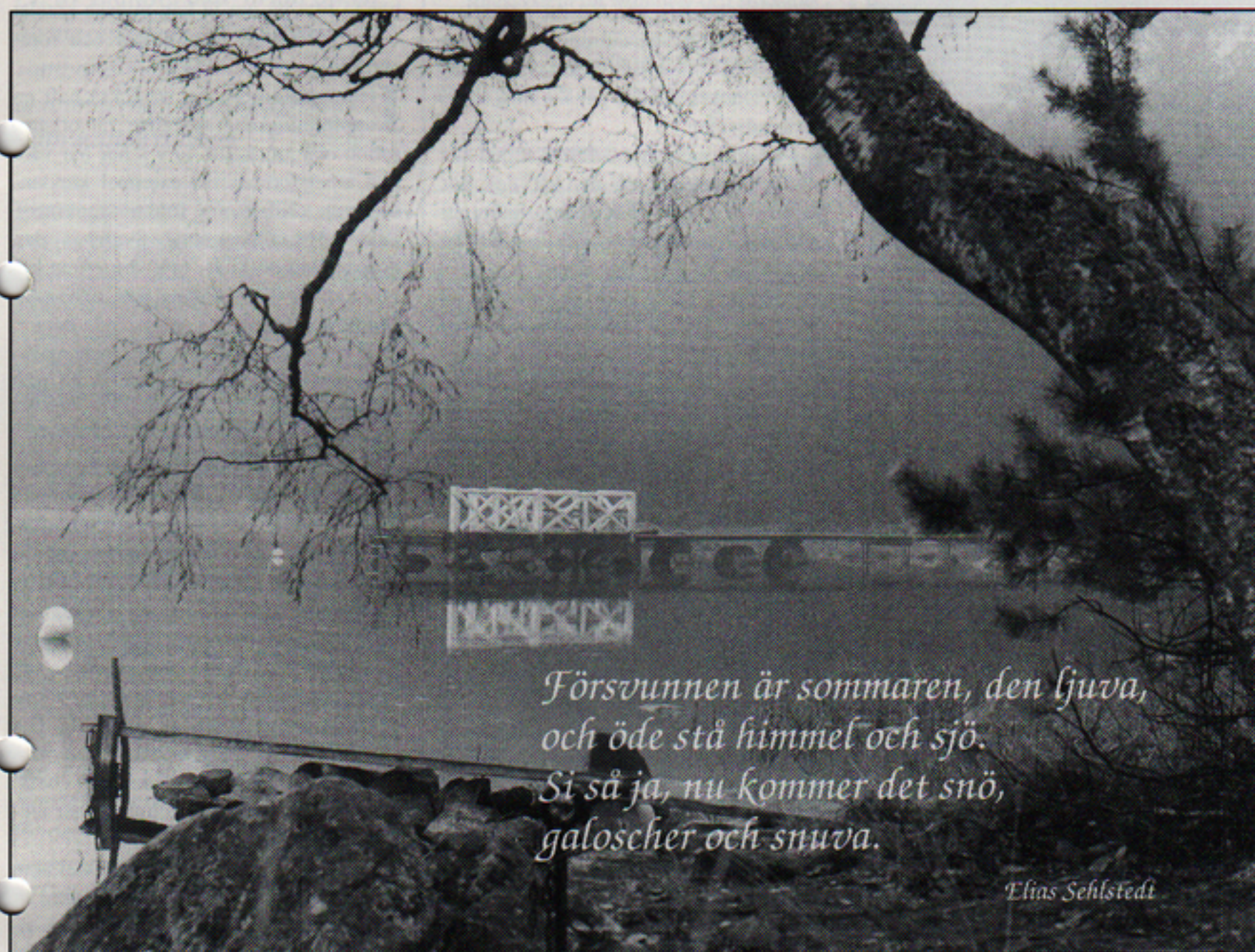


Kommunikatören

NUMMER 6 • NOVEMBER 1996

PERSONALTIDNING FÖR ENATOR COMMUNICATIONS AB



*Försvunnen är sommaren, den ljuva,
och öde stå himmel och sjö.
Si så ja, nu kommer det snö,
galoscher och snuva.*

Elias Sehlstedt

Foto: Rolf Ståhlberg

**Försvaret
prioriterar**
—
Enator satsar
sid 3

**Öresunds-
uppdraget
flyter bra**
sid 4

**Hur ser vi på
försvarets
utveckling?**
sid 5

Kommunikatören

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, Växjö,

tel. 0470 - 42 242

Bo Ljungblom, Arboga,

tel. 0589 - 82 001

Bo Svensson, Solna,

tel. 08 - 705 5142

Hans Brännström, Östersund,

tel. 063 - 156 154

Tryckeri:

Grafiska Punkten AB, Växjö.

Upplaga:

700

**Nästa nummer
vecka 51
Manusstopp
2 december**

Göran har ordet

Tiden går och det är ånyo dax för en liten ledare. Den här gången kan vi först notera några trevliga beställningar. Dels har Kom- och Navsystem fått beställning på fortsatt arbete inom TARAS-projektet (6 Mkr). KÖ har tillsammans med KS på uppdrag från Ericsson sänt fyra man till Polen för att hjälpa till vid utformning och driftsättning av mobiltelefonisystem. KR har fått ett par efterlängttade WRAP-beställningar och våra diskussioner med Banverket verkar lovande. Det ser således ganska ljust ut på marknadssidan.

Vad gäller resultat och lönsamhet ska jag inte orda så mycket den här gången, men jag vill ändå konstatera att resultatet blev bra även för september. Oktober vet vi ännu inte säkert men trenden ser bra ut.

Jag nämnde förra gången att vi hade påbörjat budget -97 och nu börjar vi se totalbilden även om vi inte är helt klara. I stora drag ser det lovande ut. Minskningen av FMV-verksamheten bedöms bromsa upp. Möjligheterna mot telekomindustrin (tillverkare, nätbyggare, systembyggare, till exempel Adtranz, samt operatörer) och övriga näringslivsmarknaden ger underlag för en tillväxt inom den marknaden. Även inom verk- och myndighetsmarknaden (V/M) bör vi klara av att etablera oss mot ett antal nya kunder.

Allt detta förutsätter dock att vi har rätt resurser, och därför måste vi både klara vår rekrytering och prioritera våra utvecklings- och utbildningsmedel utgående från affärsmålen. Vad gäller rekryteringen måste vi utveckla den, så att vi med större säkerhet får in de medarbetare vi behöver. Ett viktigt inslag i rekryteringsarbetet är vad vi ibland kallar kompisrekrytering. D v s var och en av er tänker efter om ni känner någon som är lämplig och vill rekommendera. Tipsa i så fall Lars Jönsson eller någon affärsenhetschef. Anställs vederbörande får ni dessutom en liten bonus, 6.000 kronor.

Vad gäller utbildnings- och utvecklingsmedel i budget -97 har vi lagt dem på normala nivåer d v s lite högre än -96 års prognos. Marknadsutvecklingen kraftsamlar vi till fem områden; Nya V/M, nätbyggare och säkerhetskoncept samt Försvarets telenät (FTN) och flygbasområdet. Vi kommer naturligtvis att göra insatser även inom andra områden

som till exempel elektronisk handel, flygmätning, störningsanalyser men vi har särskilt fokus på de prioriterade.

Vid sidan av budgetarbetet har vi också haft en uppföljande revision av vårt kvalitetssystem. Den här gången granskades KA, KE, KR och företagsledningen. Vi fick ett antal (14 st) mindre anmärkningar men totalt var betyget "med beröm godkänt". De närmaste aktiviteterna inom kvalitetsområdet är nu att få uppdragshandboken klar och att uppdatera affärsenheternas handböcker. Därefter bör vi titta på om vi kan minska antalet och volymen på våra rutiner och föreskrifter.

Ledningsgruppen har vi också haft en uppföljningsdag avseende vår organisation och arbetssätt. D v s hur har våra nya arbetsformer, till exempel kundansvariga, chefsteam, funktionsansvarig, marknadsstab fungerat? Svaret i den gruppen var ett klart "bra". En effekt har blivit större engagemang och ansvarstagande hos många av våra medarbetare. Med hjälp av kundansvariga och marknadsstaben är vi på väg att få en god själledning.

Aven införandet av funktionsansvar i A-stället för fasta sektioner/grupper har gett en positiv effekt bland annat i form av större flexibilitet i resursomfördelning och ger dessutom möjlighet till relativt odramatiska byten mellan att ta ett funktionsansvar och att lämna det jämfört med tidigare chefskapsbyte. Konceptet med chefsteam tillämpas lite olika inom skilda affärsenheter, men fungerar väl inom många av enheterna. Det har dock utvecklats mer till att man som chef och biträdande chef delar på chefsuppgifterna än det ursprungliga mer idealistiska teamkonceptet.

Detta var några exempel på vad som har hänt sen sist. Som avslutning en allvarlig uppmaning. Jag har på sista tiden hört ett antal FMV-handläggare kommentera, att vi inte är tillräckligt ivriga i jakten på de uppdrag FMV vill lägga ut eller inte kastar fram tillräckligt med idéer. Även om vi ska ta dessa kommentarer med en stor nypa salt är det en klar signal till oss att många inom FMV vill att vi ska vara aktiva och idésprutor samt inte minst viktigt att de vill lägga uppdragen på oss. Så låt oss nu alla bli ännu lite aktivare i vår dialog med våra motparter på FMV. Här spelar särskilt ni kundansvariga en viktig roll både med egna aktiviteter men också som stöd och samordnare till andra. □

Försvaret prioriterar – Enator satsar

Ett av Enators mål är att bli en av marknadens huvudaktörer i samband med utveckling, drift och underhåll av försvarets informationssystem.

Enator ska bredda och öka omfattningen av koncernens samlade affärer inom området Försvarets informationssystem. Skälet är följande:

Försvarets informationssystem är ett av försvaret prioriterat område. I regeringens förslag till nytt försvarsbeslut sägs bland annat följande: "...Vårt framtida ledningssystem måste präglas av snabbhet, flexibilitet och tålighet. Under den närmaste femårsperioden kommer därför betydande satsningar att ske på förbättring av ledningsförmågan.

Den snabba utvecklingen av informationsteknologin är en viktig förutsättning men samtidigt en utmaning. Sättet att leda måste utvecklas i takt med införandet av ny teknik. Totalförsvarets civila och militära delar måste bilda ett sammanhållet system. En viktig förutsättning för detta är det kommande gemensamma synsättet för datakommunikation.

Den framtida IT-världen kommer att ge helt nya förutsättningar för ledning och samverkan..."

Med försvarets informationssystem avses här informationssystem till stöd för operativ och taktisk ledning och till stöd för resurs- och produktionsledning. Aktuella projekt/objekt är:

- ORION, ÖB:s och MB:s operativa ledning
- ATLE IS, Taktisk ledning - armén
- LIM, Taktisk ledning - marinen
- LIFV - IS FV, Taktisk ledning - flygvapnet
- PLA (UTA), Planering av flygföretag
- LTA, STA, Utbildnings- och simule-

ringssystem för lednings- och stridstränning

SIRIUS, Samordnad informationsförsörjning för resursledning i underhållstjänst

GRUS, FM/FMV tekniska grundsystem
TODAKOM, Totalförsvarets gemensamma datakommunikation

PLS, FMV Produktionsledningssystem.



Hans Aronsson har ansvaret för övergripande marknadsprofilering på försvarsmarknaderna.

Våra erfarenheter

Telub har under relativt lång tid varit verksam inom området 'försvarets informationssystem'. Vi har bland annat haft uppdrag att utveckla Flygvapnets system för hantering av utbytesenheter samt att svara för driften. Vi har också genomfört utvecklingen av ett datorstöd för den förvaltningsledning som utövas av Flygvapnets marktelekontor. Dessutom har vi anlåtts som konsulter inom bland annat projekten LIFV - IS FV och ORION.

Våra aktuella affärsmöjligheter

För närvarande pågår upphandling avseen-

de SIRIUS realisering. Enator har med Oracle som COTS-partner lämnat anbud. Affärsansvarig för detta är Enator Telub.

FMV avser även att upphandla drift och underhåll av eget IT-stöd från extern leverantör. Enator kommer att tillfrågas. Enator Produktion har ansvaret för att ta tillvara den affärsmöjligheten.

En inledande dialog har också genomförts med FMV då det gäller deras behov av tjänster i samband med vidareutveckling av deras produktionsledningssystem, PLS. Enator System Design, Enator Informationssystem och Enator Telub har deltagit i dialogen. En förfrågan kommer nu att sändas ut till bland andra Enator.

Vi deltar också i utformningen av försvarets system för datakommunikation.

Vår framtid

Mot bakgrund av försvarets prioriteringar och Enators erfarenheter har koncernen för avsikt att satsa och försöka öka omfattningen på uppdragen inom försvarets informationssystem.

En arbetsgrupp, bestående av bland andra Peter Thornström, Joakim Kruse och undertecknad, har gjort en marknadsanalys och vi har kartlagt nuläget och föreslagit mål och åtgärder.

Enator ska nu inrikta sig mot att öka andelen realiseringsuppdrag i form av till exempel systemutvecklingskonsult, systemintegrator samt en växande andel systemleveranser.

Beslutet innebär bland annat att kundansvariga har utsetts för respektive projekt med uppgift och ansvar att företräda Enators samlade utbud av tjänster och produkter. Huvuddelen av kundansvaret ligger på Enator Telub. Säljmål har angivits för respektive projekt, och kundansvariga ska upprätta affärsplaner för sina respektive projekt. Kundansvarig ska också systematiskt verka för att tillvarata dels alla möjligheter till resurssamverkan inom Enator, dels användningen av partner/underleverantörer. Utöver de nu aktuella affärsmöjligheterna ska man prioritera insatser mot projekten LI FV - IS FV och ATLE.

Fortsättningsvis kommer Enator således att profilera sig som rådgivningskonsult och "realiserare". Valet av roll kommer att värderas mot våra affärsmöjligheter från projekt till projekt och klargörs tidigt.

Hans Aronsson

Vårt arbete flyter bra över Öresund

Mycket vatten har runnit genom Öresund sedan Enator Communications började känna sig för om de hade en framtid på

Bron. Bron med stort B, som ska binda samman Sverige och Danmark. Och visst hade man

Det är snart ett år sedan det blev klart att Enator Communications kompetens behövdes på kust-till-kust-förbindelsen, och arbetet pågår nu för fullt.

Vid sekelskiftet invigs bron och då ska allt vara klart.

I ett sk joint venture-företag, SLG, (Scandinavian Liaison Group) arbetar Communications tillsammans med det danska företaget Hansen & Henneberg. Uppdragen finns till exempel inom teknikområdena styr- och övervakningssystem, trafikledningssystem samt inom radio- och telekommunikation. Att kommunikationerna och ledningssystemen

"Förbindelsefakta"

De svenska landanslutningarna består av 10 km motorväg samt 20 km dubbelspårig järnväg från Sege å till brofästet på Lernacken söder om Malmö. Därifrån fortsätter trafiken upp på den 8 km långa bron. Där bron är som högst är den segelfria höjden 57 meter och havsytan.

Bron ansluter till en konstgjord ö söder om Saltholm. Motorväg och järnväg fortsätter via ön ner i en ca 4 km lång tunnel som mynnar vid Kastrops flygplats på den danska sidan. På dansk mark byggs ny motorväg och järnväg in till Köpenhamn.

När "vägen över vattnet" är färdig, totalt 16 km, kan man ta sig från Malmö till Kastrop station på ca 20 minuter.

fungerar på den 16 kilometer långa förbindelsen kommer av säkerhetsskäl inte att vara helt oväsentligt.

Till exempel kommer trafiken att övervakas på hela förbindelsen med hjälp av elektroniskt kontrollsystem. TV-kameror ska finnas längs förbindelsen liksom hastighetsskyltar som kan ändras allt efter väderleksförhållandena. För att nämna några konkreta exempel.

Mycket gjort, men mer kvar

Hittills har SLG tagit fram en sk teknisk design, d v s beskrivit vilka funktioner man vill att utrustningarna ska ha.

– Det arbetet har vi bakom om oss nu, förklarar Anders Yderborg, som helt nyligen har fått rollen som teknisk chef efter Åke Härstedt, som har lämnat Enator.

– Vi har också för kommunikationssystemen tagit fram förfrågningsunderlag, som kommer att gå ut på offentlig upphandling i december. Just nu är våra underlag på remiss hos Öresundskonsortiet.

En bit in på det nya året vidtar arbetet med sk prekvalificering av anbudsgivarna för att se om de "platsar" som eventuella leverantörer av de tekniska lösningar och produkter som kommer att behövas. Även här medverkar Anders och hans medarbetare i joint venture-företaget.

– Sedan börjar arbetet med att utvärdera de offerter som kommer in efter prekvalificeringen. Och för Öresundskonsortiet gäller det sedan att ta beslut om vilka som ska få leverera.

Det som mycket summariskt beskri-

vits här är naturligtvis mycket komplext och omfattande och framför allt är det flera olika slags system som ska fungera tillsammans. Och de *måste* fungera tillsammans. Alltså arbetar en interfacekoordinator från SLG parallellt och mycket nära de övriga konsulterna.

Uppdragets art är sådant, att många fler än Anders inom Communications är involverade i bron. Jan-Erik Arntzen, Sture Leijonberg, Per Torphammar, Kjell Ekberg och Ruth Pirk arbetar också i projektet. Dessutom är Ulf Lundkvist med och tar fram underhålls- och driftsplanerna.

Jobb för flera

– Och under resans gång tillkommer det andra oplanerade uppdrag som innebär att fler blir engagerade för längre eller kortare tid. Så mellan fem till tio man från oss är ständigt involverade i brobygget, förklarar Anders.

Dessutom har Communications en icke helt obekant underleverantör. Enator Inforum har fått uppgiften att göra en utredning på hur Öresundskonsortiet ska ta hand om all dokumentation, och en viktig del i detta är en sk quality records.

Avgifterna finansierar

Öresundskonsortiet får inga statliga bidrag, utan inkomsterna kommer främst från dem som använder den fasta förbindelsen. Järnvägsföretagen kommer att få betala många miljoner, men fordonstrafikanterna bidrar också till finansieringen med broavgifter.

För detta krävs en betalstation, som SLG förmodligen får i uppdrag att också arbeta med. För detta ska man i så fall anlita en underleverantör från Holland.

Dansk företagskultur

Anders och Sture är några av dem som ofta besöker SLG-kontoret i Köpenhamn. Kontoret är inrymt i samma fastighet som samarbetspartnern Hansen & Henneberg finns i.

Hur är det då att jobba med danska kollegor?

– Det är faktiskt rätt så annorlunda, säger Anders. Att förstå varandras språk går bra, men företagskulturen skiljer sig ganska mycket från den svenska. Det tog ett tag innan man kom underfund med detta. Men nu rullar det på och samarbetet flyter bra, avslutar Anders. □

I december tar riksdagen försvarsbeslutet för de kommande fem åren. Ett beslut som påverkar många försvarsanställda, men även oss.

Det finns därför all anledning att följa debatten och försöka analysera vad detta beslut har för påverkan på vår verksamhet.

Det kommande försvarsbeslutet är givetvis föregånget av många och djupa analyser av försvarsbehovet i nuläget och på sikt.

Totalförsvarspropositionen 1996/97:4 är en "slutsats" från flera omfattande analyser, och utgör ett beslutsunderlag för riksdagen. Nu är inte propositionen, som är på 350 sidor, ett speciellt lättläst dokument utan är snarare tvärtom, det är relativt tungt. Vill man se på ett mer lättläst underlag rekommenderas populärversionen - som kan nås via vår bolagsgemensamma hemsida.

Bäring på oss

Regeringens proposition innehåller mycket, det mesta om den säkerhetspolitiska situationen, lite om vårt internationella engagemang, inriktningen för krigsorganisationen, fredsorganisationen samt mål och uppgifter för det civila försvaret. Det är således en del som har bäring på vår verksamhet främst inom försvarssegmentet, men även inom våra totalförsvarsaktiviteter mot ÖCB, SRV m.fl.

Det som berör oss mest är hur försvarsmakten ser på telekommunikation och ledningssystemutvecklingen, IT-satsningar och avvägning mellan materiel och "soldater" i krigsorganisationen.

Givetvis har fredsorganisationen betydelse, men kanske inte direkt så mycket som om tekniksatsningarna senareläggs.

Sammanfattar man propositionen finner man att:

- **försvaret satsar vidare på telekommunikationssystem i egen regi**



- bygger vidare på ledningssystemen med modern teknologi
- lägger stor vikt på satsningarna kring IT
- bygger på krigsorganisationen och mindre på fredsrationalitet
- satsar på teknik i stället för personaltillgång.

Detta innebär - vad jag kan förstå - att förutsättningarna för vår verksamhet förändras, men inte negativt som hos andra verksamheter inom försvarsområdet. Tvärtom kan det bli positivt - om vi kan möta kundernas krav och uppträder lyhört och engagerat.

Grov sammanfattning

Jag sammanfattar grovt den inriktning som finns för krigsorganisationen.

Markstridskrafterna

- * 13 brigader
- * fortsatt anskaffning av

TS9000

- * fortsatt tillförsel av stridsvagnar och stridsfordon.
- * anskaffning av Rbs 23/Bamse
- * hemvärnet får sambandsmateriel

Sjö- och kustförsvarsstridskrafterna

- * 24 ytstridsfartyg
- * 9 ubåtar
- * 6 amfibiebataljoner
- * 6 kustförsvarsbataljoner
- * 3 KA-bataljoner

Försvarets utveckling

- sett ur

Communications perspektiv

Flygstridskrafterna

- * 13 stridsflygdivisioner
- * 16 basbataljoner
- * 6 strilbataljoner
- * fortsatt utbyggnad av 5 stridslednings- och luftbevakningscentraler

Vad händer nu?

Först kommer riksdagen att ta beslutet - med stor sannolikhet - därefter sker en hel del utredande om de praktiska konsekvenserna för alla de fredsförband som ska avvecklas. Det finns en relativt snabb avvecklingsplan, som vi givetvis ska ta del av, på flera sätt.

Inom Communications avvaktar vi inte beslutet utan går vidare som om beslutet är fattade.

Vi intensifierar våra kundkontakter inom våra traditionella områden via våra kundansvariga och övriga med kunddialoger. Dessutom skapar vi ett antal gemensamma eller affärenhetsvisa marknadsprojekt i syfte att bredda vår kundbas och skapa nya kunder.

Sammantaget tror vi på en bra, fortsatt orderingång från försvarssegmentet. Orderingången kommer dock inte av sig själv utan bygger på de individuella små stegen - stega på

Avslutningsvis ett citat från en okänd tänkare.

" Utan misstag kommer man ingen vart. Det är bara folk som inte vågar göra något, som inte gör misstag".

Joakim Kruse

Vår del i Sirius — så här långt

Sirius lyser skarpt och har gjort så väldigt länge. Och det kommer den att göra ett tag till. Åtminstone ända fram till årsskiftet.

Sedan är det frågan om vi tycker att dess lyskraft mattats av eller tvärtom. Den kanske blir ännu tydligare för oss.

Sirius är nu inte enbart en stjärnas namn. För Enator är det i första hand ett mycket stort projekt inom Försvarets materielverk och Försvarmakten. Projektet ska ta fram ett för hela försvarsmakten samordnat informationsstöd för underhållstjänsten.

Målet med SIRIUS är att sänka försvarrets kostnader för utveckling, drift och underhåll av informationsstöd samtidigt som användarna av informationsstödet ska ges ett för varje ändamål bättre anpassat stöd.

FMV har gått ut med en offertförfrågan på ett sådant informationsstöd och Enator har svarat med ett anbud.

Ett anbudsprojekt skapades inom Enator och de s k kärnbolagen i projektet är Enator Telub och Enator Informationssys-

tem. Mats Svanberg på vårt Solnakontor är projektledare.

Det är dock flera andra bolag inom kon-

cernen som är inblandade i anbudet; Enator Produktionssystem, Enator Inforum, Enator Produktion och Enator Communications.

— Anbudet grundar sig på att vi har en samarbetspartner som står för grundprogramvaran i form av ett standardpaket, förklarar Mats. Utifrån detta ska funktioner anpassas till försvarets behov. Men grundtanken är att man inte ska skapa ett specialsystem för att lösa funktionaliteten.

— Arbetet med anbudet har pågått sedan mitten av augusti, fortsätter Mats, och innebär en hög arbetsbelastning för de personer som är mest inblandade i projektet. Fortfarande pågår ett intensivt arbete med att svara på frågor från FMV och Försvarmakten kring vårt anbud. De har varit på ett första besök för kompletterande diskussioner och nästa besök sker i inom några dagar.

Anbudsprojektet har en hög uppmärksamhet inom koncernen och Kenth-Åke Jönsson leder projektets styrgrupp.

Besked om vem som får förtroendet att hjälpa FMV och Försvarmakten med det nya informationsstödet kommer troligtvis vid årsskiftet. □

Det gäller att synas och höras

Det gäller att då och då visa upp sig och sitt kunnande. Och det kan ske på många olika sätt. Ett sätt är att göra som Communications har gjort, nämligen att skriva klokt och mycket i tidningen "Affärer" om elektronisk handel.

Tidningen "Affärer" är en medlems-tidning för Sveriges offentliga inköpare, som snart ska börja handla elektroniskt, en del har redan börjat.

Michael Dufva, Jonas Mikaelsson, Niclas Karlsson, Rebecka Tell, Anders Nygren och Jan-Erik Arntzen — alla har de publicerat sig i tidningen kring ämnet elektronisk handel. Dessutom har de i samband med sina artiklar fått en presentation av sig själva och sin roll inom Communications. Värdefull reklam? Självklart! □

NYTTIGT ATT VETA

Nya tjänsteställebeteckningar:

GU för Lars Larsson

GR för Anita Björlin

GJ för Alf Abrahamsson

GP för Göran Hellberg

El & kraft — gemensam marknad för flera Enator-bolag?

Är det inte dags att gå ut och göra gemensam sak och bredda vår marknad? Vore inte el & kraft ett marknadsområde som kunde utvecklas?

Detta är tankarna bakom de undersökningar som nu görs omkring en eventuell Enator-satsning inom energisektorn.

Enator Telub är den drivande kraften i kartläggningen om och vilka Enator-bolag som tillsammans kan och vill erbjuda

sina tjänster och produkter till den expansiva marknaden inom det som brukar kallas el & kraft eller energisektorn.

Leif Gyllström och Gunnar Lindberg, som har erfarenheter från bland annat OKG Aktiebolag (kärnkraftverket i Oskarshamn), där de gjort verksamhetsanalyser och andra konsultinsatser, har sett ett behov av kvalificerade entreprenörer och konsulter och att behovet av IT-tjänster ökar. Det ökar både hos dem som producerar elkraften, d v s kärnkraften, vattenkraften m m, och hos dem som distribuerar den till abonnenterna och

detta inkluderar då kraftnäten, konsumtionsmätningen etc, men också hos dem som säljer och köper kraften.

Enator Telub har lång erfarenhet, men är långt ifrån ensam inom koncernen om att agera på el & kraft-området. Andra Enator-bolag är också inne på marknaden. Tillsammans finns alltså en bred kunskap och kompetens.

Genom kartläggningen ska man se om det finns förutsättningar att göra en större koncerngemensam satsning på området.

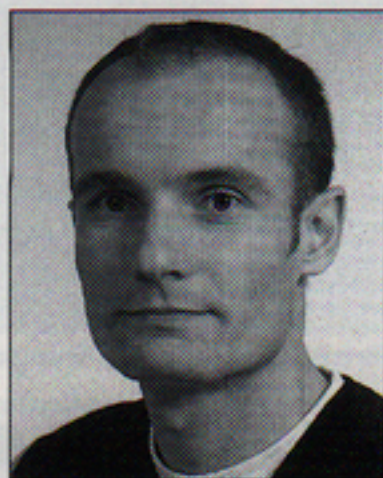
Kartläggningen kommer också att leda till att koncernen skaffar sig en ensad profilering mot el & kraft-marknaden.

Samordningsansvaret på koncernnivå i det här arbetet har Krister Bergman, som är ansvarig för Enators övergripande profilering på näringslivsmarknaden. □

NYA MEDARBETARE



Fredrik Hagstrand/KR började den 14 oktober på a/e Radiosystem i Linköping som systemingenjör. Fredrik kommer närmast från avslutade studier vid LTH, teknisk fysik. Sitt ex-arbete gjorde Fredrik hos oss.



Richard Andersson/KS började den 1 november på a/e Telekom Support i Växjö som teleingenjör. Richard kommer närmast från avslutade studier vid Högskolan i Växjö.



Ove Appelqvist/KET började den 1 november på a/e Elektro i Östersund som elektriker/provare. Ove har tidigare arbetat bl a på ABB Installation, Östersund.

SLUTAT

Lars Hedberg, Solna
Georg Lejemo, Solna
Åke Härstedt, Malmö

Tryckt delårsrapport

Enators delårsrapport för januari - september 1996 finns nu i tryckt form och är distribuerad till bolagen. Bokslutskommunikén för hela verksamhetsåret 1996 offentliggörs den 28 februari 1997. □

AKTUELLA INTERNA UTBILDNINGAR

Kurs:	Datum:	Ort:	Sista anmäl.n.dag
Praktisk ProjektStyrning, PPS	27- 29/1	Med. senare	10/12
Praktisk ProjektStyrning, fortsättning	3 - 4/2	Med. senare	16/12
Säljträning för nya säljare	4 - 5/2 och 13 - 14/3	Med. senare	7/1 -97

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.

Goda skäl att tänka på nästa sommar redan nu

Varför tänka på sommarpraktikanter nu när vintern står för dörren? Det finns goda skäl, tycker Anita Nilsson på Personal i Växjö, som dessutom har frågat en praktikant hur tiden på Enator var i somras.

Åsa Karlberg, som läser ekonomi och redovisning, hjälpte till på Enator Internservices inköpsfunktion i somras. Inger Arvidsson var hennes handledare.

Och enligt Inger så kom Åsa lätt in i arbetsuppgifterna, vilket gjorde att det blev en stor och välkommen avlastning för personalen. Åsas frågor blev ett friskt ifrågasättande av arbetsrutinerna. De gamla invanda rutinerna fick "lampan riktad mot sig".

Åsa tyckte att tiden varit mycket positiv och att hon fått nyttig praktik. Svårighetsgraden på arbetsuppgifterna var väl anpassade för en praktikant och stämde väl med hennes utbildning.

Hon upplevde att praktiken hade gett ett ömsesidigt utbyte. Åsa öppnade nya dörrar för inköpsfunktionen liksom praktikperioden gjorde detsamma för henne. Hon fick erfara hur teorin fungerade i praktiken.

Vi fick en del tips av Åsa som vi ska ta tillvara, bl a hade hon i förväg velat ha lite mer information om företaget.

Vi tackar Åsa för hennes synpunkter. Tack också till hennes handledare och till alla andra som haft praktikanter hos sig.

Jag vill redan nu uppmuntra alla att se över sin arbetssituation och kanske inför nästa sommar vara beredda att ta emot en sommarpraktikant, som ju faktiskt kan avlasta er. Tillsammans med ungdomarna skapas ett värdefullt utbyte.

Redan i februari kommer ni att få en förfrågan.

Anita Nilsson
Personaladministration, Växjö

Mentorskapet – en lyckad satsning på kvinnorna

"Öppen och konstruktiv dialog. Ser framemot nästa år. Kommit igång bra. Har gett väldigt mycket. Samtalen har funkade jättebra. Stärkt av mötena."

Ja, lovorden var många när adepterna och mentorerna träffades för en utvärdering efter ett års mentorskap.

Ja, erfarenheterna är så goda så samtliga, såväl adepterna som mentorerna, är rörande eniga om att fortsätta de för båda parter så givande och utvecklande samtalen.

Vad är det då för samtal som pågår?

För ett år sedan erbjöds några kvinnor mentorer. I jämställdhetsplanen är nämligen inskrivet att kvinnor i underrepresenterade befattningar ska erbjudas mentorskap.

Sex kvinnliga tekniker fick eller utsåg själva en mentor, som under ett års tid skulle ställa upp som samtalspartner.

I en mansdominerande och tillika en "försvarstygnd" organisation kan kvinnorna uppleva att de ofta kommer till korta och inte möter det gensvar som de önskar. Mentorskapet är ett sätt att ändra på detta och tydliggöra den kvinnliga kompetensen.

Sex "gamla rävar" ställde upp som mentorer. Och det gångna året med adepterna har varit enbart positivt, säger de alla övertygande.

– Det har varit utvecklande, säger Joakim Kruse, en av mentorerna. Irene och jag har diskuterat mycket, till exempel

kvinnligt-manligt chefskap, och jag har förhoppningsvis kunnat ge Irene en del tips om hur man kommer runt de fällor vi manliga chefer ibland lägger ut.

Förbättra chefsutbildningen

– Dessutom har vi kommit underfund med att vår chefsutbildning måste förbättras och även innehålla ämnet "hur det är att vara chef för kvinnor", menar Joakim.

Irene Andersson instämmer och säger att samtalen har gett henne väldigt mycket.

– Ja, de har helt enkelt funkade jättebra!

Monica Håkansson och Håkan Simonsson är lika nöjda.

– Samtalen har varit nyttiga, säger Monica. Jag har i samtalen med Håkan fått hjälp med att se på saker och ting på ett annorlunda sätt. Och jag tycker att våra informella samtal har fungerat mycket bra.

När mentorskapet startade för ett år sedan skrev vi om just Irenes och Monicas förväntningar.

– Våra förväntningar har infriats helt och hållet, och vi liksom de andra vill gärna fortsätta med våra mentorer.

Göran Hellberg, som är den "samlade kraften" för mentorskapen, gläds med gruppen. Han kommer under det kommande året dessutom att se till att alla tillsammans får delta i någon aktivitet som rör ämnet kvinnligt-manligt.

Mycket tyder också på att fler kvinnor kommer att erbjudas mentorskap eftersom erfarenheterna är så goda. □

Förändringar i koncernledningen Ola Norberg lämnar Enator

Ola Norberg, direktör och medlem i Enators koncernledning, lämnar från årsskiftet Enator för att bli delägare och

VD i Alca-koncernen, en underleverantör till Enator av datakommunikationsprodukter.

Enators vice VD och ansvarig för affärsområdet Systemlösningar, Jerry Lundqvist, övertar ansvaret för partneraffärer mot det privata näringslivet.

Kentth-Åke Jönsson, stf koncernchef och ansvarig för affärsområdet Infrastruktur & Plattformer, blir tillika marknadsansvarig för den offentliga sektorn. □

Inbjudan

Den 14-15 januari kommer IT Tjänster att ha Account Manager-dagar. Dessa dagar kommer i stort sett alla från IT Tjänster som arbetar mot kommun, landsting och stat (offentliga sektorn) att finnas samlade. Vi är mycket intresserade av att Ditt bolag/enhet berättar om de produkter och tjänster som Ni har för nämnda kundsegment.

I vår nya roll som Enator Account Manager för hela Enators utbud av produkter och tjänster mot dessa kundsegment har vi som mål att öka affärsvolymen bl a genom att fortsätta utveckla den långsiktiga kundrelationen, att utnyttja den samlade koncernens kraft samt hjälpa och stödja de affärsdrivande enheterna. Det är därför viktigt att vi känner till hela utbudet som finns inom koncernen samt var olika produkter respektive tjänster finns.

Om Ni redan nu arbetar mot dessa kundsegment eller om Du tror att ni har något för dessa så hör av Dig till mig snarast.

Du når mig på tel 031-779 6039 alt 070-553 7330. Du kan även skriva i First Class eller via mail.

Dan Emterhag
IT Tjänster

Press

klipp

WM-data samarbetar om år 2000

WM-data och Compuware AB har börjat samarbeta för att stödja företag i arbetet med att anpassa datasystem till de problem som uppstår när vi går in i ett nytt sekel.

I samarbetet ingår också att utforma IT-stöd för att hantera den gemensamma europeiska valutan, Euro.

(Computer Sweden)

Posten ska inte syssla med IT

Posten ska inte syssla med IT-verksamhet, som ligger utanför kärnverksamheten. Dessa delar bör säljas ut. Det skriver moderaterna i en motion till riksdagen.

(Computer Sweden)