

Kommunikatören

NUMMER 5 • OKTOBER 1996

PERSONALTIDNING FÖR ENATOR COMMUNICATIONS AB



Vad mände bliva? Flygdagen på Ljungbyhed gav Enators

Alf Bergner chansen att nå även de yngsta.

Foto: Göte Lindberg

Sid 7

*Vårt bidrag
till
Elektronisk
handel*

sid 3

*Rustar för
framtiden*

sid 4

*Kostymen
sitter bättre*

nu

sid 5

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:

700

**Nästa nummer
vecka 47
Manusstopp
8 november**

Göran har ordet

Avslutningen på den senaste ledaren var lite dystert med tanke på resultatutvecklingen. Mot den bakgrunden känns det mycket bra att den här gången kunna notera att genväret på gjorda uppmaningar och åtgärder har varit gott. Resultatet under augusti blev bra. Låt oss nu inte tappa greppet utan bibehålla engagemanget året ut. Det värmdes att se, att de flesta har antagit utmaningen och ger den extra ansträngningen som efterfrågas för att vi som helhet ska ge det resultat vi utlovat i budget.

Vad gäller budgetarbetet inför -97 finns ännu inte så mycket att berätta. Arbetet pågår just nu som bäst ute i respektive affärsenhet och vi gör de första sammanställningarna och genomgångarna om cirka en månad. Eftersom resultatkraven från koncernnivå ligger på ungefär samma nivå som i år, bör vi med något minskad omkostnadsnivå kunna skapa erforderligt utrymme för vår marknads- och kompetensutveckling. Men som sagt det tar en månad till innan vi ser helheten.

En annan viktig process är utformning av strategi för affärsområdet Infrastruktur och plattformar samt rollfördelningen mellan bolagen inom affärsområdet. Förutom Communications ingår Dotcom, Teleentreprenader och Networks. Vi har just i dagarna enats om ett förslag till strategi, vilket nu ska diskuteras och beslutas i koncernledningen. För Communications innebär förslaget att vår verksamhetsinriktning och roll i stort bibehålls. Vi bibehåller våra tunga marknader Försvaret, Verk/Myndigheter och Telekomindustrin (Nätbyggare, nätoperatörer, tillverkare samt systembyggare med telekom i sina system). Vi har också kvar vår roll som "oberoende" konsult mot slutanvändarna. På samma sätt har vi identifierat övriga marknadssegment som Enator vill verka på och gett motsvarande inriktning för respektive bolag.

Kent-Åke har också (som affärsområdeschef) gett Communications och mig uppgiften att samordna och utveckla

affärsområdets totala affärer mot ovan beskriven marknad Försvar, Verk/Myndigheter och Telekomindustrin. Motsvarande uppgift avseende slutanvändarmarknaden har getts till Dotcom och Dan-Åke Enstedt.

Jag tycker att strategin ger Enator en stark och tydlig profil inom Kommunikationsområdet. Rollfördelningen ger också underlag för slagkraftiga enheter inom de viktigaste marknadssegmenten.

Med den här strategin och rollfördelningen har vi i Communications nu fått den inriktning och "uppgift i stort" som behövs för att påbörja vårt eget strategi/LSP-arbete.

Vi får möjlighet att fokusera och kraftsamla vår verksamhet och försäljning samt etablera samverkan med andra Enator-enheter som har sin inriktning mot andra för oss intressanta marknadssegment.

Som avslutning kan jag också informera om att vi nu har börjat ta i vissa frågor, som oförskyllt har fått stå tillbaka en tid. Exempel på sådana är vår organisation och arbetssätt inom arbetsmiljöområdet samt samverkansformer med våra fackliga organisationer. Inte minst de senare har väl undrat var vi har varit en tid.

Som sagt, det blir en tuff höst med nuvarande verksamhetstakt och samverkan kommer vi att klara vårt mål.

Låt oss gemensamt än en gång visa att vi håller vad vi lovar.

Elektronisk handel. Ord som hörs allt oftare. Många vet helt klart vad det är, men ännu fler har ganska så diffus uppfattning om vad begreppet innebär. Och hur många vet att Enator Communications har en hel del att bidra med när elektronisk handel ska införas?

För drygt ett år sedan träffade Toppledarforum, med representanter för Kommunförbundet, Landstingsförbundet och staten, en överenskommelse om att elektronisk handel ska genomföras inom den offentliga sektorn i Sverige.

Vad är då elektronisk handel? Enkelt tryckt handlar det om att använda elektroniska hjälpmedel baserade på modern informationsteknik i stället för pappersdokument vid anbud, beställning, fakturering, kontering och betalning.

De främsta elektroniska hjälpmedlen är EDI (Electronic Data Interchange), streckkoder, e-post, elektroniska kataloger och databaser. Med EDI menas att elektroniska blanketter skickas direkt mellan olika datorsystem. Genom EDI kan man handla över hela världen i ett flertal branscher.

Är de beredda?

Är då den offentliga sektorn, som är ofantlig, mogen att satsa på elektronisk handel? Sveriges offentliga inköpare hanterar tillsammans varor och tjänster för 280 miljarder kronor. Det är alltså lätt att förstå att kostnaderna för att administrera anbud, avtal, order o s v, därför är enorma. Alltså är det viktigt att få kommuner, landsting och statliga myndigheter (och leverantörer) att bestämma sig för att förändra sitt arbets sätt genom att införa elektronisk handel.

Med elektronisk handel får man billigare inköpsadministration, bättre upphandling, snabbare handläggning, bättre åtkomst till anbudsfrågningar m m.

Genom att studera hanteringen av enbart fakturor visar det sig att hanteringen uppgår till 6,4 miljarder kronor. Den totala besparingspotentialen bedömer man vara totalt 30 miljarder kronor för hela den offentliga sektorn.

Enator utvald

Tre konsortier av IT-/konsultföretag har

Elektroniska handeln ett faktum för offentliga Sverige Vad kan vi bidra med?

utvalts att införa elektronisk handel inom offentliga sektorn. De utvalda, som Statskontoret tecknat ramavtal med, är *Elektronisk handel PEBS AB*, samägt av Posten och Enator, *WM-data*, som har General Electric Information Services som samarbetspartner samt *Telia AB*, som samarbetar med Cap Programator, EDS Sverige och Frontec.

Hur ska det gå till?

Hur ska då till exempel en myndighet gå till väga när de vill införa elektronisk

Enator Communications, närmare bestämt av Företagskommunikation.

Niclas Karlsson berättar hur de kan gå in och kartlägga organisationens behov, föreslå hur den ska gå till väga, bedöma vilka i organisationen som måste vara med i omställningsprocessen o s v.

– Vi kan hjälpa till att göra analyser, till exempel konsekvens-, kostnads- och säkerhetsanalyser, sätta upp en kravspecifikation för upphandling av mjukvara, som hanterar EDI. Vi kan också vara delaktiga i implementeringen av systemen.

– Det är också viktigt att de involverade är beredda att ändra sitt arbetssätt, att inse att arbetsprocessen måste förändras. Det är då den största vinsten kan göras, framhåller Rebecka Tell, som är på samma affärsenhet som Niclas.

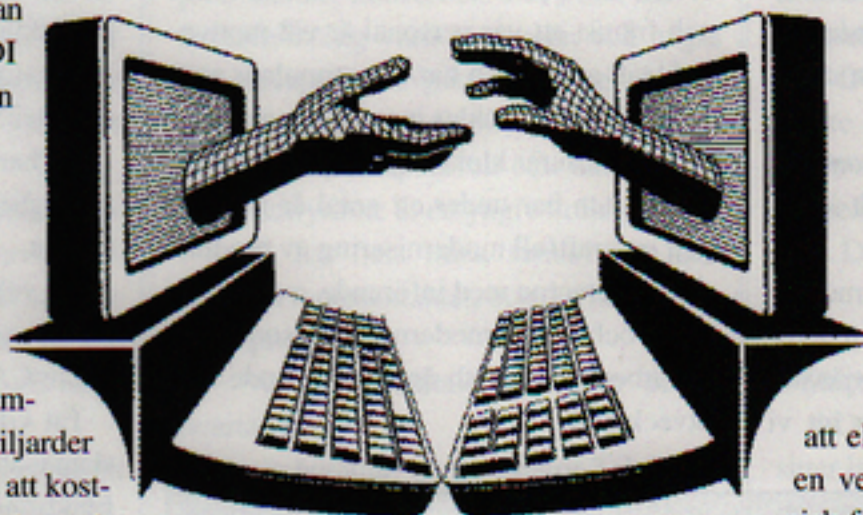
Inte en teknisk fråga

– Det är nödvändigt att tänka på att elektronisk handel är i första hand en verksamhetsfråga och inte en teknisk fråga. En viktig fråga som organisationen också måste ställa sig är: Hur kan elektronisk handel bidra till att uppnå framtida affärsmål? tillägger Rebecka.

Ramavtalen, som har tecknats med konsortierna, ger den offentliga sektorn en chans att införa elektronisk handel och därmed göra stora besparingar. Men de statliga myndigheterna, kommunerna och landstingen kommer att behöva hjälp med att välja just den lösning som passar dem. De olika behoven måste avgöra vilken lösning som är lämpligast.

– För att bedöma detta behövs det konsult hjälp som vi kan ge.

– Till sist undrar jag om Enator och Enator Communications själva kan uppnå de dramatiska förbättringarna, avslutar Niclas. □



“Elektroniska handslag” kommer att bli allt vanligare för Sveriges offentliga inköpare.

handel? Vilken IT-leverantör ska myndigheten välja? Vad kommer det att kosta skattebetalarna? Vad säger lagen, vilken typ av säkerhetssystem behövs? Vilka behov har just den här kommunen? Hur kan ramavtalen utnyttjas optimalt? Och är organisationen ö h t beredd att ändra sitt arbets sätt så radikalt som det här är fråga om?

Svar på de svåra frågorna

Det är många svåra frågor att besvara nu när de offentliga upphandlingsorganisationerna själva har möjligheten, men också ansvaret, att välja ut det system som bäst svarar upp mot deras behov.

Men svaren kan fås med hjälp av

Det var en gång en produktionsenhet som jobbade och slet hela dagarna, från morgon till kväll och inte allt för sällan även på helgerna.

Dom reste land och rike runt på våra snälla kunders uppdrag, och när dom inte reste satt dom på sina kontor och ritade och skrev på sina datorer.

Dom jobbade så mycket att dom till och med måste hjälpa varandra att bära alla stora tunga pärmar ned till förrådet, där deras alster skulle skickas vidare till deras nöjda kunder.

Alla chefer var så nöjda med att dom arbetade så mycket och tjänade pengar åt företaget.

Det fanns egentligen ingen gräns för hur mycket dom egentligen kunde producera och hur mycket pengar dom kunde dra in till företaget, och så här hade dom hållit på i 25 år.

Så alla små tjänstemän kunde gå till jobbet varje dag och känna sig trygga och förvissade om att det alltid kommer att finnas arbete åt dom.

Och så vitt jag vet ringlar fortfarande köerna utanför deras dörr med gamla och nya kunder som inget hellre vill än att ta deras tjänster i anspråk.

Och snipp snapp snut så var sagan slut, för, som vi alla vet, det är inte fullt så rosenrött i det verkliga livet.

För omstruktureringen av FMV med ny organisation, nya handläggare och nya rutiner för upphandling av varor och tjänster samt minskade försvarsanslag gör att vi

Sagan om KEA

eller hur gruppen 'el- och flygplatsanläggningar' rustar för framtiden

måste anstränga oss ytterligare och effektivisera enhetens produktionsresurser.

Konkurrensen hårdnar

Allt fler konsultföretag på marknaden gör inbrytningar mot FMV för att få konsultuppdrag inom det arbetsområde som traditionellt legat på enheten under många år. Vi vet också att våra konkurrenter redan har investerat i ny teknik eller står i begrepp att göra det, vilket gör att vi måste hänga med i utvecklingen i IT-världen om vi framdeles ska vara en konkurrensförmålig samarbetspartner för vår huvudkund FMV, men också för att vara en attraktiv samarbetspartner för andra företag och på så sätt skaffa oss ytterligare marknadsandelar.

För att uppnå detta mål krävs det först och främst att vår personal är väl motiverad i sitt arbete och har den stimulans som krävs för att utvecklas inom företaget samt att vi investerar klokt i nya arbetsmetoder.

Enheten har under ett antal år genomgått en kraftfull modernisering av produktionsresurserna med införande av datorer, CAD och annan modern teknik som gjort att arbetet varit och är stimulerande och utvecklande.

Vi på "el- och flygplatsanläggningar" inom affärsenheten Elektro har naturligtvis uppfattat de signaler som omvärlden sänder ut. Under två års tid har vi arbetat med ett utvecklingsprojekt som ska stärka oss inför framtiden.

Investerar för framtiden

Huvudinriktning har varit att digitala kartor/ritningar införs som grunddokument vid anläggningsdokumentation. För att uppnå detta mål krävs att vi kan utföra inmätningar "datafångst" med GPS och totalstation (teodolit) för bearbetning i AutoCAD och GIS-applikationer.

Under de närmaste veckorna passerar utvecklingsprojektet en milstolpe då GIS-programmet Xpower levereras till produktionsenheten. Efter detta ser då våra produktionsresurser ut som följer:

Ett stort antal CAD-arbetsstationer placerade i Solna och Östersund.

Vi har skaffat en scanner som ger oss möjlighet att scanna ritningar upp till A0-format.

Ett vektoriseringsprogram för att kunna hantera scannade kartor och ritningar m m i AutoCAD och i GIS-programmet.

Ett GIS-program för att ta in data och skapa strukturerade databaser och med funktioner för bearbetning och analys av data samt att presentera kartor, diagram, tabeller m m.

En GPS-utrustning som komplement till vår totalstation vid inmätning av utrustningar, kabelstråk, höjdavvägningar m m.

Ambitiöst program

Vi har inte nöjt oss med att bara skaffa moderna och ändamålsriktiga produktionsresurser utan vi har också under hösten arbetat fram ett ambitiöst marknadsföringsprogram för 96-97, som förhoppningsvis ska leda fram till att vi stärker våra relationer till huvudkunderna och som samtidigt ska ge oss nya kunder i framtiden.

Så vem vet, kanske överträffar verkligheten sagan i framtiden.

Christer Ståhlberg, ce Elektro



Tomas Persson utför med hjälp av GPS positionsbestämning av el- och flygplatsutrustning.

"Hantering av personal med låg beläggning". Detta var rubriceringen på en primärinformation som gavs till de fackliga representanterna i början av året när företagsledningen i det dåvarande Telub insåg att kostymen blivit allt för stor.

En dyster information att behöva lämna. Men varför hade vi låg beläggning? Och hur "hanterade" man personalen med låg beläggning?

● Gärre efterfrågan på våra tjänster på en sviktande försvarsmarknad och hårdnande konkurrens var ett faktum. Direkttiden minskade och det blev svårt att ge meningsfulla arbetsuppgifter till en del av bolagens personal vars kompetens inte var helt aktuell. Detta var läget i början av året. Något måste göras.

Problemen kom inte över en natt utan har uppstått successivt. Ändå hade det varit svårt att i samma takt anpassa kostymen efter behoven. Till sist blev kostymen för stor. Den behövde sys in. Men hur skulle det gå till?

Varje linjeförman fick i januari månad uppdraget att göra bedömningar huruvida någon eller några i hans organisation hade eller riskerade att få för låg beläggning.

Och visst vaskades det fram ett antal medarbetare, cirka 45.

● Inom Enator Telub ett 15-tal och inom Enator Communications ett 30-tal. Orsakerna till att vissa inte hade full syssel-

● Ny förening inom kommunsektorn

Inom kommunsektorn har en ny användarförening för IT bildats, Kom-ITS (Kommunal IT-samverken). De ska arbeta med frågor som rör bl a tele- och datakommunikation.

Den 13 - 14 november ska föreningen arrangera riksmöte på västkusten. Enator har tillfrågats om man vill samarbeta med Kom-ITS. Månatliga möten fram till jul har redan bokats in.

Ytterligare information: Ulf Ragnestam, Enator, 08-749 86 22. □



"Kostymen" blev för stor Hur sydde man in den?

sättning kunde vara flera, naturligtvis ren arbetsbrist men också till exempel felaktig kompetens och/eller personliga förutsättningar för de arbetsuppgifter som fanns.

I första hand omplacering

– Hur har arbetet med övertaligheten gått till?

– Vi var överens om att i första hand försöka omplacera och hitta sysselsättning inom koncernen, berättar Jonas Nordstrand och Lars Jönsson, personalansvariga inom Enator Telub respektive Enator Communications. Några har sökt och fått jobb utanför koncernen. För vissa har vidareutbildning varit lösningen och några har accepterat avgångsvederlag. Några medarbetare som fyllt 60 har erbjudits och accepterat avtalspension och har därmed skapat utrymme åt en yngre kollega.

– Vi har hela tiden samarbetat med fackliga representanter, och det har underlättat processen.

– Vad har resultatet blivit för de 45 övertaliga?

Jonas berättar, att av Enator Telubs 15 berörda har fem lämnat företaget med antingen avgångsvederlag eller avtalspension och de resterande tio har åtgärder som omplacering, utbildning eller annan lösning vidtagits.

Lars hade att hjälpa ett 30-tal medarbetare på Enator Communications. Hälften har lämnat företaget och hälften har antingen fått nya arbetsuppgifter inom bolaget, omplacerats, påbörjat utbildning eller fått annat jobb.

Positiva och negativa reaktioner

– Vilken typ av problem stötte ni på under den här processen?

– Det kan till exempel ha varit att budskapet till berörd medarbetare inte uppfattats, och därmed har processen förlängts. Att få beskedet att man inte behövs är ett hårt slag. Det tar tid innan det tränger in i

medvetandet. Ett annat problem har varit att berörda kan ha tyckt att resultaten av våra åtgärder har låtit vänta på sig för länge.

– Men vi har också stött på positivism. De flesta har själva aktiverat sig och kommit med förslag till och funnit lösningar.

– Har någon gått hem med bitterhet?

– Förmodligen och det är mycket svårt att undvika helt.

– Har ni haft extern hjälp?

– De berörda har haft möjlighet att samtala med och få stöd av en utanförstående "neutral" person.

– Varför valde företaget inte den traditionella lösningen, varsel och kontakt med Länsarbetsnämnden?

– Det hade varit den för företaget enklaste och billigaste lösningen, men vi valde denna mera individanpassade lösningen. Trots att den kostade betydligt mer. Det fick vi ta.

Sitter inte perfekt

– Sitter kostymen bättre nu?

– Den sitter bättre utan tvekan, men den sitter inte perfekt. Mer behöver göras. Men det inryms under den process som alltid pågår.

Jonas och Lars är eniga om att den gamla företagskulturen håller på att förändras. Och måste förändras.

– Vi har tidigare haft råd att acceptera att alla inte haft full beläggning. Man kunde "gömma undan" problemen. Det går inte idag. Det är ett tuffare klimat.

– Därför måste också varje medarbetare känna ansvar för sin kompetensutveckling, det är inte enbart ett ansvar för chefen.

– "Ska det bli några jobb, hänger det även på mej själv". Den inställningen måste var och en ha.

– Och för att i möjligaste mån undvika att en sådan här situation uppstår igen måste vi alla, såväl företagsledning som chefer och medarbetare, ta ett gemensamt ansvar, anser både Jonas och Lars. □

”Samarbetskontor” upprättats

Enator Communications har tillsammans med FFV Aerotech öppnat ett gemensamt kontor i Arboga.

Orsak: Framtida samarbete.

Enator Communications och FFV Aerotech har tillsammans upprättat ett kontor för gemensam handläggning av uppdrag inom TARAS-projektet.

Kontorets primära uppgift är att vara en gemensam kontaktyta mellan Försvarets materielverk och de båda företagen. Här ska man handlägga anbudsfråg-

ningar, anbud, beställningar och redovisningar.

Communications är anbudsgivande och avtalslutande part och är därigenom ansvarig för beställningar/avtal med FMV. Genom TARAS-Arbogakontoret fördelas uppdragen till Communications respektive FFV Aerotech.

En gemensam redovisning av ekonomi och arbetsläge kommer månadsvis att ske till TARAS-projektet. Arbetsuppgifterna utförs inom respektive företag med dess fastställda rutiner där arbets- och progressmöten hålls mellan respektive handläggare.

Ansvarig för TARAS Arbogakontor är Michael Höglund, Enator Communications affärsenhet Kom- och Navsystem.

Som en intern överordnad funktion för kontoret finns en styrgrupp bestående av Arne Larsson, affärsenhetschefen, och Ulf Campner, FFV Aerotech. Styrgruppens uppgift är att vara en överordnad funktion för kontoret och att kvalitets-säkra dess funktion.

Fakta om TARAS

TARAS (Taktisk Radio System) är Flygvapnets nya störtåliga radiosystem för textskyddad tal- och datakommunikation mellan markbaserade ledningscentraler och flygplan samt mellan flygplan.

TARAS består av tre delar: Grundsystem Mark, Flygplansmateriel och Radio90.

På affärsenheten Kom- och Navsystem arbetar man med systemarbete, specificering, leveranskontroller, verifiering, installation, driftsättning, underhållsberedning och tekniskt stöd. □

AKTUELLA INTERNA UTBILDNINGAR

Som säkert flera har noterat har katalogen "Enator Kompetensutveckling hösten 1996 - våren 1997" utkommit. Den är ett komplement till den utbildningskatalog som kom i januari 1996. Den nya katalogen täcker inte det totala utbudet inom Enator utan den tar enbart upp utbildningar inom kompetensområdena ledarskap, projektstyrning, konsulting och försäljning.

En annan nyhet är att alla kurser inom datautbildning numera finns i en separat katalog, dels i tryckt form, men du finner den även i FirstClass under Enator Kompetens eller på Intranet under Datacenters Infotorg, som du kan nå bl a via bolagens gemensamma Intranetsida. Datakurserna kommer fortsättningsvis inte att finnas i denna spalt.

Kurs:	Datum:	Ort:	Sista anmälndag
Ledarskap och mod	12 - 15/11	Internat	11/10
Planering och kalkylering av projekt	14 - 15/11	Ej fastställd	10/10
Kunna och våga leda projekt	Hösten 96	Ej fastställd	15/10
Utvecklingsprogram för projektledare	Start 16/12	Ej fastställd	15/10
Affärs- och ekonomihantering	3 - 4/12	Ej fastställd	4/11
Presentera professionellt	3 - 4/12	Ej fastställd	1/11
Personlig effektivitet	13 - 14/11	Ej fastställd	11/10
- " -	16 - 17/12	- " -	15/11
Aktiv kundvård	2 - 4/12	Ej fastställd	21/10
Handläggning av tekniktjänster	19 - 20/11	Växjö	18/10
Tango, affärer på kunskap	23 - 29/11	Med. senare	25/10

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.

Nytt och nyttigt på "personal- och löner" i Växjö

En liten förändring på "personal- och löneservice" i Växjö, som kan vara nyttigt att känna till.

Eva Lycke, som bland annat arbetade med reseräkningar, har tagit studieledigt i ett år. Gunilla Joelsson går in och vikarierar för Eva. Det är alltså Gunilla vi vänder oss till i fortsättningen när det gäller reseräkningarna.

Vem tar då hand om kassa och reseleverantörsfakturorna som Gunilla hade? Jo, Camilla Rosenqvist från postexpeditionen, som alltså får chansen att prova på något helt annat.

Camillas post tar Malin Widahl hand om. □

NYA MEDARBETARE



Thord Jonsson/KEMC började den 12 augusti som mätningenjör på ae Elektro i Östersund. Thord kommer närmast från medicintekniska enheten på Östersunds sjukhus.



Björn Nilsson/KR började den 1 september på ae Radiosystem i Växjö som systemingenjör. Björn kommer närmast från en avslutad utbildning i programvaruteknik, som han har en magisterexamen i.



Krister Ericsson/KS är sedan den 1 september anställd som teleingenjör på ae Telekom Support i Växjö. Krister har avslutat sina studier i datavetenskap på Växjö Högskola.



Fredrik Petersson/KS är sedan den 1 september anställd som teleingenjör på ae Telekom Support i Växjö.



Sören Fahlström/KÖ började den 1 september som teleingenjör på ae Systemprojektering o teknisk övervakning i Solna. Sören kommer närmast från Telia AB.

SLUTAT

Stefan Lind, ae Radiosystem

"ÖVERGÅNGAR"

Karl-Olof Wiman lämnar den 14 oktober ae Företagskommunikation och går till Radiosystem, Växjö.

Bernt Ödman har börjat på Affärsstödsenheten på Enator Telub i Arboga. Bernt kommer från Enator Telemekanik i Arboga.

Håkan Håkansson har lämnat Enator Telub och gått över till Enator Trigon.

En pigg 70-åring hyllad

En stor kund till oss har fyllt jämna och vi gjorde vad vi kunde för att hans födelsedag skulle bli så lyckad som möjligt.

Den blev lyckad. 80 tusen gäster är inte så dåligt.

Nu var det inte vilken kund som helst. Det var Flygvapnet som fyllde 70. Och detta firades med pompa och ståt på nedläggningshotade F5 i Ljungbyhed, Europas näst äldsta flygplats.

Födelsedagen var dessutom Flygvapnets huvudflygdag och besökssiffran låg kring 80 tusen.

Pompa och ståt innebar ett mycket om-

fattande och imponerande flygprogram "FV igår och idag" med många såväl gamla som aktuella "kändisar" i luften.

Även utländska flygare hedrade födelsedagsbarnet med fantastiska uppvisningar. Inte minst det italienska Frece Tricolori. Åh, dessa fantastiska män i sina flygande maskiner!

Men även en intressant markutställning lockade många besökare. Ett tiotal försvarsindustrier visade sitt "sortiment" inom flygsegmentet, och så gjorde alltså även Enator. Vad som skilde vår monter från de andra var lekfullheten.

Enator-montern var en förenklad form av Milinf-montern (med PC-plattformar

och informationsplanscher) men med tillägg från Xperimenthuset i Växjö. Det är här lekfullheten kommer in.

Delar av Xperimenthusets teknikutställning, som vänder sig till i första hand ungdomar, fanns på plats för att dra folk och för att ge sysselsättning för hela familjen. De fick se och känna på tekniska fenomen som till exempel orunda hjul och gyrots effekter.

Vi nådde alltså inte enbart ÖB, flygva-penofficerare och FMV-folk utan även den breda allmänheten.

Behöver det sägas att Enator-montern var den mest besökta? Mycket tack vare medverkan från Xperimenthuset. □

Växjöstafetten allt populärare

RÖS-ligan 1 - årets stolta segrare. På andra plats kom LYmlarna och på tredje plats Dotcom. Inte mindre än 15 lag deltog. Växjöstafetten lockar fram många förmågor. Den efterföljande kräftskivan är också populär. 150 deltagare!



Halvårsresultat för Enator: 81 miljoner

I Enators delårsrapport för januari - juni 1996, som nu finns i tryckt form, kan vi läsa att resultatet före skatt var 81 miljoner kronor och att faktureringen ökade med 8 procent till 2.222 miljoner kronor.

Faktureringen har under perioden ökat med 171 Mkr jämfört med motsvarande period föregående år.

Största delen av tillväxten har genererats inom kundsegmentet näringsliv. Inom kommun och stat har Enators utvecklingen varit i paritet med marknads-genomsnittet. Landstings- och försvarsmarknaderna har dock haft en något svagare volymutveckling än motsvarande period föregående år.

Koncernens resultat före skatt uppgår för perioden till 81 Mkr. Motsvarande period föregående år uppgick det till 90 Mkr.

Periodens resultat har belastats med kostnader på cirka 25 Mkr för omprofilering i samband med namnbytet och utveckling av nya affärskoncept, i först hand Enator Support och Elektronisk Handel. Inom teleområdet har en ny generation telefonväxlar orsakat högre initialkostnader än förväntat och det har påverkat resultatet negativt. □



I spåret syntes såväl göteborgare (Ann-Sofie Kristensson) ...



... som stockholmare (Lars Bivstedt) göra bra resultat.



"Det känns så skönt efteråt" brukar man säga efter en idrottsprestation. Alla är nog inte eniga om det.