

Kommunikatören

NUMMER 2 • MAJ 1996

PERSONALTIDNING FÖR ENATOR COMMUNICATIONS AB



Enator Communications är landets första och hittills enda certifierade flygmätoperatör. Torsten Gunnarsson och Arne Larsson, tv, ser tillsammans med samarbetsparterna från Nyge Aero och Scan-Tech stora affärsmöjligheter. Mer om dessa läser du på sidan 3.

**Förlänger
livet på
ackumulatorer**

sid 4

**Lars-Peder
bolagets man
i IS/IT-rådet**

sid 5

**Stockholms
läns landsting
tar ett
helhetsgrepp**

sid 6

Redaktör och ansvarig utgivare:

Anita Björlin

tel. 0470-42 215,

telefax 0470-289 51.

e-post anita.bjorlin@enator.se

Om inget annat anges svarar redaktören för text och foto.

Kontaktpersoner:

Bertil Ullergren,

tel. 0470 - 42 242

Bo Ljungblom, Arboga,

tel. 0589 - 82 001

Lars Hedberg, Solna,

tel. 08 - 705 5131

Hans Brännström,

tel. 063 - 156 154

Tryckeri:

Grafiska Punkten AB, Växjö.

Upplaga:

800

**Nästa nummer
vecka 24
Manusstopp
23 maj**

Göran har ordet

Det har gått ytterligare sex veckor sedan första numret av Kommunikatören kom ut. Vi har äntligen fått njuta några härliga vårsoldagar. Att de dessutom sammanföll med påskledigheten gjorde inte saken sämre. Och vi har fler härliga vårdagar inom sikthåll.

Jag tycker vi börjar hitta arbetsformerna såväl inom respektive affärsenhet som inom hela Enator Communications. Vi börjar få mer fokus på marknaden och kunderna. Försäljning och affärer har blivit något som allt fler talar om. Det är ett sundhetstecken och indikerar att vi är på rätt väg.

Hittills under det här året har vi sålt för cirka 9 procent mer än budget. Vi genomför ytterligare åtgärder för att säkerställa våra positioner hos våra kunder och öka takten i försäljningen. Bland åtgärderna är att tillsätta kundansvariga för stora kunder mot vilka fler än en affärsenhet verkar. Kundansvaret innebär bland annat att leda försäljningen mot kunden. En konkret säljplan med marknads- och säljaktiviteter kommer att tas fram och ligga som grund för säljarbetet mot kunden. Kundansvaret innebär också att följa utvecklingen hos kunden och sprida denna information i vår egen organisation. Den kundansvarige ska även informera kundens olika representanter om vad som händer hos oss. Men framför allt ska han alltså samordna våra marknads- och säljaktiviteter mot kunden. Det betyder inte att han själv nödvändigtvis ska sälja allt, men han ska vara informerad om alla våra säljaktiviteter.

Kundansvarig ska arbeta i nära samverkan med ansvariga inom alla våra säljaktiviteter. Kundansvariga ska arbeta i nära samverkan med ansvariga inom alla de affärsenheter som arbetar eller kommer att arbeta mot den aktuella kunden. Successivt kommer kundansvariga att sättas in i sina uppgifter. Under maj ska alla kundansvariga ha blivit utbildade och börjat komma in i sina roller. Mina förväntningar på ytterligare framgångar mot våra kunder genom den nämnda lösningen är stora. Personligen anser jag att en systematisk och samord-

nad försäljning är en nyckelfaktor till fortsatt framgång för oss.

Ni som nu har utsetts till kundansvariga ska således veta att ni har en för hela bolaget mycket viktig och förhoppningsvis också inspirerande uppgift.

Ett område där vi också måste bli mer flexibla och reagera snabbare är på resursanpassning. Vi vet att inom stora delar av vår marknad sker det stora och ganska snabba förändringar. Våra utökade aktiviteter på marknaden kommer också att leda till att vi får nya kunder med nya behov. Detta medför att våra order- och produktionsvolymerna och därmed personalbehovet inom respektive affärsenhet snabbt kan förändras. I vissa fall kan affärsenheten expandera inom en ny marknad eller kund, men i flera fall måste viss personal omfördelas till andra arbetsuppgifter. Detta kan också innebära byte av affärsenhet. Jag tror att vi snabbt måste ta detta till oss för att vara fortsatt konkurrenskraftiga. Vi måste bli snabbare i dessa situationer och vänja oss vid omfördelning av arbetsuppgifter inklusive att byta affärsenhet.

Detta kommer också att kräva mer samverkan mellan affärsenheterna för att lösa uppgifterna. Det är viktigt för att alla ska få en god beläggning med intressanta och utvecklande arbetsuppgifter. Nya behov av resurser/kompetenser ska så långt det är möjligt tillgodoses genom utveckling av redan anställda. För att detta ska kunna uppnås krävs en vilja till förändring och en satsning på den egna utvecklingen.

Alla planerade namnbyten är nu klara och introduktionen av Enator-namnet i full gång. Vi har informerat så långt det har varit möjligt till kunder och andra intressenter. Jag har än så länge inte fått några negativa reaktioner på namnbytena. Hör av er till mig eller Bertil Ullergren om ni får någon reaktion som erfordrar någon form av åtgärd.

Ha en bra vår nu när den äntligen har kommit.

Först i Sverige som certifierad flygmätoperatör

Mätningarna på kommunala flygplatserna pågår för fullt

– Vi har en unik resurs som har gjort det möjligt att få det här fina uppdraget, säger Arne Larsson på Radio Kom & Navsystem. Och uppdraget har varit möjligt att få eftersom Luftfartsverket inte har kvar sitt monopol.

Det Arne talar om är att utföra flygmätningar av landnings- och navigationshjälpmedlen på 26 kommunala flygplatser. Mätningarna görs för att kontrollera att landningshjälpmedlen fungerar på ett flygsäkert sätt.

Fram till första april var det Luftfartsverket som hade monopol på att göra flygmätningarna. Därefter blev konkurrensen fri och tjänsten kunde upphandlas på vanligt sätt. I konkurrens med FFV Aerotech och Luftfartsverket blev Enator Communications antagen att utföra mätningarna. Förutsättningen för att vi skulle få uppdraget var att vi var godkända och certifierade av Luftfartsinspektionen. Det blev vi den 4 april, och vi är hittills det enda företaget i landet som har denna certifiering.

Erfarenhet väger tungt

Kunden är Kommunala Flygplatsgruppen.

– Vi har ju i många år arbetat med underhåll av teleutrustningar på flygplatser, och det är dessa erfarenheter som nu har gjort det möjligt att vidga marknaden till Sveriges alla kommunala flygplatser. Vårt kvalitetstänkande, underhållskunnande, effektivitet och ett långt och målmedvetet arbete, inte minst av vår projektledare Torsten Gunnarsson, gjorde oss konkurrenskraftiga, förklarar Arne och fortsätter.

– Detta är ett genombrott för oss då det gäller civila underhållsuppdrag. Det finns

ju faktiskt en marknad även utanför Sverige, och detta är ett bra referensobjekt.

Varför Enator Communications?

Varför valde då Kommunala Flygplatsgruppen Enator Communications?

P O Pettersson från Kommunala Flygplatsgruppen förklarar, att med Enators erbjudande har utgifterna för kontroll av instrumentlandningshjälpmedlen kunnat sänkas mycket radikalt.

– Det är nämligen en stor kostnad för flygplatserna att få utfört flygmätningarna och därför tacknömligt om dessa kostnader kan sänkas.

Enator Communications genomför flygmätningarna i samarbete med Nyge

Aero och Scan-Tech.

Nyge Aero, som utför flygningarna, är en av Europas största operatörer inom målflyg med uppdrag till försvarsmakter och försvarsindustrier. De utför sedan många år kvalificerade målflygningar och andra specialuppdrag.

Det norska företaget Scan-Tech A/S står för flygmätutrustningen. Mätmetoden är patentsökt och bygger på två system som arbetar parallellt. Ett primärt traditionellt system och ett digitalt system med mycket hög noggrannhet.

Satellitnavigering

Referenssystemet för positionsangivelsen är baserat på GPS satellitnavigering.

Två mottagaruppsättningar nyttjas och det ger en mycket hög positionsnoggrannhet. Den ena mottagaren placeras på en i förväg uppmätt referensplats, den andra mottagaren finns i flygplanet.

Med det här systemet behövs ingen teodolitoperatör och det reducerar tiden för flygmätningen. Därmed minimerar man avbrottsiden för den ordinarie flygtrafiken.

– Med dessa samarbetspartner är vi en unik och kostnadseffektiv mätresurs, påstår Arne avslutningsvis.



Torsten Gunnarsson och Arne Larsson har kämpat länge och väl för att nå målet. Nu är de certifierade för flygmätningar och landets kommunala flygplatser väntar på dem.



Några stekta sparvar i form av regelbundna beställningar kommer inte neddimpande från skyn, konstaterar Janne Söderberg och Robert Krockmar i Östersund.

Det finns idéer hos EKMtek

När en affärsenhet har fått det kryptiska namnet EKMtek ställer man sig frågan vad det kan betyda. Enheten finns i Östersund, men vad gör den?

Kommunikatörens reporter i Östersund fick uppdraget att ta reda på detta.

Den senaste tidens förändringar när det gäller vår organisation har gett oss några nya affärsenheter och beteckningar på dem. En sådan affärsenhet som här och nu presenteras är EKMtek hos Enator Communications i Östersund.

I stort sett pratar vi om den gamla elverkstaden, där en del personella förändringar skett och där man tänker rikta in sig mot nya kunder vid sidan om försvaret.

Läger är bra nu, men ...

Mina intervjuoffer är chefsteamet på

EKMtek, Janne Söderberg och Robert Krockmar. Janne svarar på frågan hur det ser ut med sysselsättningen för de 19 personer som är anställda.

– Jo tack, för den närmaste framtiden ser det bra ut. Vi har grundbeläggning tack vare den beställning på modifiering av elverkskärna 15kVA som vi fick för ett tag sedan. Elverken ska förses med en ny motor så att de kan leverera 20kVA i framtiden. Med detta följer en del andra åtgärder. Bland annat ska kärnan utrustas med ny apparat- och styrutrustning och effektivare bromssystem. Dessutom har vi arbete med bromshuset till flygvapnets utrullningshinder och vi befinner oss i slutfasen på en modifiering av flygvapnets beredskapsaggregat, i dagligt tal kallat Bragg.

Förlänga livet på ackumulatörer

– Så långt nuläget. Hur ser framtiden ut? Nu träder Robert in i handlingen.

– Givetvis ska vi även i framtiden vär-

na om vår huvudkund, försvaret i allmänhet. Men vi arbetar hårt på att skaffa oss civila kunder och arbetsuppgifter inom kylmediaområdet, elektriska mätningar och med ackumulatörer för avbrottsfri strömförsörjning.

– Och hur långt har planerna kommit? Robert tar till orda igen:

– För att börja med det sista så har vi sedan tidigare mycket hög kompetens i huset när det gäller drift och underhåll av ackumulatörer. Nu ska vi utöka den kompetensen med att satsa på livstidsförlängning av stora

ackumulatörer. På senare tid har det kommit fram metoder som innebär att man inte nödvändigtvis kasserar en ackumulator som inte anses hålla måttet. Det kan till exempel innebära att man under drift lokaliserar individuella celler som inte håller måttet och byter ut dem innan någon driftstörning inträffar. Vi underhandlar med en av de större ackumulatorleverantörerna om att bygga upp ett program för montering, service och underhåll av ackumulatörer. Detta tror vi mycket på eftersom det på sikt sparar pengar åt kunden och ger säkrare avbrottsfri kraft.

Idéer kring kylmediaområdet

– De elektriska mätningarna, då? Vad har ni tänkt er där? Robert igen:

– Där har vi tänkt oss att komplettera det utbud som EMC-gänget har. De utför ju EMC- och störmätningar på produkter. Vi har tänkt oss att till exempel mäta magnetfält i arbetsmiljön runt personer som arbetar med elektriska apparater och maskiner och därefter skapa lösningar för att minska skadliga magnetfält. Detta är ett exempel på en verksamhet som innebär såväl mjuk- som hårdvaruproduktion och dessutom i satsningsnischen miljö.

– Och på kylmediaområdet? Vad kommer att hända där?

– Där befinner sig idéerna i sin linda ännu. Vi tänker inte satsa på konventionella kylapparater, typ kyldiskar, utan mera på större kyl- och luftkonditioneringsanläggningar när vi kan finna dessa på den civila marknaden. Mer än så kan vi inte säga idag.

– Är det ett måste att ni hittar alternativa arbeten till verkstan? Här är Janne och Robert överens med svaret:

– Ja, det är ett måste. Vi kan inte vänta oss att det kommer stekta sparvar neddimpande i form av regelbundna beställningar från andra enheter eller bolag i huset. På sikt står och faller EKMteknik med att åtminstone en del av våra planer är i lås.

Snacka om att leva med kniven på strupen!

Text och foto: Hans Brännström

Nu är det MILINF-dags igen

MILINF i Enköping öppnar sina portar igen den 11 - 13 juni, för fjärde gången sedan 1986.

Denna gången är temat dateriserade ledningssystem med sensorer och telekommunikationssystem för militärt och civilt bruk.

Den omfattande utställningsdelen följs av ett traditionellt seminarieprogram. För oss på Communications är MILINFs viktiga händelse i vår affärsmässiga verksamhet. Våra militära förbandskontakter och handläggare från Högkvarteret och FMV kommer givetvis att titta på den IT-materiel som de 100 leverantörerna ställer ut. Det är dock inte bara en militär företeelse utan myndigheter som ÖCB, SRV och FOA deltar i programmen.

Genom MILINF får vi själva en möjlighet att "scanna av" vad våra medleverantörer och konkurrenter har i sina portföljer. Följer man sedan en eller flera seminarieprogram blir lägesbilden klarare. MILINF är sålunda en viktig milstolpe i vårt militärt och myndighetsvisa verksamheter.

Enators IS/IT-råd

Ett IS/IT-råd för Enatorkoncernen har bildats. Låt oss här få kort beskriva varför och hur rådet ska arbeta.

Syftet med och rollen för IS/IT-rådet är att det ska påverka utvecklingen av informationssystem och informationsteknik inom Enator så att förutsättningarna för samverkan och synergieffekter tas till vara och säkerställs. Det ska identifiera samverkans- och synergimöjligheter och stimulera respektive bolag att nyttja dessa möjligheter till kostnadsänkning och intäktsökning samt följa utvecklingen och för respektive bolagsledning påtala dess påverkan, hot och möjligheter i koncernens affärsverksamhet.

Arbetsuppgifterna

Rådets arbetsuppgifter är att verka för att Enators policy för IS/IT vidareutvecklas och tillämpas, bedöma konsekvenserna av utvecklingen inom IS/IT-området och informera om detta inom koncernen, bedriva vissa studier i för koncernen intressanta delområden av IS/IT samt informera ömsesidigt och fortlöpande om planer avseende IS/IT-utveckling och om IS/IT-organisation och -kvalitetsstruktur inom respektive bolag.

Frågor att behandla

Frågorna rådet har att behandla blir då affärsområdenas strategier och förändringar i dessa, avsteg i strategierna från koncernpolicyn, tillämpningen av inter-

nationella och andra standarder, investeringar i utrustning och programvara av gemensamt intresse, val av nya leverantörer inom områden av strategisk karaktär, strategiska frågor med avseende på kundsamverkan, frågor gällande informationssäkerhet och funktionssäkerhet och andra frågor av stor vikt eller gemensamt intresse.

Arbetsformerna

Rådet kommer således att arbeta som ett beredningsorgan, initiera arbetsgrupper eller projekt och fatta beslut i gemensamma frågor.

Ett sammanhållet projekt om dels teknisk plattform för arbetsstationer m m dels MS Office-paketet påbörjas i april.

Mötetider inriktas på månaderna februari, juni och oktober. Möten genomförs med roterande värdskap och enligt en i förväg fastställd dagordning. Datacenter står för sekreterarskap vid mötena. Fortlöpande information utbyts via First Class-konferens.

Rådets medlemmar

Företrädare för koncernens samtliga verksamhetsområden bereds plats i IS/IT-rådet och Enator Communications representeras av Lars-Peder Karlsson.

Övriga medlemmar i rådet är Marianne Svenander, Peter de Leeuw, Lars Hillberg, Björn Lundkvist, P-O Jonasson, Gunnar Eklund, Hans Hållén, Hans Eklund, Lennart Larsson, Merold Nilsson och Kenneth Kimming. □

Vad har vi då själva tänkt göra för att just våra nuvarande men framförallt kommande kunder ska uppfatta just oss som den "Ledande på kommunikationslösningar i Norden"?

Vi deltar i den monter som Enator har. Communications kommer att vara representerad med ett mångfald av våra produkter. Flertalet affärsenheter kommer att visa upp sina olika produkter och vi kommer att exponeras ordentligt i stabshallen. För att understryka vår profile-

ring som ett kommunikationsföretag kopplar vi dessutom upp oss mot vårt lokala datanät så att vi kan visa hur vi jobbar med hemsidor, databaser och olika tillämpningar.

I montern som delas av Communications, Telub, Driftentreprenader och Inforum samt flankeras av Enator System Design och Teleanläggningar kommer givetvis vårt traditionella vattenhål för törstiga besökare att finnas.

Joakim Kruse

Uppdragshandboken – en pedagogisk utmaning

I slutet av januari beslöts att vi skulle ta fram en Uppdragshandbok.

Uppdragshandboken ska vara ett arbetsverktyg och ett stöd för anbuds- och ordersammanhållande. Den ska inte belysa de svåraste uppdragen, men ändå täcka 80 - 90 procent av uppdragen till "gamla" Telub.

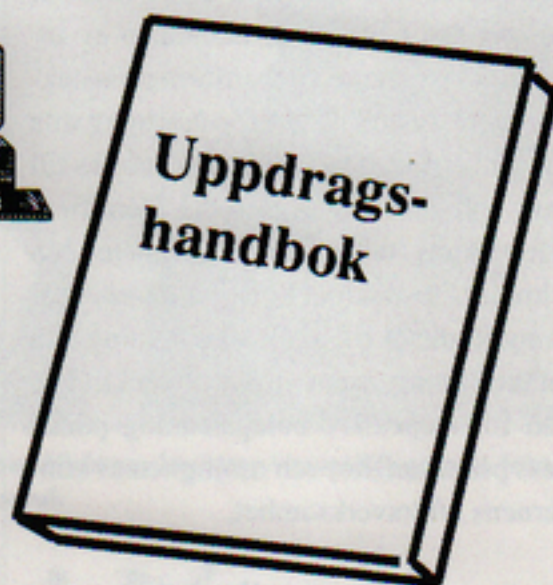
Utmaningen för oss som arbetar fram boken är att göra något som är lättillgängligt, sakligt, korrekt och med ett minimum av löpande text.

Flödesscheman, enkel text, checklistor och blanketter produceras, diskuteras, remissas och görs om.

När du läser det här i början av maj bör flera kompletta avsnitt vara ute på remiss, till exempel Anbud, Beställningsgranskning, Uppdragsplanering, Leverans, Fakturering, Betalning och

betalningsförsening.

Har du akut behov av något eller några avsnitt? Du kanske ska lära upp någon



eller starta ett lite större uppdrag. Eller är allmänt intresserad att ge synpunkter. Kontakta då undertecknad, så kan du få hämta blanketter och checklistor.

Inge Gustavsson

Stockholms läns landsting tar grepp på sin tele- och datakommunikation

Stockholms län landsting har tecknat avtal med Enator AB. Ett avropsavtal som ger landstinget möjlighet att nyttja Enators tjänster. Det som efterfrågas för närvarande är Enator Communications tjänster.

På sikt kan andra bolags tjänster bli aktuella.

Landstinget har ett hundratal telefon-

växlar som successivt faller för åldersstreck och i samband med byte av dessa tar man ett helhetsgrepp om sin tele- och datakommunikation.

Därför vill man inför planeringen av en upprustning av tele- och datakommunikationen, som innehåller för ett landsting livsviktiga funktioner, ha tillgång till kommunikationsexpertis. Valet föll på Enator Communications. □

Enator ComTech – nytt bolag inom koncernen

Enator förstärker sin position inom datorstödd telefoni och geografiska informationssystem genom att förvärva den civila verksamheten från CelsiusTech IT.

Verksamheten kommer att bedrivas inom ett nybildat bolag - Enator ComTech AB.

Personal och projekt från den civila verksamheten på CelsiusTech IT har gått över till det nya Enatorbolaget.

Inom området datorstödd telefoni kompletteras nu Enators befintliga verksamhet med ytterligare produktplattformar, kompetenser och referensinstallationer, vilket gör Enator till en av Sveriges komplettaste leverantörer av datorstödd telefoni.

Omsättningen beräknas överstiga 30 miljoner kronor inom detta område redan under 1996.

– Vi övertar ett antal intressanta projekt och kommer att vidareutveckla den pågående verksamheten. Vi kommer även att kunna utnyttja teknik- och marknadssynergier inom Enatorkoncernen och vi får ett tillskott av 15 mycket kompetenta medarbetare, säger Bengt Levin VD på Enator Teknik.

Kompetensen inom geografiska informationssystem (GIS) kopplat till mobildata ger dessutom Enator ComTech en unik kompetens att utveckla ledningssystem med kartstöd, positionering och mobil dataöverföring.

– Inom CelsiusTech är vi mycket nöjda med att Enatorkoncernen förvärvar CelsiusTech IT:s civila verksamhet. Vi är övertygade om att det nya Enator ComTech får bättre marknadsmässiga möjligheter att utvecklas inom Enatorkoncernen, säger Gert Schyborger, VD på CelsiusTech. □

Olof Wååk - nyutnämnd professor

Olof Wååk på Systecon har utnämnts till adjungerad professor i Systemlogistik vid Luleå Tekniska Högskola.

Vi gratulerar naturligtvis Olof å det hjärtligaste och känner oss allt lite stolta.

Själv säger han anspråkslöst:

- Trevligt att kvaliteten på arbetet vi gjort har uppmärksammats.



Är du säker på säkerheten?

Den frågan ställer El- och signalmiljö med Hans Sundkvist i spetsen till mässbesökarna på utställningen Elektronik Produktion 96 i Älvsjö 7 - 10 maj.

De kommer att marknadsföra sig som CE Partner för provning och certifiering av produkter enligt EU-direktiv.

Dessutom har man bjudit in till ett EMC-seminarium där deltagarna får lyssna på Brian Dougal, Hewlett Packards marknadsansvarig för EMC på Europamarknaden.

Björn Hedin, ansvarig för EMC- och elsäkerhetsfrågor på Pharmacia & Upjohn Diagnostics, kommer att tala om CE-märkning av instrument.

Elektronik Produktion 96 är den största och mest renodlade elektronikmässan i Norden med över 300 utställare. □

AKTUELLA INTERNA UTBILDNINGAR

Kurs:	Datum:	Ort:	Sista anmäl.n.dag
Presentation Technique	20 - 22/8	Internat	20/6
Arbetsmetodik för uppdrag och och projekt	5 - 6/6	Växjö	3/5
Tillämpningskurs för Telubs utveckl.handbok f programvara	11 - 12/6	Med. senare	10/5
Tillämpningskurs för Telubs kalkylhandbok f programvara	5 - 6/6	Växjö	snarast
Tango, affärer på kunskap	11 - 12/6	Med. senare	10/5
Rekryteringsutbildning	13 - 14/6	Med. senare	10/5
Ledarskap och positiv påverkan	3 - 7/6	Med. senare	snarast
Kundkontaktraining	4 - 6/6	Växjö	snarast
Praktisk lärartraining	12 - 13/6	Växjö	10/5
Försvarsmiljö o organisation	28 - 30/8	Växjö	20/6

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.

Nygammal affärs- enhet

Den 1 maj fick Enator Communications en ny affärsenhet. Det är de tidigare affärsenheterna EKMtek, El- och flygplatsanläggning, El- och signalmiljö och Strömförsörjning som slagits ihop till en affärsenhet och den har fått det gamla avdelningsnamnet Elektro.

Anledningen till förändringen är att vissa av enheterna visade sig vara för små och därmed väldigt utsatta samt att man önskar få något färre medlemmar i bolagets ledningsfunktion för att kunna arbeta effektivare.

Affärsenheten Elektros chef är Jan-Olof Bäckström, som har två biträdande chefer Hans Sundkvist, Växjö, och Jan Rundqvist, Östersund. □

VM-data köper av Enator

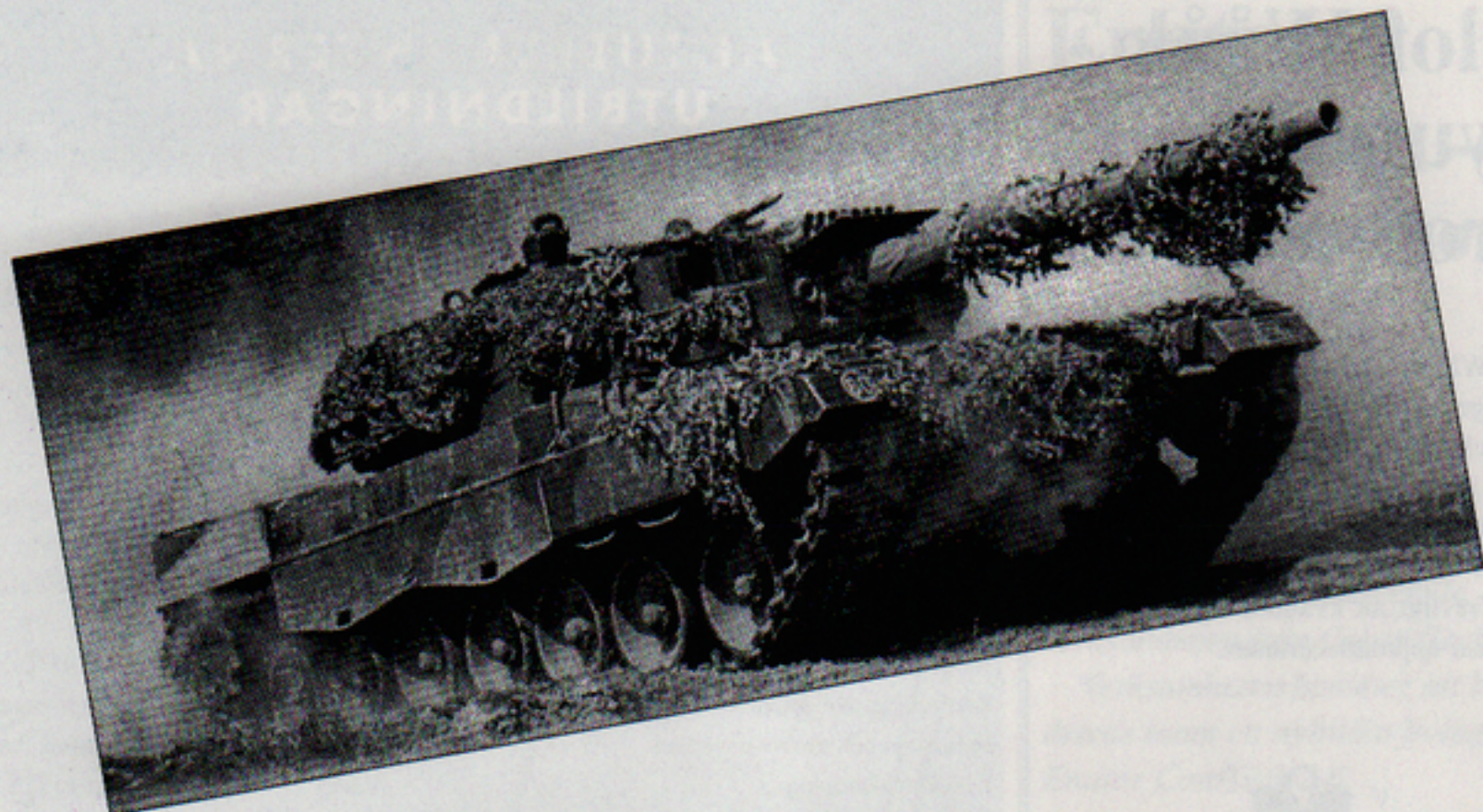
VM-data Försvarsdata har tecknat avtal med Enator Networks AB (f d Komnet) om en kommunikationslösning.

Affären omfattar en 64 kb Frame-Relay-linje med kryptering.

Överenskommelsen avser en 3-årsperiod. □

SLUTAT

Olle Johansson/KI, Östersund
Mats Andersson/KS, Växjö
Thomas Eriksson/KÖ, Linköping
Rolf Haag/KÖ, Solna



Striden om stridsvagnen är över **Telub ska underhålla ledningssystemet**

Visst blev Enator Telub involverade i underhållet av Projektet med stort P!

Trots osäkerhet kände Telub optimism när regeringen för två år sedan beslöt att köpa tyska stridsvagnar av typen Leopard 2. Skulle de få långsiktig nytta av detta?

Osäkerheten har nu förbytt i glädje och mycket arbete.

I februari 1994 uttryckte Peter Thornström en optimism om att Enator Telub skulle få bli delaktig i underhåll och vidareutvecklingen av de till pansarbrigaderna inköpta tyska stridsvagnarna, 120

nya och 160 begagnade. Optimismen har nu visat sig vara välgrundad.

Erfarenheten avgjorde

När regeringen stod inför sitt val av stridsvagn medverkade dåvarande Telub Teknik och Systecon i såväl specifikations- som utvärderingsfasen.

Nu har Enator Telub fått ett uppdrag kopplat till utvecklingen av det nya ledningssystemet samt elledningssystemet som ingår i stridsvagn 122, d v s den nya stridsvagnen av typen Leopard 2.

Försvarets materielverk har utsett Telub som resurs för lednings- och elledningssystemet inför FMV:s uppbyggnad av centrala verkstäder för underhållet.

– Vi har fått detta förtroende i hård konkurrens med FFV Aerotech, säger

Peter Thornström, och anledningen till att vi lyckats är vår erfarenhet av underhållsuppdrag, vår kompetens och vår uppbyggnad av resurser för elektronikunderhåll.

Tekniköverföring

– Uppbyggnaden av verksamheten kommer att ske i flera steg, där en tekniköverföring från tysk industri är det första steget. Vi ska också genomföra en underhållsberedning som ska ge den detaljerade informationen som behövs för uppbyggnad av verkstadsresurser och tjänsteverksamhet, förklarar Peter, som har lett den grupp som arbetat med att få Telub att bli utsedd som central verkstad.

Det fortsatta arbetet kommer att bedrivas som projekt med Erkki Svensson på affärsenheten Sensorer och Ledningssystem som projektledare och Peter som projektägare.

– Uppbyggnaden av verkstadsresursen är en långsiktig process som ger oss tillträde till både underhålls- och tjänstemarknaden, som kommer att generera uppdrag under slutet av 1996 och lång tid framöver, avslutar Peter. ■