

# Kommunikatören

NUMMER 5 • JUNI 1997

PERSONALTIDNING FÖR ENATOR COMMUNICATIONS AB



*Kommunikatörens  
läsare önskas  
en skön sommar och  
semester*

Foto: Hasse Karlsson

*Radiolänk  
är  
räddningen  
sid 3*

*Affärer på  
molnen  
sid 5*

*Administrera  
med OAS  
sid 7*

## Kommunikatören

Redaktör och ansvarig  
utgivare:

Anita Björlin

tel. 0470-42 215,

telefax 0470-45 609

e-post [anita.bjorlin@enator.se](mailto: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

Bo Svensson, Solna,

tel. 08 - 705 5142

Hans Brännström,

tel. 063 - 156 154

### Tryckeri:

Grafiska Punkten AB, Växjö.

### Upplaga:

700

**Nästa nummer  
vecka 36  
Manusstopp  
18 augusti**

# Göran har ordet

Låt mig i den här sista ledaren innan semesteruppehållet få börja med att vidareförmedla några av koncernens nyckelord, *delaktig, anständig och självständig*, som bland mycket annat penetrerades på ett stormöte som Åke Plyhm nyligen kallat ett stort antal chefer till.

**Att våga vara.** Tre ord som berättar hur vi ska lyckas nå vår vision. Att förenkla. Våga förenkla. Att göra saker och ting begripliga, utan att för den skull vara övertydlig. Att våga släppa fram den levande människan. Kraften som finns inom oss alla.

Att våga vara ska inte förväxlas med kravlöshet och minsta motståndets lag. Tvärtom. Det krävs verkligt mod att vara ärlig och rak. Att säga ifrån när det är befogat. Att ställa krav. Att vara tydlig i sitt förhållande till både kunder och arbetskamrater. Att våga vara är tesen som ger våra centrala värderingar ett innehåll.

**Att våga vara delaktig.** För att vara "en del i något" krävs engagemang. Både på det rationella och det emotionella planet. Kunskap om våra mål. Om vår verklighet. Om våra kunders verklighet. Om deras önskningar. Vi kan inte förvänta oss att detta serveras på ett fat. Det är din uppgift att själv ta reda på hur sambanden ser ut. För att vara riktigt tydlig; det här är en process som aldrig stannar av.

**Att våga vara anständig.** Att vara rak både mot medarbetare och kunder ställer stora krav. Förväxla inte raket och ärlighet med maktspråk där man agerar på ett rationellt och känslolöst sätt. Det är alltför enkelt att gömma sig bakom maktens ansikte när man själv blir rädd. Att våga vara anständig är att lyssna innan man agerar. Att skilja på sak och person. Att våga säga obehagliga sanningar mellan fyra ögon. Inte via memon och officiella dokument. Att helt enkelt våga vara människa.

**Att våga vara självständig.** För att våga vara självständig krävs trygghet. Inte i form av "färdiga befattningsbeskrivningar". Våra roller ändras i en allt snabbare takt. Tryggheten måste komma inifrån. Från dig själv. En förutsättning

för trygghet är "fria tyglar" inom breda, men ändå väl definierade ansvarsområden. Rädslan för att göra misstag ska inte finnas. Tror du helhjärtat på en idé, ska du våga driva den. Den enda begränsningen är att du gör det med både *delaktighet och anständighet*.

Detta är utan tvekan tänkvärda ord, som ni alla kommer att dryfta lite närmare inom era affärsenheter och kanske också bära med er under de lediga och förhoppningsvis soliga dagarna ni har framför er.

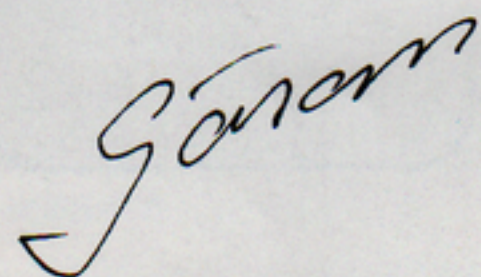
Men innan jag önskar er en skön sommar vill jag nämna något om organisationsförändringar och om vår orderinång.

Organisationsförändringarna för affärsenheten Elektro och Affärsstödsenheten, som jag beskrev i föregående nummer, har nu fått en lösning. Dessa presenteras separat här i Kommunikatören.

Orderingången fortsätter att utvecklas på ett positivt sätt. Helt färska siffror till och med maj månad pekar på att vi totalt sett ligger cirka 12 miljoner kronor bättre än budget. För enskilda affärsenheter är det både plus och minus. Dessutom finns en del intressanta och lovande anbud ute. Sammantaget så ser läget för orderingången mycket bra ut.

Däremot är vår fakturering släpande. Skälen till eftersläpningen är primärt försenade beställningar från Försvarets materielverk och försening av fast-pris-leveranser. Men det finns gott hopp om att vi ska uppnå koncernens resultatförväntningar på oss.

*Nu stundar snart  
sommarledigheten och jag  
önskar er alla  
en skön och avkopplande  
semester.*



# Utslagna delar måste snabbt ersättas – radiolänk är räddningen

Ledningen står sig slätt utan ett väl fungerande samband med sina styrkor.

Nu avses inte ett företags ledning utan en stridsledning, som i krig kräver ett väl fungerande samband. Det måste alltid finnas alternativa lösningar att ta till.

Försvarets transportabel radiolänk är ett sådant alternativ.

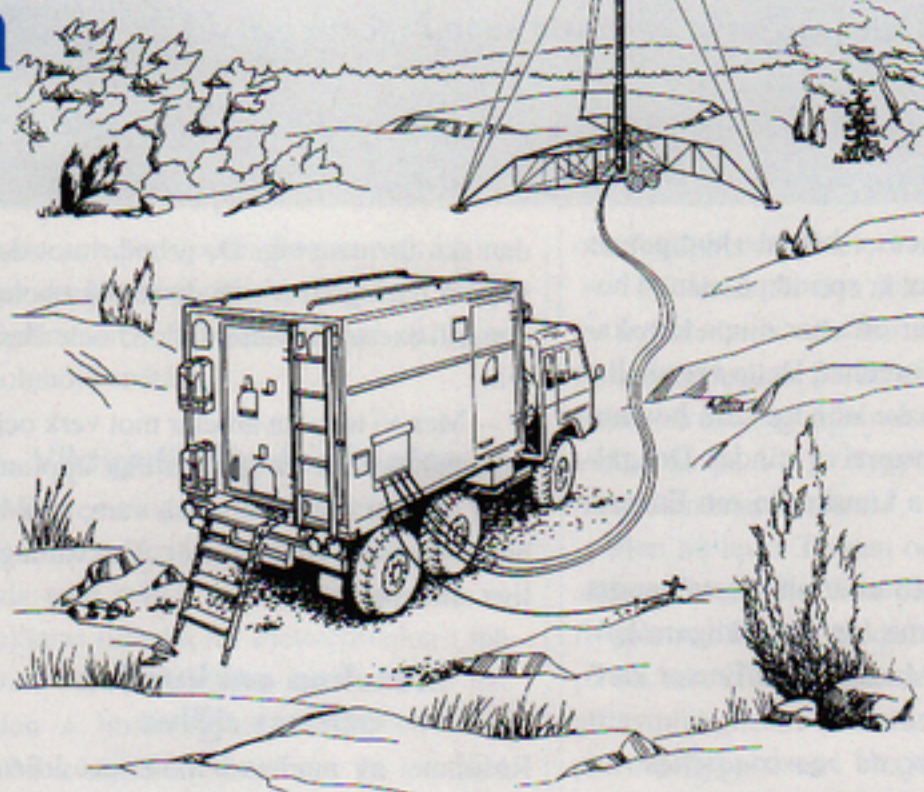
– En väsentlig del av Försvarets Telenät (FTN) utgörs av Försvarets fasta radiolänk. Radiolänknätets stom- och anslutningsdelar utgörs av fasta anläggningar som är placerade i glesbygd. Men de är relativt lätta att lokalisera, både optiskt och genom satellit- och signalspanning i fred. Därför är det sannolikt att anläggningarna kan komma att utsättas för kraftig bekämpning i krig.

Detta berättar Lennart Jacobsson på affärsenheten Telekom Support, som ånyo har fått en stor beställning rörande transportabla transmissionssystem.

Lennart fortsätter:



Lennart Jacobsson beskriver här Telekom Supports stora beställning.



– För att bibehålla uthålligheten hos FTN krävs därför ett antal transportabla enheter som snabbt kan ersätta utslagna delar i nätet.

– Också andra krav har accentuerat detta behov. Allt fler komponenter i stril-systemet görs transportabla. Sambandet måste därför kunna ske på radiolänk, om transportabiliteten ska kunna utnyttjas på till exempel alternativa grupperingsplatser som är helt oförberedda.

## Ständig förnyelse

Inom transmissionsområdet för transportabelt system pågår en ständig förnyelse och anpassning till nyframtagen transmissionsmateriel för FTN.

Telekom Support har därför fått uppdraget att göra en insats. De ska ge stöd och medverka i utvecklingen av tidigare framtagna transportabla transmissionssystem.

– Beställningen behandlar två typer av system, förklarar Lennart. Det ena är Miloradiolänk, som ingår i milosambandsbataljonens radiolänkkompani och betjänas av värnpliktig personal ur armén.

Miloradiolänk består av ett antal huvudtyper av transportabla radiolänksystem. Förutom de transportabla radiolänksystemen ingår s k kompletteringssatser, som innehåller transmissionsutrustning, elverk och tillbehör som ska tillföras de olika radiolänkanläggningarna vid behov för att lösa olika driftfall.

Det andra systemet är avsett för RaL-kompanierna, som ingår i flygvapnets stridsledningsbataljoner, avslutar Lennart. □

## Produktionsenheten KET läggs ner

Affärsenheten Elektros produktionsenhet El- Klimat- Miljöteknik, KET, läggs ner.

Verkstaden blir en enhet inom Enator Moveo AB, Östersund.

Sex av montörerna erbjuds anställning i Enator Moveo, medan några kommer att bli övertaliga. En arbetsgrupp bildas för att hjälpa dessa att finna nya sysselsättningar inom Enator i Östersund eller på annan arbetsplats.

Orsaken till att KET läggs ner är kortfattat problemen med försvarets verksamhets- och strukturförändring, som innebär att planerade arbeten senareläggs eller inte alls blir av samt den hårdnande konkurrensen med flera och billigare aktörer. □

# Det vardagliga slitet har börjat

– Vårt sätt att arbeta är inte nytt. Så har flera av våra konkurrenter gjort länge. Men det är nytt inom vår unga koncern och det är också nödvändigt.

*Leif Jormsjö, en av koncernens marknadschefer, är bestämd och entusiastisk när han beskriver sin uppgift och vad den syftar till.*

Enator-koncernens breda kompetens inom IT-området är spridd på många bolag, som i sin tur ofta har djupa kunskaper och lång erfarenhet. Detta vet vi alla. Men det är kanske mindre känt hos nuvarande och presumtiva kunder. Det gäller alltså att öka kunskapen om Enators tjänsteutbud.

Ett av många sätt är att arbeta genom marknadscheferna (de som tidigare kallades Account Manager) vid Enator Partner Offentlig Sektor.

– Hur bidrar då marknadscheferna med detta och hur arbetar de?

Leif Jormsjö, en av koncernens 20 marknadschefer, får berätta om sin roll.

– Jag vill börja med att tala om, att våra roller fortfarande är under vardande. Och då tänker jag på oss som arbetar mot verk/myndigheter samt kommuner och landsting. Jag känner ännu inte till hur marknadscheferna på näringslivssi-

dan ska formera sig. De arbetar mot det privata näringslivet och de statliga bolagen, till exempel Vattenfall, SJ och Posten.

– Men vi tre som arbetar mot verk och myndigheter har en ganska klar uppfattning om hur våra roller ska vara, och vi har också satt i gång arbetet. Det vardagliga slitet har börjat.

## Kunskap om kunden och oss själva

Resultatet av marknadschefernas arbete är förstås att utvidga marknaden och öka affärerna.

– För att vi ska lyckas med det måste vi bland annat samarbeta med bolagens kundansvariga, förklarar Leif.

För att detta samarbete ska bära frukt måste marknadscheferna ha ett mycket brett kunnande om koncernen som helhet och ha ett bra nätverk, men även ha

mycket goda kunskaper om och bra nätverk i de verk/myndigheter, kommuner och landsting de blivit satta att arbeta med. Samt att känna till deras företagskultur.

– Bara om detta finns kan vi agera som det är tänkt, menar Leif.

– Hur kan samarbetet med en kundansvarig se ut?

– Det kan innebära att vi i våra kontakter med en kund har "nosat upp" en affär, som vi går vidare med till en kundansvarig. Det kan också innebära tvärtom. En kundansvarig kan ha hittat ett behov hos en kund, som han själv inte kan tillgodose. Då går vi in och kanaliserar detta till rätt bolag.

– Det är helt enkelt ett givande och tagande. Och ibland ser en kundansvarig ett värde i att i sina kundkontakter ha med någon som representerar Enator. Då ska vi marknadschefer ställa upp.

## Samordna affärer

– Vi ska också agera i och samordna s k sammansatta affärer, d v s när flera Enator-bolag har intressen hos en och samma kund. Här kan vi också komma att bli de som undertecknar avtalet med kunden.

– Det ligger också på vårt ansvar att få till stånd ramavtal med kunder. Detta är till god hjälp i de fall vi vet att kunden har eller kommer att få behov av flera av våra kompetensområden, och där flera Enatorbolag kommer att vilja medverka.

– Ju fler bolag som kan komma in hos en kund desto större chans till bättre nätverk och framtida affärer, säger Leif. Men för detta krävs samordning och här har marknadschefen en viktig uppgift.

– Vi ska också initiera, samordna och delta i kundvårdande aktiviteter.

## Dialog med kunden

För att få struktur på aktiviteterna upprättar marknadscheferna för vissa nyckelkunder affärsplaner och aktivitetsplaner på Enatornivå. D v s man för en dialog med kunden kontinuerligt, och tillsammans med kundansvariga hos intresserade Enatorbolag arbetar fram en plan på nuvarande och kommande affärsmöjligheter.

– Har ni inte en egen marknads- eller aktivitetsplan att visa upp för bolagens kund- och marknadsansvariga?



Tommy Sjödin, Leif Jormsjö och Percy Carlsbrand är de tre marknadscheferna som arbetar med Enators tjänsteutbud mot verk och myndigheter.

# Vi gör affärer på molnen

Växjö lär vara Sveriges solfattigaste stad. Och Växjöborna känner väl till att molnen hopar sig allt för ofta över stan. Man suckar och längtar efter en klar himmel.

Piloterna som ska landa på Växjö flygplats kan däremot inte nöja sig med att sucka och önska sig en klar himmel. De får finna sig i och ta hänsyn till att det är molnigt. Men det innebär att de också måste ta reda på avståndet från mark till moln.

Växjö Flygplats är just nu inne i ett utvecklingsskede. Man tror på regionen och dess framtid. Därför satsas mycket pengar på flygplatsen. Man förbättrar, moderniserar och bygger ut. Till framma för passagerare, personal – och för Enator Communications.

Det är här molnen kommer in i bilden. Torsten Gunnarsson på affärsenheten



Kom- och Navsystem kommer nu i sommar att leverera och installera en molnhöjdsjämnare eller rättare sagt en laser-molnhöjdsjämnare.

## Viktigt för landande plan

– Mätaren sänder ut korta laserpulser, förklarar Torsten. En bråkdel av den laserpulsen som träffar molnens undersida reflekteras tillbaka till mottagardelen i mätaren och molnhöjden beräknas så här: tiden  $\times$  ljushastigheten delat med två.

Molnhöjden presenteras på en bildskärm för flygtrafikledarna i tornet. De får dessutom uppgift på molnskiktningar

och fuktighetsinnehållet i molnen.

– Piloterna får den här informationen av trafikledaren och den är ytterst viktig för landande plan. Särskilt när molnundersidan närmar sig minimum, som för huvudbanan på Växjö flygplats är cirka 60 meter, avslutar Torsten.

Men nu lever Torsten och de andra på affärsenheten inte bara på molnen ovan flygplatser. De står med stadiga ben även på backen, eftersom där också finns stora affärsmöjligheter. Inte minst på den expansiva flygplatsen i Växjö. Men om detta berättar vi i kommande nummer av tidningen. □

– Jo, vi kommer att ta fram ett utkast till en sådan på Enatornivå, som vi slutarbetar tillsammans med de olika kundansvariga.

## Guld värd

– Kan man då sammanfatta ert arbete så här:

Koncernens konkurrenskraft ökar om samverkan mellan bolagen ökar. Marknadscheferna tar över stafettpinna från kundansvariga och för den vidare till rätt affärsenhet inom Enator. Ni tar tag i och samordnar sammansatta affärer, ni bygger nätverk inom Enator, ni medverkar till att ramavtal tecknas och ni idkar kundvård.

– Ja, det stämmer och därför är marknads- och kundansvarigas kunskap, samarbetsvilja och informationsvilja guld värd för koncernen. Alltså ett givande och tagande, avslutar Leif. □

## Affärsstödet omorganiserar

*Enator Communications medarbetare i affärsstödsenheten "utlokaliseras" till affärsenheterna och marknadsstaben.*

För ungefär ett och ett halvt år sedan organiserades det kommersiella stödet samt ekonomistödet liksom orderkontor, kvalitetsfunktion och stabsexpeditionen i en egen enhet, kallad Affärsstödsenheten, KA. Detta gjordes bland annat i avsikt att särskilja och optimera resurserna och för att personalen skulle få viss yrkessamhörighet.

Men erfarenheterna visar att det inte blev den samhörighet man trodde. Man har också haft dålig samhörighet med den verksamhet man skulle stödja. Däremot blev det i stort sett den resursoptimering man hoppades på.

Med dessa erfarenheter i bagaget anser

berörda att en förändring vore bra.

Förändringen innebär nu att ekonomerna Inger Jonsson, Tarja Stocksélius, Rut Pirk och Åke Roos organiseras i de affärsenheter de tidigare servat.

Det kommersiella stödet, Christina Lönnblom och Bo Ljungblom samt Gunnel Johansson på orderkontoret, samorganiserar med marknadsstaben.

Christine Strömberg, Elisabeth Stenfelt och Ulrika Brohmé, dvs stabsexpeditionen, blir tills vidare kvar i KA, som Lars-Peder Karlsson tills vidare är chef för. Men det är troligt att man kommer att föreslå någon form av förändring till hösten. □

När jag efter en tids funderande valde att byta arbetsgivare var det många som uppmärksammade detta och bidrog till de avskedsgåvor i form av blommor, tavlor, tröja, presentkort med mera som jag fick när jag slutade vid Enator. När det dessutom uttalades många positiva saker om mig personligen, var det inte utan att jag började undra om jag tagit ett riktigt beslut. Hur som helst så tyckte jag att det skulle vara intressant och utvecklande för mig personligen att prova på en ny verksamhet med nya utmaningar. Tiden vid FFV, Telub och Enator kommer jag ändå alltid att minnas.

Tack alla Ni som bidragit till detta, ingen nämnd och ingen glömd.

När jag gick runt för att tacka och ta adjö på de olika kontor och verkstäder jag verkat på de senaste åren träffade jag inte alla eftersom många var på tjänstresa eller frånvarande av andra orsaker. Därför vill jag här och nu passa på och tacka Er alla för ett gott samarbete under många år. Jag har upplevt en mycket positiv attityd hos Er och alltid blivit väl mottagen. Tack ska Ni alla ha för de många fina år vi arbetat tillsammans.

Att arbeta med kvalitet som jag gjort de senaste åtta åren har inte alltid varit helt lätt. Kvalitetstänkande är i många

avseenden ett filosofiskt, nästan religiöst sätt att förhålla sig till det man håller på med. Därför är det inte alls lätt att få den här filosofin att tränga igenom alla led i ett företag. Möjligen har vi västerlänningar svårare för det än till exempel japanerna. Jag läste någonstans att det lär finnas något i Zen-buddismen som gör det lättare för människor från fjärran östern att jobba med kvalitetsbegreppet. Där beskriver man kvalitet som omöjligt att definiera men ungefär detsamma som att bry sig om.

I begreppet kvalitet kan man lägga in många värderingar. Med koppling till ovanstående vill jag som avslutning ge Er några andra definitioner av kvalitet än de Ni normalt tänker på, som någon vis man uttryckt det:

*Kvalitet är att bli vänligt bemött  
- en förnimmelse av omtanke.*

*Kvalitet är också att ägna någon tid.*

*Ibland är kvalitet mycket kort tid.*

*Ibland är kvalitet fördjupade samtal.*

*Kvalitet är något man alltid minns och  
aldrig ångrar.*

Än en gång, tack för ett gott samarbete under många år och lycka till med Ert fortsatta arbete med att förbättra Er kvalitet.

*Kjell Karlsson*

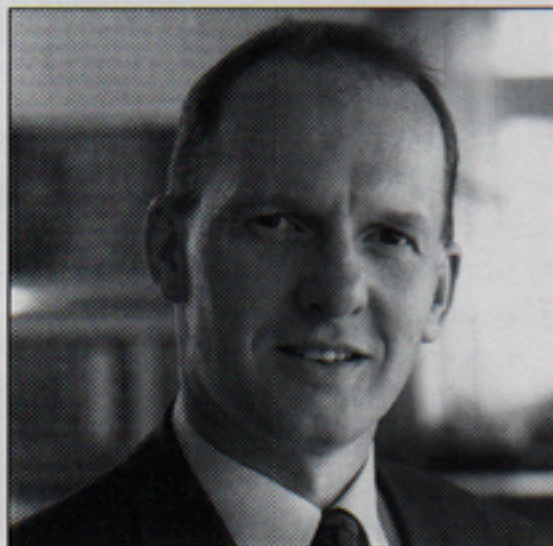
## Prata med Åke Plyhm på eww.enator!

I väntan på att Communications egna interna hemsidor ska komma igång använder ni förmodligen Enators hemsidor. Eller?

Här finner du numera, bland mycket annat, ett enkelt sätt att resonera och kommunicera med vår koncernchef Åke Plyhm.

Vidare kan du läsa aktuella ämnen som Åke tar upp under rubriken "I huvudet på en koncernchef."

Du finner också på de interna hemsidorna pressinformation, ekonomirapporter och mycket, mycket mera.



Prata med Åke Plyhm på eww-sidorna på intranätet

## Kvalitetsarbetet går vidare

*Karlsson har slutat. Karlsson tar över. Kvalitetsarbetet fortsätter oförtrutet.*

"Kjell Karlsson från Östersund" var ett begrepp vi förknippade med kvalitetsarbete. Men nu har Kjell lämnat Communications och valt att tjäna ett annat företag.

Vad händer då med Communications kvalitet? Kvalitetsarbetet går vidare oförtrutet, men Kjells funktion måste naturligtvis tas över av någon annan.

Lars-Peder Karlsson, som tidigare var kvalitetschef, fortsätter att vara kvalitetschef, men tar nu dessutom över Kjells arbetsuppgifter, d v s han ska medverka i att utveckla, reglera, följa upp och stödja affärsenheternas kvalitetsverksamheter.

Lars-Peder kommer att ingå i företagsledningen i egenskap av kvalitetschef och vara företagsledningens representant i kvalitetsfrågor. Lars-Peder är alltså en företagsgemensam resurser och kommer att verka och agera på samma sätt som Kjell gjorde.

Det formella och övergripande kvalitetsansvaret ligger på verkställande direktören. Och under honom svarar samtliga chefer i organisationen för att kvalitetskraven uppfylls i den verksamhet de leder.

Men, som alla vet, ytterst vilar kvalitetsansvaret på varje enskild medarbetare för de arbetsuppgifter han eller hon utför.

*Det var två män som var ute på savannen. Långt, långt bort upptäckte de något. Den ene tog fram kikaren och såg att det var en tiger. Han berättade detta för kompisen, som genast tog fram och satte på sig ett par spikskor.*

*- Varför gör du så där? Du tror väl ändå inte att du kan hinna undan en tiger!*

*- Nej, sa kompisen, men jag springer i alla fall fortare än du.*

*Alltså på med spikskorna och skaffa dig ett försprång.*



**Rickard Bergsten/KF** är sedan den 20 maj ställd som konsult på a/e Företagskommunikation, Solna.  
Rickard är nyutexaminerad civilingenjör, industriell ekonomi, från Chalmers.

## Handbok för driftcentral vid Banverket Telenät

Banverket har ett omfattande transmissionsnät baserat på optofiber som ligger nedplöjd i banvallen. Driftcentralen i Gävle övervakar och administrerar nätet som till största delen används av kunder utanför Banverket. Communications har fått en beställning på en förstudie för en handbok för driftcentralen. Arbetet kommer att bedrivas i samarbete mellan Patrik Järnek på affärsenheten Företagskommunikation och undertecknad.

Hans-Göran Johansson  
Telekom Support

Hösten kommer fortare än du tror, och då är det dags för Communications och flera andra Enator-bolag att medverka i Networks Data & Telekom.

Mässan pågår den 23-25 september på Stockholmsmässan i Älvsjö. Innehåll: Nätverk och kommunikation, business telecom, internet/-www, datasäkerhet, elektronisk dokumenthantering och tjänster.



## TACK

Ett varmt tack för uppvaktningen i samband med min 50-årsdag.  
(Kristallkronan är fin).

Mona Johansson, TPX (LRX)

# Oas på orderkontoret

*Ett nytt system för arkivering av dokument knutna till ordernummer tas snart i bruk.*

*Inge Gustavsson ger här en kort sammanfattning av hur systemet kan användas.*

Programmet OAS används för att administrera orderdokument. Orderkontoret har nyckelfunktionen och skapar en ordermapp för varje orderlöpsnummer när

dokument kommer in till orderkontoret. Det inkomna dokumentet scannas och knyts till ordermappen.

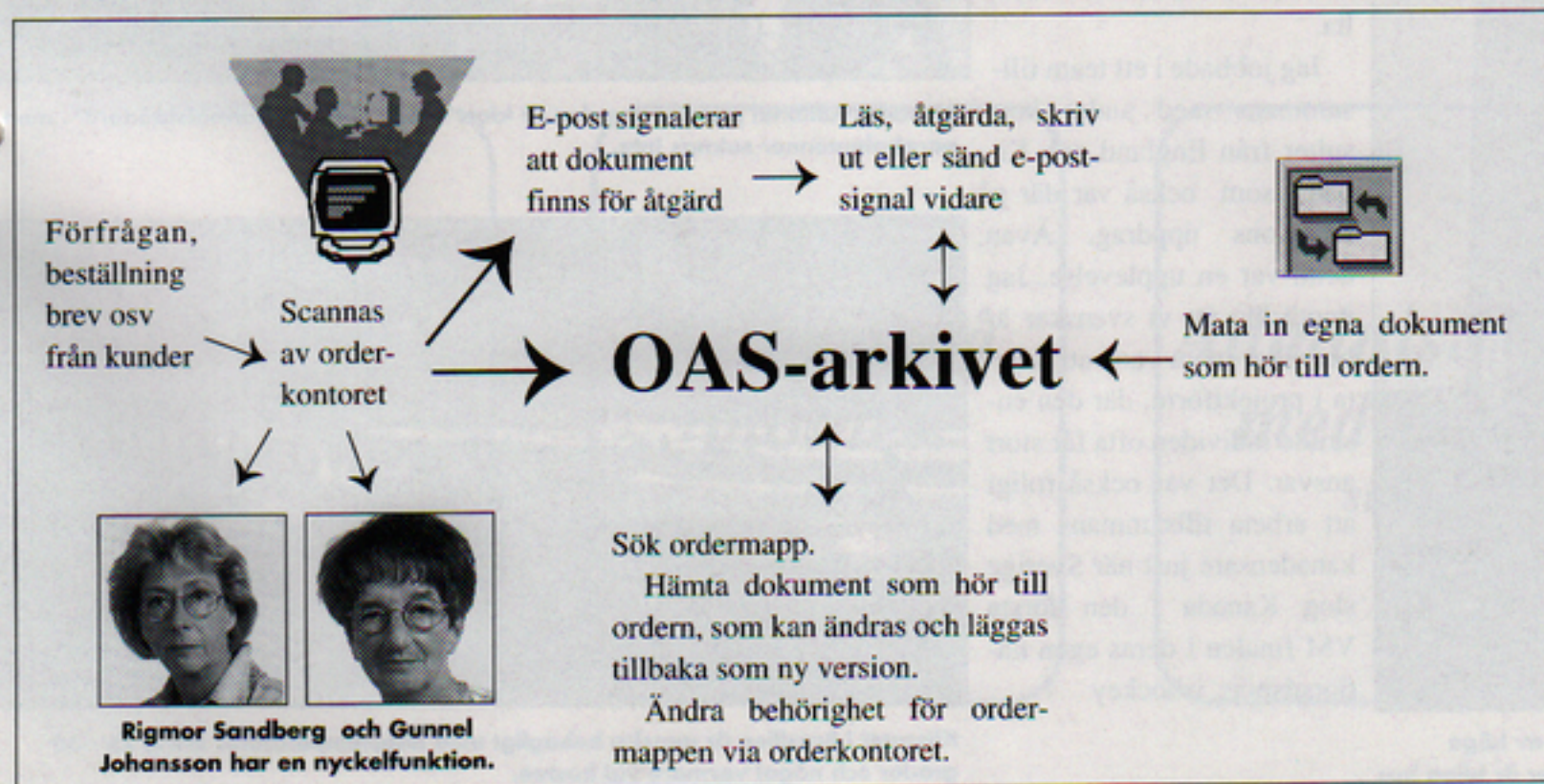
När ett nytt dokument lagts till mappen skickas signal om detta till berörda personer via elektronisk post för lottning eller handläggning. Den som får ett sådant meddelande kan öppna mappen, välja dokument, läsa, skriva ut och skicka signal vidare till andra.

Övriga dokument som tillhör ordern, till exempel Word-dokument och Excel-

kalkyler, kopieras efterhand in i mappen av författaren.

Dokument som finns i en ordermapp kan hämtas av behöriga. De kan även ändras och läggas tillbaka men endast med ny beteckning. Ordernappens dokument kan listas, och i en loggfil kan man se vilka som öppnat ett dokument.

Avsikten är att det nya systemet ska ge såväl chefer som ordersammanhållande ett bra stöd i dokumenthanteringen. □



Nu har Pär Söderkvist åter igen projekterat telenät i främmande land. Förra gången det begav sig var i Polen, nu är han nyss hemkommen från Brasilien. Allt tack vare att mobiltelefonerna ska lyckliggöra allt fler länder.

## Pär har projekterat i Brasilien

Sao Paulo är efter våra mått mätt en "ganska" stor stad med cirka 19 miljoner invånare. Stadskärnan består mestadels av moderna höghus och skyskrapor, men i ytterområdena är det enorma områden med mer eller mindre risig bebyggelse.

Tomtpriserna är naturligtvis väldigt höga och därför utnyttjas tomtmarken maximalt. Trafiksituationen är ofta mycket besvärlig med relativt dåligt utbyggt väg- och kollektivtrafiknät för den biltäthet de har idag. Därför sker en hel del transporter inom Sao Paulo med helikopter. Det innebär att väldigt många hustak har en landningsplats för helikopter.

Att driva ett mobiltelefonnät i Brasilien är inte billigt. Man beräknar att licensen bara för staden Sao Paulo kommer att kosta cirka 10 miljarder kronor. Till det kommer sedan hela kostnaden för att bygga nätet innan de första inkomsterna från abonnenterna kommer in.

Text och foto: Pär Söderkvist  
oe Systemprojekterin



Brasilien är en stor marknad för Ericsson. På huvudkontoret i Sao Paulo arbetar cirka 1500 personer.

Det faktum att Ericsson vill bli dominerande på mobiltelemarknaden även i Brasilien gör att jag har fått chansen att få arbeta där. Och att arbeta som konsult i ett främmande land är både utmanande och spännande, men framför allt utvecklande.

Arbetet bestod av att på Ericssons uppdrag rekognosera och föreslå ett lämpligt transmissionsnät för ett nytt mobiltelefonnät. Mestadels jobbade jag i Sao Paulo och i den nya huvudstaden Brasilia.

Jag jobbade i ett team tillsammans med andra konsulter från England och Kanada, som också var där på Ericssons uppdrag. Även detta var en upplevelse. Jag upptäckte att vi svenskar är betydligt mera vana att arbeta i projektform, där den enskilde individen ofta får stort ansvar. Det var också roligt att arbeta tillsammans med kanadensare just när Sverige slog Kanada i den första VM-finalen i deras egen nationalsport, ishockey.



Effekten av höga tomtpriser är höga hus



Bostadskvaliteten på landsbygden är klart under "svensk normalstandard", men parabolantennor saknas inte.



Klimatet i Brasilien är ganska behagligt med dagstemperaturer kring 25 - 30 grader och något varmare vid kusten.