





Redaktör och ansvarig utgivare:  
**Anita Björlin**  
tel. 0470-42 215,  
telefax 0470-42 075  
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 21  
Manusstopp  
4 maj**

**T**iden går fort. Dagarna har blivit längre. Snön är borta och det är ljus både när jag åker till och från jobbet (oftast).

**N**är det gäller försvarets omplanering och nytt arbetssätt inklusive uppgiftsfördelning mellan försvaret och industrin har dessa frågor ännu inte kommit så långt att vi helt kan överblicka läget.

Konsekvenserna av neddragningarna klamar successivt. Min bedömning i stort är fortfarande att vi får betydande neddragningar inom vissa områden medan andra fortgår med oförändrad volym.

Vad avser alla utredningar och diskussioner om uppgiftsfördelning mellan försvaret och industrin, Anpassningsdoktrinen, FV 2000 m.fl, beräknas flertalet av dem vara klara efter semestern. Vi deltar aktivt där vi kan, och inom ett antal områden tycks utvecklingen ge oss nya möjligheter. Men hela bilden blir inte klar förrän under andra halvåret -98.

**V**i har sedan en tid ökat våra säljinsatser inom våra tillväxtområden, och jag bedömer att de möjligheter detta ger räcker till de arbets-/personalomfördelningar som krävs.

**T**otalt sett har året börjat bra åtminstone avseende resultatutveckling. Resultatet till och med februari följer målet trots att vi släpar några miljoner kronor i fakturering. Orderingången släpar också.

En glädjande nyhet är att slutligt klartecken från Adtranz för Adana-projektet har kommit. Detta är ett viktigt referensjobb tillsammans med Teleanläggningar som kommer att betyda mycket för utvecklingen inom området systemleveranser.

Systemleveranser är ju ett av våra tillväxtområden. Även våra övriga

s.k tillväxtområden håller på att utvecklas på ett bra sätt. Mer om detta senare.

**G**enerellt pågår ett intensivt arbete med att behandla anbudsfrågningar och förhandla med kunder. Möjligheterna till affärer är stora. Det gäller bara att erbjuda rätt lösning/kompetens till kunden. Detta är lätt att skriva, men verkligheten är oftast inte så enkel. Här har vi en del att göra, till exempel att tillräckligt snabbt bedöma affärs-/utvecklingsmöjligheterna och agera flexibelt oberoende av affärsenhetsgränser.

**I**nom rekryteringsområdet kan vi glädjas åt att vi nu har över 25 ex-jobbare hos oss. Bra gjort, men se nu till att de trivs och ser vilka möjligheter det innebär att jobba i Communications och Enator.

Vi kan också glädja oss åt att både kännedomen om Enator och viljan att ta anställning hos oss har ökat kraftigt hos intressanta studerandegrupper.

För att ytterligare öka attraktionskraften överväger vi att introducera ett trainee-program, vilket då troligen blir gemensamt för affärsområdet.

**S**om avslutning några ord om miljöpolicy. Ett ämne som i minst inom marknadsområdet 'Offentlig sektor' får allt större betydelse. Det händer numera ganska ofta att kunden i anbudsfrågningar frågar efter vår miljöpolicy. Vi har därför tagit fram en miljöpolicy som nu finns tillgänglig i en första utgåva. Kom gärna med synpunkter.

  
Göran Danielsson, VD



# Banverket viktig kund – det ska gå som på räls

Ramavtal. Underkontrakt. "Huskonsulter". Ja, det är mycket som har påverkat och underlättat Communications affärer med Banverket under det senaste året. Det går nu som på räls med andra ord.

Men på Öresundsförbindelsen är det lite "trickigt".

Banverket har banat vägen för ett nytt tåg-radiosystem, som nu är på väg att användas i flera länder i Europa.

Det är ett kommunikationssystem som ska kunna användas av tågoperatörer, till exempel SJ och Banverket, för effektiv intern kommunikation.

Systemet bygger på GSM-teknik, som vidareutvecklats för järnvägs-specifika funktioner och kallas då GSM-R (railway).

I den svenska infrastrukturen används namnet SIR, Swedish International Railway radio.

Kjell Ekberg, Communications kundansvarig mot Banverket,

kom tidigt in i projektet. Communications deltog under 1997 i utvärderingen av systemleverantörernas anbud, och nu i år har man tillsammans med Banverket arbetat intensivt med att välja leverantör och skriva kontrakt.

## Besiktning av siterna

I första etappen byggs cirka 250 s k siter längs de svenska järnvägarna. Siterna byggs av NCC.

Men siterna ska besiktigas innan de tas i bruk. Ett uppdrag som gått till affärsenheten TelekomProjektering, och som kommer att pågå ett par år. För detta ansvarar Stefan Brood, som vi finner på affärsenhetens funktionsområde Nät- och Systemprojektering i Solna.

Affärsenheten Telekom Support, med Hans-Göran Johansson som uppdragsle-

der, har även uppdrag mot Banverket Telenät för att förbättra deras nät driftledning. I en förlängning bedömer man att detta uppdrag kommer att omfatta integrering av nät driftledning för SIR.



## Får inte ställa till besvär

– Men för järnvägen på Öresundsförbindelsen är det lite "trickigt" med kommunikationslösningen, som Kjell uttrycker det. Danskarna har nämligen ännu inte anammat GSM-R.

Men detta får inte vara märkbart eller ställa till besvär för trafikledare och tågpersonal.

Säkerheten får heller inte åsidosättas. Därför får den tekniska lösningen se lite annorlunda ut här.

När tågen från Sverige lämnar Pepparholm, den konstgjorda ön i Öresund, och går ner i tunneln, då kopplas systemet om till det danska systemet och de danska trafikledarna tar över.

## Fortsättning följer

Nästa etapp för Banverket är att upphandla de mobila terminalerna, som ska användas av lokförare och annan personal vid till exempel bangårdarna.

Hur denna upphandling ska gå till diskuteras just nu inom

Banverket. Förhoppningsvis kommer Communications att vara en naturlig samarbetspartner för Banverket även i denna upphandling. ♦



## Tema för Östersjökonferens "Teknikens möjligheter i samarbetet mellan myndigheterna i Östersjöregionen"

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

Konferensen innehåller fem block, bland annat demonstration av ett idag befintligt ledningssystem, som utnyttjar modern teknik, telekommunikation idag och imorgon, sensorteknik och sensorplattformar idag och imorgon samt teknik för att stödja ledning och samverkan i den dagliga verksamheten och i extrem-situationer. Arbetsgrupper håller just nu på att förbereda dessa block.

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

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

## Vad är AFCEA?

AFCEA grundades 1946 och dess 37 000 medlemmar finns över hela västvärlden. AFCEAs mål är att verka som en brygga mellan politiska beslutsfattare, totalförsvarsmyndigheter, försvarsindustri och övrig industri inom områdena underrättelsesystem, lednings- och informationssystem, kommunikationssystem, datorisering, elektronikutveckling etc.

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



Många kunder för WRAP efterfrågar program i PC-miljö. Affärsenheten Radiosystem har därför utvecklat en sådan version, som nu lanseras genom en stor marknadsföringskampanj.

PC-versionen gör att de nu kan arbeta på en avsevärt större marknad än med tidigare UNIX-version.

– Under första halvåret 1998 lanserar vi WRAP® Win v2.0 genom ett antal marknadsföringsåtgärder. Vi tror och hoppas att WRAP-kampanjen kommer att ge försäljningsframgångar som ger goda vinster i framtiden och en bas för fortsatt marknadsföring och utveckling av produkten, säger Bertil Ullergren.

När vi satte igång WRAP-projektet för ett antal år sedan inriktade vi utvecklingen mot programvara för frekvens- och radionätplanering på nationell nivå. Våra kunder bestod av telemyndigheter, stora

# Stor WRAP®-kampanj lanserar ny produkt

teleoperatörer och försvarsmakter (samt förstås internt inom Communications för utförande av konsulttjänster med hjälp av WRAP-systemet). För att klara dessa uppgifter krävdes vid den tiden kraftfullare datamiljö än PC, varför systemet utvecklades i Sun UNIX-miljö. Den snabba ökningen i PC-prestanda har dels gjort att programvaror av denna komplexitet kan implementeras i PC-miljö, dels att kunderna efterfrågar den miljön och inte är benägna att lägga stora investeringar på Sun-arbetsstationsmiljöer. Programvaror för PC har också generellt ett lägre pris än motsvarande för arbetsstationer.

## Anpassat för "små" användare

Det fanns alltså flera skäl att utveckla WRAP Win. Utvecklingen startade för cirka ett år sedan, och det har förstås funnits en hel del att hämta från WRAP för UNIX. Eftersom utvecklingsmiljön för PC dessutom är effektivare, har utvecklingen gått mycket snabbt. Den första utprovningversionen kom i januari 1997, den andra i augusti, version för intern produktion i januari 1998, och nu är vi framme vid lanseringen av den levererbara produkten. Vid lanseringen utnyttjar vi förstås den profil och referens som vi har lagt med WRAP UNIX, så att hittills bearbetade kunder känner igen sig. Nya kunder skall se att vi har en stor och kraftfull programvara också, eftersom PC-versionen ännu inte har full funktionalitet för komplett Spectrum Management.

Medan WRAP UNIX endast finns som "stort" system avsett för kunder med nationellt ansvar

för frekvensplanering är WRAP Win flexiblar och kan tekniskt och försäljningsmässigt sett anpassas till både "stort" system och "litet" system. Det lilla systemet möter krav som ställs från kunder med begränsade behov, till exempel en rundradiooperatör som behöver planera sina nät, en mindre teleoperatör som har radiolänknät eller organisationer med egna, yttäckande nät som till exempel Polisen. Detta ökar antalet potentiella användare av WRAP Win avsevärt.

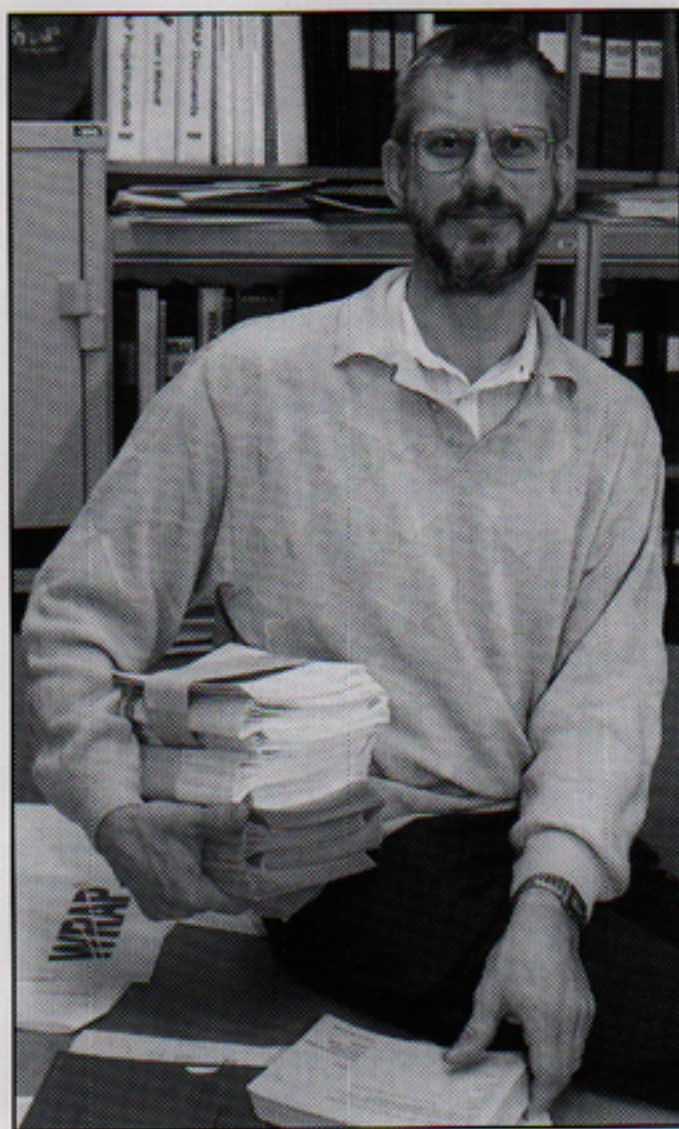
## Demo för "heta" kunder

Under våren genomför vi en mängd aktiviteter för att lansera WRAP Win:

- WRAP Newsletter No. 3 skickas ut till 800 adressater i 196 länder. På medföljande svarskort kan mottagaren anmäla intresse och önskemål att få CD-ROM med demoprogram.
- Annons och produktinformation införs i majnumret av tidskriften Telecommunications International
- Broschyr för WRAP Win tas fram
- Vi deltar i det mycket stora evenemanget ITU Africa Telecom 4 - 9 maj i Sydafrika. 15 000 besökare förväntas. I samband med detta tar vi fram utställningsmaterial som kommer att användas i andra sammanhang.
- Vi kompletterar den nuvarande WRAP UNIX-hemsidan med WRAP Win-hemsida
- Vi genomför demonstrationer för "heta" kunder.

## Avtal med greker

Vi har under en tid bearbetat kunder i Grekland, och i samband med detta tecknat ett distributörsavtal med företaget Geomatics i Aten. De arbetar med geografiska informationssystem och producerar geografiska databaser, som är en viktig förutsättning för att WRAP skall komma till sin fulla rätt. När tillräckligt



Olle Carlsson och hans medarbetare håller på som bäst med att skicka ut broschyrer över "hela världen" för att lansera WRAP Win.



intressanta kundkontakter finns i ett land kan det bli aktuellt att teckna fler distributörsavtal. Det är åtminstone för stora system viktigt för kunden och oss att ha en kompetent lokal organisation för försäljning och support.

Utvecklingen har inte endast syftat till att få fram en attraktiv produkt för försäljning. Den har också givit ett mycket viktigt verktyg i vår konsultverksamhet. Under årens lopp har vi genomfört uppdrag med våra programvaror inom radionätplanering för sammantaget många miljoner. För närvarande utnyttjas WRAP för produktion på affärsenheterna Företagskommunikation, Kom- och Navsystem och Radiosystem. Genom PC-versionen kan vi få ytterligare spridning till flera konsulter inom organisationen, vilket kan öka vår försäljning av konsulttjänster inom radionätplanering.

### Vad händer i Malaysia?

I mars genomförde vi den fjärde och sista leveransen på kontraktstid. Slutkunden Telekom Malaysia var dock inte beredda att genomföra leveranskontroll, så den processen kvarstår.

Tredje leveransen genomfördes i november 1998 utan restpunkter i den formella leveranskontrollen. Kunden begär dock vissa tillägg, som vi kommer att leverera.

Andra leveransen gjordes i juni 1997, men leveranskontroll har inte genomförts. Kunden begär tillägg, och där avskär vi nu en överenskommelse om vad vi ska införa av de tillkommande kraven.

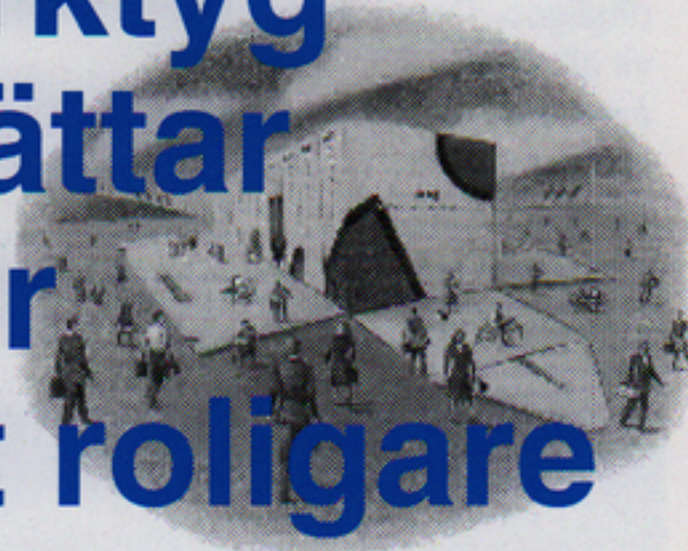
Den första leveransen gjordes i maj 1997, och den godkändes efter leveranskontrollen i juni.

Finanskrisen i Malaysia har inte drabbat oss direkt, eftersom vårt kontrakt är skrivet i svenska kronor, men en del av förseningarna i betalningar till oss beror indirekt på valutaförsämringen.

*Olle Carlsson, Radiosystem*

Är du intresserad av frekvens- och radionätplanering, eller tycker det är spännande med avancerade dataprogram? Titta i så fall på Communications intranät, ae KR, där du också kan ladda ned demoprogramvaran till din dator.

# Bra verktyg underlättar och gör arbetet roligare



Har du ordning i din verktygslåda? Hittar du det du ska ha direkt? Förmodligen, eftersom den än så länge bara innehåller två verktyg. Och som den duktiga hantverkare du är, väljer du enkelt det verktyg du behöver för stunden.

Det vi talar om är Enators imaginära verktygslåda. Och verktygen i lådan, PPS och PLS, ska användas för att vi på ett enhetligt sätt ska vara och verka inom hela koncernen. En slags plattform eller kanske snarare gemensamma arbetssätt och metoder, helt enkelt. Den ska fungera som en röd tråd, som ska binda samman Enators vision, affärsidé och värdegemenskap.

PPS-verktyget tar du tag i när det är dags att planera ett projektarbete. PLS-verktyget behöver du om du ska leda och styra ett projekt eller verksamhet. PLS, d v s praktiskt ledarskap, bygger på PPS, som står för praktisk projektstyrning. Båda verktygen bygger på principer som nytta, samförstånd, positiv människosyn och åtaganden.

Verktygslådan kommer att fyllas på efter hand med fler användbara verktyg.

### Handböcker ersätts

Vad innebär då dessa nya arbetssätt för Communications?

Lars-Peder Karlsson, som svarar för allt som andas rutiner om kvalitet, får svara på frågan.

– Det affärsområde som vi tillhör, d v s Kommunikationslösningar, har beslutat

att införa verktygslådan, och de två första verktygen som finns i lådan är PPS och PLS. Det innebär att två av våra nuvarande handböcker – projekthandbok och projektledarhandbok – på sikt kommer att ersättas av PPS-verktyget.

Funktionsledare och ordersammanhållande ska genomgå PPS-utbildningen. Men ett ganska stort antal medarbetare, som gått vår projektledarutbildning, behöver bara gå en endagskurs. Detta gäller även våra chefer.

Då det gäller våra konsulter kommer PPS-utbildningen att ingå i det normala konsultutvecklingsprogrammet.

Införandet av PPS-utbildningen innebär att de gamla projektledarutbildningarna inte kommer att genomföras längre.

Man räknar med att det måste få ta en viss tid att införa verktygslådan.

### Börjar inte från noll

För PLS, d v s praktiskt ledarskap, gäller samma sak. Men de medarbetare som är chefer, funktionsledare och "tyngre" projektledare och inte har genomgått vår gamla ledarskapsutbildning ska gå igenom PLS-utbildningen.

– För ledningsgruppen genomförs en teamledarutbildning. För övriga införs PLS-utbildningen i den normala chefs- och ledarskapsutbildningen.

Mycket talar för att verktygslådan och dess innehåll inte alls känns främmande att använda. Communications medarbetare med något år på företaget börjar definitivt inte från noll. Men det positivaste med verktygen är att arbetet över gränserna inom koncernen underlättas nu när alla börjar tala samma "språk". ♦



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

Självklart ska Communications tillgodose dessa krav.

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

"Vi bedriver vårt arbete med ansvar för vår gemensamma miljö."

Med dessa förpliktiggande ord inleder Communications sin miljöpolicy. Vidare kan vi läsa i den:

"För oss som företag existerar ingen motsättning mellan ekonomiska mål och miljömål. En omställning till kretsloppstänkande är en förutsättning för att klara långsiktiga mål, främja vår kvalitetsutveckling och stärka vår ställning som miljömedvetet framtidsföretag. Vi vill ha ett starkt miljöengagemang bland medarbetarna. För att uppnå detta krävs ett långsiktigt och målmedvetet arbete med miljön." Detta och mer därtill kan vi läsa i den nyligen framtagna miljöpolicy som ledningen har antagit.

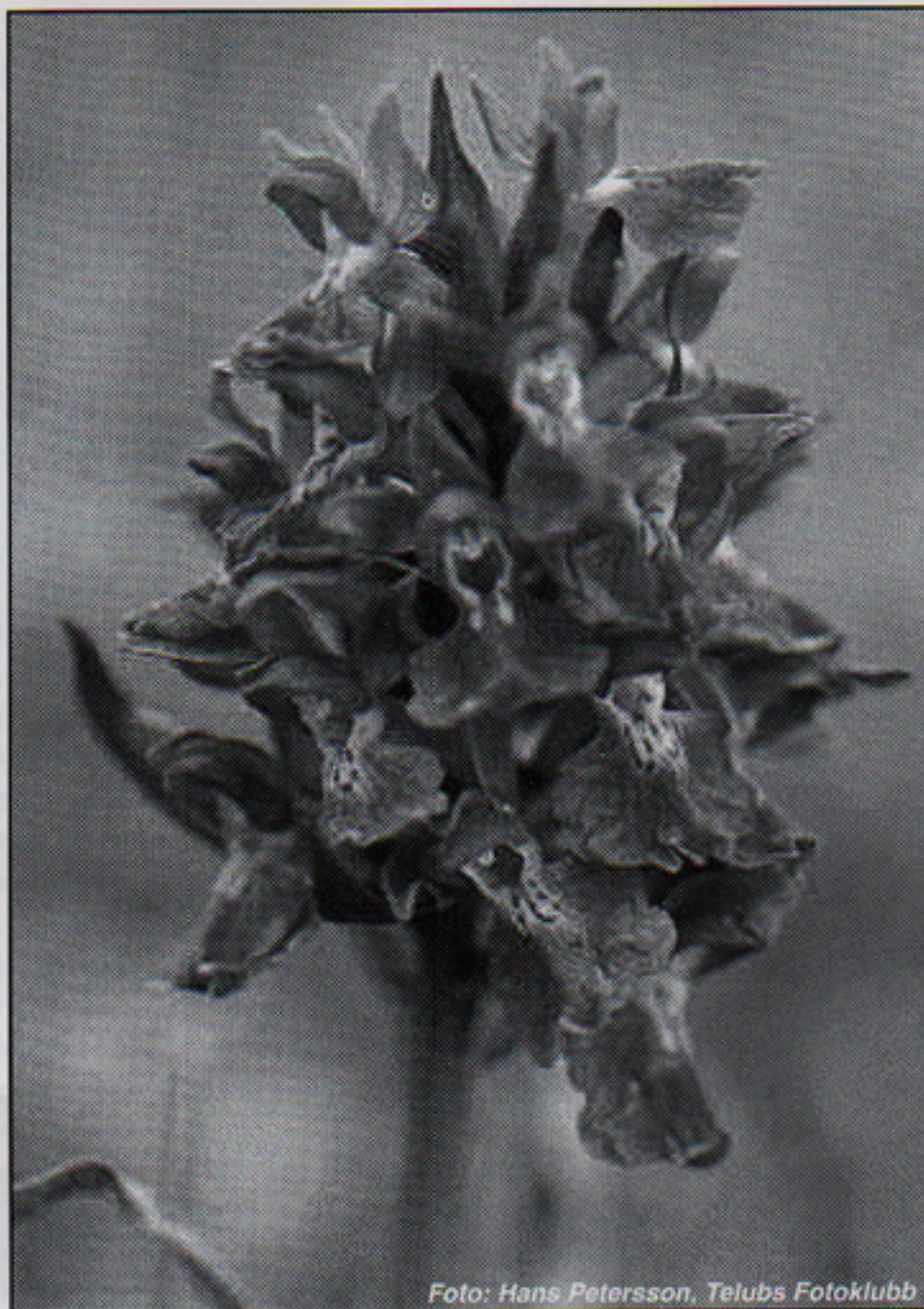


Foto: Hans Petersson, Telubs Fotoklubb

## Kunderna ställer krav Miljöfrågorna ska angå oss alla

Miljöarbetet delas in i sex områden; Lokaler, inköp, avfall, bilar och transporter, miljöanpassade produkter samt individen.

Successivt och kontinuerligt måste därför många medarbetare skaffa ökad

kunskap på området och använda denna kunskap som en naturlig del i överväganden och beslut.

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

Policyn ska vara en hjälp i miljöarbetet.

För cirka fyra månader sedan fastställde Communications sin första miljöpolicy. Vi har nu dessutom utarbetat en handlingsplan och ett miljöprogram på hur policyn ska förverkligas.

Miljöprogrammet ska i många delar drivas tillsammans med Enator Telub.

### Det angår även mig

Det är ledningen som antagit policyn men engagemanget och delaktigheten ska finns hos alla. Ansvaret faller dock på ledningen och affärsenhetscheferna att åtgärderna blir genomförda. Men det finns en tydlig önskan att varje medarbetare ska ha ett starkt miljöengagemang och känna att "detta angår även mig".

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

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

### Agenda 21

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

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

En konkret uppmaning i Agenda 21 är att världens kommuner senast år 1996 bör ha inlett ett samrådsförfarande med befolkningen och antagit en egen lokal agenda. Idag har alla kommuner runt om i Sverige också inlett denna process.

Med Agenda 21 avses både ett doku-

ment och en process som ska syfta till framtagandet av ännu fler handlingsplaner.

Och naturligt är att miljömedvetna framtidsföretag bidrar till sin kommuns miljöambitioner och visioner. ♦



## NYA MEDARBETARE



**Fredrik Hertz/KF** är sedan den 23 mars anställd som konsult på ae Företagskommunikation, Solna.

Fredrik kommer närmast från studier vid KTH, elektrolinjen.



**Dan Hallin/KF** är sedan den 1 mars anställd som konsult på ae Företagskommunikation, Borlänge.

Dan kommer närmast från Enator Dot-com.

## SLUTAT

Per Wilkås/KG, Arboga  
Arne Söderberg/KF, Växjö

## TACK

*Ett stort tack för uppvaktningen på min födelsedag. Den fina presenten hänger i vardagsrummet och champagnen ska jag ta fram vid något speciellt tillfälle.*

*Arne Larsson*

## Strunta i IT-modet

"Det som gör IT-branschen så märkvärdig är alla dessa modeord, så kallade *buzzwords*. Modeorden är uppfunna för att skruva upp intresset med spännande liknelser för vad som egentligen är ganska tråkig datagrejer.

Orden är en livlina för den som vill ge sken av att ha koll på IT-utvecklingen. Men modeord är förrädiska. De dör lika snabbt och överraskande som de föds. Och det obehagliga med modeorden är att man är mer ute när man använder ett gammalt än man är när man säger ett som är rätt.

Den som inte orkar följa med i IT-modet kan ta det rätt lugnt. Vad som dock är bra att ha i åtanke är att datakraft och bandbredd får dubbel prestanda till halva priset var 18:e månad. Det gör datorer, telefoner, TV-apparater och nät mindre, snabbare och billigare i en rasande fart. Och de märkvärdiga orden som snabbheten kläs i har mindre betydelse. De IT-företag som skräms mindre och talar om hur enkla och rationella deras grejer är, kommer snabbt att vinna sympatisörer."

*Ur Dagens Industri*

## Multimedia i din gravsten

"Ja, det är en amerikansk uppfinning. Ja, det känns lite makabert, men jo, det är sant.

Nu kan du få en liten bildskärmsenhet inbyggd i din gravsten med lite information om dig själv lagrad. Bilder, fakta, intressen, dikter, livsfilosofier, släkträd...

Leif Technologies, som företaget heter, erbjuder såväl gravstens- som urnmodeller för runt 5 000 resp 2 000 dollar. Men det är inte slut med det. Om man vill kan man köpa till en liten bronsplakett, som tillåter eventuella besökare att ladda över informationen i gravstenen till en bärbar dator. Nu är det inte så ofta man ser folk gå omkring på kyrkogårdar med bärbara datorer under armen, men i alla fall.

Nej, det verkar inte finnas någon modell med inbyggt ljud, så man kan spela upp inlästa meddelanden som genljuder över kyrkogården. Men det är väl bara en tidsfråga, fruktar jag."

*Ur PC Guiden*

**Insändare?!  
Debatt?!  
Frågor?!  
Funderingar?!**

**Utnyttja dina  
möjligheter i  
Kommunikatören**

**Skriv till  
redaktionen!**







Åke nådde ut med sitt budskap om koncernens affärsidé och visioner till en stor grupp enatorer i Växjö-regionen en dag i mars. En uppskattad informationsinsats! Dessutom tog han tillfället i akt för diskussioner med flera som stannade kvar på öl och macka.

# Tänk globalt, agera lokalt

## Åke Plyhm bär syn för sägen

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

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

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

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

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

Med ledande avser Åke att Enator ska vara huvudalternativet för kunden när den vill ha hjälp med att med IT bli mera konkurrenskraftig och effektiv.

### Agera lokalt

– Och i vårt arbetssätt är det viktigt att tänka globalt och agera lokalt, menade Åke. Han avsåg med detta, att som leverantör av lösningar ska vi ha de globalt sett bästa produkterna och tjänsterna men vara nära kunden.

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

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

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

– Men affärsidén får inte bara vara vackra ord, påpekade han. Den ska vi ha i tankarna och vara till hjälp när vi agerar på marknaden.

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

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

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

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

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

### Företagsförvärv

– Och nu är vi mogna att "gå upp" ett par steg mot områdena strategi och affärsutveckling. Här har vi några stora konkurrenter, men med vår breda bas är det fullt möjligt att nå framgångar även här. Vi ska dock inte överge vår devis "hellre djup än bredd".

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

### Skiftande framgångar

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

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

– Tyvärr får vi en del stryk på kommun- och landstingsidan. Men här finns, rätt hanterat, intressanta möjligheter, och det kommer dessutom att ske stora förändringar under 1998. Lönsamheten måste ju upp. Det finns också mycket att göra på försvarsmarknaden, som vi ska fokusera ytterligare.

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