fortfarande stressad och går med de snabba stegen? •



## Vintervägarnas egen kongress

I strålande vinterväder har årets internationella vintervägs-kongress hållits i Luleå.

En bra kongress med bra seminarier, ett av dem hållet av Lars Sahlin.

För affärsenheten ITS Teknik är det viktigt att synas även internationellt, och ett sätt är att delta i internationella utställningar och seminarier.

Den tionde internationella vintervägs-kongressen hölls i år i Sverige och Luleå.

Fem världsdelar var repre-

senterade; 950 medverkande från 42 länder. Av dessa var 770 internationella deltagare, varav 103 från Japan. Ytterligare 300 personer från Finland, Estland och Litauen kom senare för att titta på utställningen.

Generaldirektören för Vägverket Jan Brandborn framhöll i ett tal att alla ska ta ansvar för att antalet döda och skadade i trafiken minskar, och ett av Vägverkets viktiga hjälpmedel i detta arbete är väginformatik.

Det var första gången kongressen var förlagd till Sverige, och naturligtvis fanns då Enator Telub på plats med allt

vad ITS Teknik har att erbjuda inom vägområdet. De var en av 81 utställare som visade sina tjänster och produkter på 5.000 kvadratmeter.

Det innebar att de tillsammans med Enator Moveo, som de delade monter med, exponerades för minst 1.300 delegater från hela världen inom "vintervägsbranschen".

Lars Forslöf, Lars Sahlin och Nils-Olof Karlberg fick chansen att diskutera med ett antal intressanta presumtiva kunder och samarbetspartner och inte minst få inblick i vad övriga i branschen har att erbjuda.

– Vi tycker att det var en bra genomförd kongress, och Lars Sahlin fick också möjlighet att hålla ett föredrag om VViS-utvecklingen i Sverige, sammanfattar Nils-Olof Karlberg den tionde internationella vintervägs-kongressen. •



Lars Sahlin i berättartagen om vad hans affärsenhet ITS Teknik kan erbjuda då det gäller att med hjälp av IT göra vintervägarna säkrare.



# "Verklighetstrogen" monter lockade i Maastricht



Med en monter som verkade bekant lockades flygtrafikledarna att titta till lite extra.

Ser det inte ut ungefär som på vår arbetsplats?

Jovisst, det var meningen. En monter som var uppbyggd att likna en kontrollcentral för flyget rönkte ett stort intresse och fick mycket beröm. Roy Bolwede hade svarat för utformningen av montern.

Platsen var Maastricht i Holland, där den årliga flygtrafikledningsmässan hålles.

Med en funktionell monter



med operatörsbord och storbildspresentation samt fylligt och bra broschyrmaterial fick affärsenheten Ledningssystem stor uppmärksamhet för

sina produkter. Liksom Enator Communications.

Ledningssystemets produkter var förstas SIGMA, det av Ledningssystem utvecklade flygtrafikledningssystemet, och som finns för flera användningsområden.

Systemet genomgår ständigt en utveckling och nu talar vi bland annat om SIGMA/AMP (Airport Message Processing). Det gamla färdplan-systemet, FDP, ersätts av

AMP, som har fått ett större antal funktioner, bland annat mottagning av väderinformation, och med ett mycket användarvänligt gränssnitt.

– Vi fick också mycket beröm för vår RDP (Radar Data Processing), säger Ingemar Roth. Systemet har fått en mycket avancerad grafik och därmed också ett bra användargränssnitt. Det fanns inga PC-system på mässan som hade så avancerad grafik.

Det är i huvudsak Henrik Engström och Robert Olsson i Göteborg som utvecklat det nya avancerade grafiska gränssnittet, som anpassats för internationella krav (Eurocontrol).

– Med oss hem från mässan har vi förfrågningar från eventuella samarbetspartner. Såväl företag i Turkiet som Tyskland vill bli återförsäljare för SIGMA, berättar Ingemar Bolaget i Tyskland verkar över hela världen, så nog låter det intressant.

– Vi fick även uppdraget att skriva en sk budgetoffert till det danska luftfartsverket, som är intresserat av SIGMA/RDP till två eller tre mindre flygplatser. Dessutom knöts många kontakter med både svenska och utländska representanter från de olika luftfartsverken.

Ingemar och hans medarbetare är med andra ord nöjda med mässan. I Enator-montern medverkade också två personer från Luftfartsverket. En nog så viktig kund.

## Utveckling och modernisering nyckelord för flygtrafikledningen

Av mässor allena kan man inte leva. De är endast ett komplement till de traditionella affärsansträngningarna på hemmaplan.

Och på hemmaplan händer det en hel del på Ledningssystem.

Den mest aktuella aktiviteten för funktionsområdet Flygled-

ningssystem just nu, är att fördrygt fyra miljoner kronor er-

sätta ett av Flygvapnets ledningssystem. SIGMA/RDP ska ersätta ett tio år gammalt system. Även det levererat av Telub, då som det första systemet inom Flygvapnet där kommersiell maskinvara användes.

– Det är roligt att vi fått fortsatt förtroende, säger Ingemar Roth och fortsätter:

– Vi ska också leverera ett ledningssystem till Vidsel. Det är RFN (RobotFörsöksplats Norrland) som beställt

ett nytt system, med en client-server-lösning, med möjlighet att kunna ta emot information från flera radarstationer.

Dessutom pågår stor aktivitet på såväl civila som militära flygplatser. Vi har fått uppdraget att modernisera färdplan-systemen på ett 20-tal flygplatser, ledningscentraler och flygflottiljer och ersätta dessa med det modernare Windows-baserade SIGMA/AMP-systemet.



## Nya medarbetare på Enator Telub



**Toni Lindqvist/LS** är sedan den 1 april anställd på ae Systemteknik, Solna, som programutvecklare.

Toni kommer närmast från Riksförsäkringsverket.

**Mats Nilsson/LB** är sedan den 25 februari anställd på ae Beslutsstöd, Solna, som systemingenjör.

Mats kommer närmast från CelsiusTech Systems AB.

## Slutat Enator Telub

Gunnar Berg/LS, Solna  
Peter Karlsson/LY, Växjö  
Magnus Tedborg/LL, Växjö

# Tema för AFCEAs Östersjökonferens: Teknikens möjligheter i samarbetet mellan myndigheterna i Östersjöregionen

AFCEA Stockholm Chapter genomför en internationell konferens i Visby den 27-28 maj 1998 med titeln "Information Technologies and Cooperation in the Baltic Sea Region".

Konferensen innehåller fem olika delar, som just nu håller på att förberedas av fem olika arbetsgrupper.

De fem blocken är

1. Demonstration av ett idag befintligt ledningssystem, som utnyttjar modern teknik.

2. Telekommunikation idag och imorgon.

3. Sensorteknik och sensorplattformar idag och imorgon.

4. Teknik för att stödja ledning och samverkan i den dagliga verksamheten och i Extremsituationer. Både dagsläget och utvecklingen framöver behandlas.

5. Teknik för att stödja övningsverksamhet och övrig utbildning. Både dagsläget och utvecklingen framöver behandlas.

Enator är representerad i samtliga arbetsgrupper genom Enator Telub och Enator Information och Media.

Flertalet myndigheter med ansvar för sjö- och flygräddning, miljövård, kriminalitet, tull samt naturligtvis försvaret är representerade.

Konferensen genomförs i samverkan med MKG (MilitärKommando Gotland). Gotland har valts eftersom ön är en mittpunkt i Östersjön.

Eftersom deltagarantalet är begränsat och ett stort antal deltagare från hela Östersjöregionen förväntas komma gäller det att vara ute i god tid om man vill delta.

Information och anmälningsblanketter finns på AFCEA Stockholms hemsida: [www.algonet.se/~afcea/](http://www.algonet.se/~afcea/).

Det går också bra att kontakta undertecknad, e-post [per-goran.nilsson@enator.se](mailto:per-goran.nilsson@enator.se), telefon 08-705 5040 eller fax 08-705 5035.

*Per G Nilsson*

## Vad är AFCEA?

AFCEA grundades 1946 i USA. Idag omfattar organisationen mer än 37 000 medlemmar och är spridd över hela västvärlden. De senaste åren har organisationen börjat bli aktiv även i de forna öststaterna.

AFCEAs mål är att verka som en brygga mellan politiska beslutsfattare, totalförsvarsmyndigheter, försvarsindustri och övrig industri inom områdena underrättelsesystem, lednings- och informationssystem, kommunikationssystem, datorisering, elektronikutveckling etc.

AFCEAs syfte är att främja ett effektivt utnyttjande av främst den teletekniska utvecklingen inom såväl den militära som den civila delen av samhället.

AFCEA är opolitiskt och drivs utan vinstsyften. Tyngdpunkten har legat på den militära sektorn, men strävan är att i ökande grad få med även den civila.

AFCEA fungerar som ett informationsforum för praktiker och teoretiker inom totalförsvaret samt för utvecklare inom industri och forskning.

I Sverige representeras AFCEA av Stockholm Chapter som bildades 1989.

## !! INSÄNDARE !!

### Sparsamhet en dygd

Jag såg med glädje på planerna att debitera de anställda för lån av släpkärrorna.

De kan ju kosta ända upp till 3.000:- per år för drift och underhåll och det motsvarar ju

nästan en blank 5-krona per år och anställd i Växjö.

Ett lika bra förslag, som kanske ger en 5-krona per dag (!), är att utnyttja den naturliga "nöden". Med myntlös på alla

toaletter och gratis dricksvatten, gärna spetsat med lite vattendrivande medikament, så bör vi kunna tjäna ännu mera pengar till Enators fromma.

*"Joakim von Anka"*



Miljöfrågor konfronterar vi med nästan dagligen. De har blivit allt viktigare med åren, och allt fler vill se ett samhälle i ekologisk balans. Inte minst kunderna, som har börjat ställa miljökrav på leverantörerna.

Självklart ska Telub tillgodose dessa krav.

Ett långsiktigt perspektiv på miljöfrågorna är en förutsättning för utveckling och överlevnad. Detta tänkande är nödvändigt även för Telubs verksamhet. Varje litet steg vi tar mot ett hållbarare samhälle är ett steg i rätt riktning.

## Agenda 21

är namnet på FN:s program för miljö och hållbar utveckling, antagen under miljökonferensen i Rio de Janeiro 1992.

Med Agenda 21 menas Dagordningen för det 21:a århundradet.

En konkret uppmaning i Agenda 21 är att världens kommuner senast år 1996 bör ha inlett ett samrådsförfarande med befolkningen och antagit en egen lokal agenda. Idag har alla kommuner runt om i Sverige också inlett denna process. Med Agenda 21 avses både ett dokument och en process som ska syfta till framtagandet av ännu fler handlingsplaner.

# Kunderna ställer krav Miljöfrågorna ska angå oss alla

"För oss som företag existerar ingen motsättning mellan ekonomiska mål och mil-

Miljöarbetet ska inriktas på förebyggande insatser. Vi ska inte tvingas behandla symptom utan gå till källan för att påverka så långt det är möjligt.

I miljöpolicyen säges också att "vi ska arbeta med Agenda 21-målen i siktet".

Policyn ska vara en hjälp i miljöarbetet. För ett halvår sedan hade

Telub ett embryo till en miljöpolicy, men nu har en mera långtgående policy tagits fram.

Dessutom utarbetas en handlingsplan och ett program på hur policyen ska förverkligas. Detta gör man för att den ska vara praktiskt användbar.

Uppföljning och revision av hur miljömålen har upp-

nåtts ska ske med hjälp av kvalitetsfunktionen.

En projektgrupp ska arbeta med att färdigställa planer och aktiviteter samt medvetandegöra företagets syn på miljöfrågor.

Projektet ska i många delar drivas tillsammans med Enator Communications.

Projektägare för Telubs miljöarbete är Peter Thornström och projektledare är Hans Hållén. Lars-Peder Karlsson driver Communications miljöarbete.

## Det angår även mig

Nu får ingen tro att det enbart är dessa herrars ansvar att driva miljöfrågorna. Uppmärksamheten ska finnas hos alla. Dock faller ansvaret på ledningen och affärsenhetscheferna att åtgärderna blir genomförda. Men det finns en tydlig önskan att varje medarbetare ska ha ett starkt miljöengagemang och känna att "detta angår även mig".

Det är också allas ansvar att ta del av den information som finns och kontinuerligt kommer att aktualiseras dels på vårt intranät (eww.telub.enator) och dels i denna publikation.

Det är också allas ansvar att inte nöja sig med att de vackra miljöorden, sagda på möten, glöms bort när man lämnar konferensrummet.



jömål. En omställning till kretsloppstänkande är en förutsättning för att klara långsiktiga mål, främja vår kvalitetsutveckling och stärka vår ställning som miljömedvetet framtidsföretag." Detta kan vi läsa i den miljöpolicy som ledningen nyligen har antagit.

## En naturlig del

Successivt och kontinuerligt måste många medarbetare skaffa ökad kunskap på området och använda denna kunskap som en naturlig del i överväganden och beslut.

