



Foto: Sune Ekstrand

Att sälja vågar! Problem och glädjeämnen

Hur är det att vara säljare på fältet egentligen? Gunnar Barkstedt, en av Systemdivisionens vågförsäljare, skriver och berättar. Bilden visar Gunnar i utställningshallen på Telubs huvudkontor i Växjö. Här visar han den elektroniska truckvågen som idag huvudsakligen säljs till industrikunder. Övriga branscher som Gunnar arbetar med är bl a foder och spannmål, slakt och chark, butiks- sidan.

Se sid 11

I detta nummer

VD inför 1980	2
Nollbasbudgetering	3
Teknikskolan	4
Trapper till SJ, Dynamisk vägning Säkerheten under julen	6
Trafikstyrning	7
I-divisionen	8
Kurs om hälsorisker	10
Säljarens vardag	11
PIA	12
Svamputflykt	13
Kurser och utbildning	14
Fiskeklubben Konstklubben	15
Trotjänaren Bloodhound	16

VD inför 1980:

Förändringar blir ofrånkomliga



VD Benkt Dahlberg.

Nästa nummer av **Telub-nytt** utkommer månadsskiftet mars-april. Vi tar emot material till tidningen t o m början av mars.

TELUB-nytt

Telubs personaltidning

Adress:

Telub AB

Box 1232

351 12 VÄXJÖ

Ansvarig utgivare:

Gösta Norman

Redaktör:

Håkan Kjell

Telub-nytt utkommer med fyra nummer per år.

För insända, ej publicerade manus ansvarar ej.

Åter närmar sig ett arbetsamt och händelserikt år sitt slut. Det är dags för en kort återblick och samtidigt att se fram mot nästa år.

Vi har under året infört en ny organisation med divisioner och koncernstabber. Omställningen har varit arbetskrävande och dragit extrainsatser i olika former. Organisationen har väl ännu inte satt sig, men erfarenheterna pekar på att organisationen är lämplig, även om den i vissa avseenden kommer att behöva modifieras.

Vi har under året fått nya lokaler, som till yttermera visso invigts av Hans Majestät Konungen. I dessa lokaler inryms vår nya satsning Telub Datacenter. Idén bakom denna har vunnit anslutning från många håll och är ett exempel på vår stora utbildningssatsning. Ett annat exempel är vårt projekt att ut-

bilda ett hundratal libyer vid företaget under fyra år.

Vi har kunnat glädja oss åt stor efterfrågan på tekniktjänster. Vi har däremot inte lyckats sälja våra mekaniska vågar alls i den utsträckning som vi hade förhoppningar om. Likaså har efterfrågan på underhåll och installationer varit långt under det budgeterade.

För I- och S-divisionen har utvecklingen under året varit mycket positiv. Det är glädjande att konstatera.

Även Samefa har visat en glädjande utveckling. Stora investeringar har därför påbörjats vid Samefa och kommer att avslutas tidigt nästa år. Det är främst framgångarna med riktbanken Car-o-liner som föranlett denna satsning.

Tyvärr ser utbytet av våra gemensamma ansträngningar under 1979 att bli ett dåligt ekonomiskt resultat. Bolaget kommer att drabbas av en icke oväsentlig förlust. Främsta orsaken härtill är underutnyttjande av våra produktionsresurser. I någon mån har väl också omorganisationen bidragit till att störningar uppstått under året.

Under nästa år krävs en väsentlig resultatförbättring. Den nu lagda budgeten pekar på en sådan, men denna är inte tillfyllest för att vi genom vår verksamhet ska kunna generera de medel som erfordras för företagets fortsatta utveckling. Ett väsentligt ökat kostnadsmedvetande blir än nödvändigare. Vi måste tyvärr konstatera, att vårt kostnadsläge är

högt i förhållande till våra konkurrenters. Våra produkter blir för dyra, såväl tjänster som varor. I takt med att konkurrensen ökar, blir marginalerna mindre och mindre. Det är därför absolut nödvändigt att vi lär oss spara och att vara försiktiga med de utgifter vi kostar på oss. Detta gäller såväl i stort som i smått.

Vi tvingas bearbeta nya marknader för avsättning av våra produkter. Detta kostar stora pengar. Dessa pengar måste vi själva skapa genom vårt arbete för att möjliggöra företagets fortsatta utveckling och förändring. Ytterligare rationaliseringar av vår organisation blir nödvändiga. Vi måste ständigt anpassa vår organisation till marknadsbildens förändring. Vi kan nu konstatera att speciellt den militära marknaden har ändrats. Vidare har efterfrågan på våra mekaniska vågar drastiskt minskat. Båda dessa två faktorer pekar på att förändringar av vår organisation blir ofrånkomliga.

Trots dessa delvis dystra profetior ser jag mycket positivt på Telubs utveckling. De resurser – såväl personella som materiella – som bolaget besitter ger oss sällsynt goda möjligheter. Vi ska bli genom ökad kreativitet på alla nivåer lära oss att använda våra resurser på bästa sätt. Då kommer vi att lyckas. Låt oss alltså med gemensamma ansträngningar göra 1980 till ett kreativt år för Telub.

Med denna uppmaning önskar jag alla medarbetare vid Telub En God Jul och Ett Gott Nytt År! ■

Benkt Dahlberg

Nollbasbudgetering — vad är det?

Kanske har du ställt dig denna fråga på senare tid om du hört någon nämna ordet. Inom vissa begränsade delar av Telub genomförs en test av nollbasbudgetering just nu. Eventuellt kommer denna teknik att tillämpas inom hela företaget till nästa år. Parallellt med testen skriver Siv Möller, lönekontoret, som ett led i sin högskoleutbildning, en uppsats om nollbasbudgetering och dess betydelse för ett företag av Telubs typ. I följande artikel ger hon svar på frågan i rubriken.

Av Siv Möller

Nollbasbudgetering (NBB) är en teknik för planering och budgetering som härstammar från USA, där den för används i ett par hundra företag. I Sverige tillämpas den av ca tjugo företag. NBB började användas i slutet på 1960-talet i det amerikanska företaget Texas Instrument, där dess upphovsman Peter A. Pyhrr var ekonomichef. Han definierar nollbasbudgetering så här:

"En planerings- och budgeteringsprocess, vilken fordrar att varje chef försvarar hela sin budget i detalj från grunden (därifrån 'nollbas') och att bevisningsskyldigheten flyttas till varje chef som ska försvara varför han överhuvudtaget behöver några pengar. Denna inställning fordrar att alla aktiviteter finns i beslutspaket, vilka värderas i systematiska analyser och rankas beroende på angelägenhetsgrad".

□ Vad nytt med detta?

Detta till skillnad från traditionell budgetering vilket ofta innebär att man utgår från föregående år och lägger till kostnaden för inflation och ev expansion. Problemet uppstår när företagets resurser inte räcker till och man måste skära ned någonstans. Var ska man då minska anslagen? Ofta blir det fråga om en generell

nedsättning med ett visst procenttal för hela företaget. De avdelningar som redan gjort en minimal budget råkar då illa ut. Underlag för en differentierad nedsättning saknas.

I nollbasbudgetering, som är en enkel och effektiv budgeteringsteknik, utgår man alltid från grunden — nollbasen. Varje aktivitet, arbetsuppgift eller projekt ifrågasätts helt och hållet i beslutspaket, vilket ger svar på frågorna

- Hur stora är kostnaderna?
- Vad är intäkten?
- Alternativa möjligheter för genomförande?
- Vad händer om aktiviteten inte genomförs?

Härigenom får man en detaljerad beskrivning av alla aktiviteter inom företaget, vilket är en stor fördel om man skulle behöva minska kostnaderna.

Nollbasbudgetering syftar dock inte till att pressa kostnaderna i botten utan till att uppnå optimalt resultat.

NBB steg för steg:

- Fastställ mål, t ex avkastningsgrad
- Utbildning
- Identifiera beslutsområden
- Bryt ner beslutsområden till beslutspaket
- Första rangordning av beslutspaket
- Omrankning av beslutspaket
- Fastställande av budgeten
- Återmatning

□ Arbetsgången i NBB kan kortfattat beskrivas som följer:

1. Identifiera beslutsområdet, t ex Kostnadsställe, projekt. Det ska alltså vara ett ansvarsområde.
2. Inom varje beslutsområde skrivs ett antal beslutspaket, som består av en analys av en homogen grupp av aktiviteter. Dessa kan indelas i ett antal nivåer beroende på angelägenhetsgrad.
 - a. **tröskelpaket**, arbetsuppgift som måste genomföras på lag eller för att företaget ska överleva på kort sikt, 1–2 år.
 - b. **självfinansierande paket**, aktiviteter som är helt självfinansierande på kort eller lång sikt och alltså bör genomföras om det finns medel till det.
 - c. **expansionspaket** medför en utökning av aktiviteterna och resursförbrukningen under budgetåret eller längre fram.
 - d. **önskepaket** omfattar sådana förslag till aktiviteter som man skulle vilja genomföra i framtiden om

- man hade större resurser att disponera.
3. Granska och stäm av beslutspaket.
4. När alla beslutspaket skrivits görs en första rangordning förslagsvis på avdelningsnivå, där chefen tillsammans med dem som upprättat paketet angelägenhetsgraderar alla beslutspaket över tröskelnivå.
5. Omrankning sker sedan på en högre organisatorisk nivå.
6. Slutligen fastställs en cut-offnivå, d v s den utgiftsnivå man har råd med.
7. Feed back.

□ Fördelar med NBB

Ifrågasätter allt från grunden, och alla aktiviteter värderas och rangordnas. Man har alltså ett bra underlag om kostnadsnedsättningar måste göras. Om utrymme för expansion finns har man ett bearbetat underlag även för det. För övrigt bidrar NBB till ett större allmänt engagemang i budgetarbetet och kommunikationerna förbättras. Nollbasbudgetering medverkar även till ökad kreativitet och medför omprövning av alla företagsåtgärder i företaget. Likaså ger NBB ett bra underlag för en rationellare resursfördelning.

Nackdelar: Tar ev mer tid för cheferna, risk finns för slentrian även här, ökat pappersarbete.



Siv Möller beskriver vad nollbasbudgetering är.



Den libyska delegationen anländer till Telub för inspektion av Teknikskolan. Göran Ramfors och Lars Wigert hälsar välkommen.

Skolbygget håller tiden:

Slutspurt i högfart

Detta skulle ha blivit en spännande artikel om hur våra libyska studenter upplevt ankomsten till vårt land och vår skola. Det skulle också handlat om hur utbildningen kommit igång m m. Men som alla säkert upptäckt finns ännu inga elever här. Jag tar en viss risk när jag skriver detta (i slutet av november) för det finns en chans att eleverna anländer före jul vilket kan innebära vad som helst mellan den 1–24 december. Jag arbetar dock, vad beträffar den här artikeln, efter förutsättningen att de anländer först efter nyår.

Av Olle Sandberg

□ Hello Sweden, here we come!

Det har hänt en hel del på teknikskolan sedan sist. De första lärarna från England anlände i början av november och har nu kompletterats till full styrka. Både vi på "skolan" och våra engelska lärare hade en mycket hektisk period med planering, framtagning av introduktionsprogram, finputsning av kursunderlag, utformning av underlag för tester i engelska och matematik m m.

Det ska på en gång sägas: "Vi var klara att kontraktssentligt ta emot eleverna den 15 november". Men som tidigare sagts har elevernas ankomst blivit något försenad.

Rubriken "Hello Sweden" o s v syftar därför t v endast på våra engelska kolleger. De arbetar f n med intensivutbildning av "Telubare" i engelska. Det gäller främst personal som har eller kommer att få arbetsuppgifter inom teknikskolan, men även andra har beretts plats. Förseeningen fick på så sätt positiva följder för många av oss. Telub satsar mer och mer på internationell marknadsföring varför kunskaper i bl a engelska för många är en absolut nödvändighet.

□ Teknikskolan visas för anställda med familjer

Teknikskolans skol- och samvarodel slutbesiktigades planenligt den 12–14 november. Skolans administration flyttade in redan den 13:e. Då visste vi att elever-

nas ankomst senarelagts, men vid planeringen av visningen för de anställda med familjer var detta ännu ett okänt faktum. Detta förklarar för dem som kanske undrade över den korta varseltiden, varför visningen förlades till söndagen den 11 november

Nåväl, för kort varseltid eller inte så kom det ca 400 besökare trots att det var både Fars Dag och dessutom dåligt väder. Några större arrangemang hade vi inte gjort, men alla verkade nöjda med vad de fick se och höra. Tyvärr var ju inte allt uppmöblerat och klart men man fick nog ändå en *ganska god uppfattning* om hur det kommer att se ut färdigt.

Sportdelen, som ju inte skulle vara klar förrän den 15 december, gav väl egentligen

bara intryck av att vara stor. Slutintrycket hjälptes nog upp en hel del genom att vi sparat visningen av bostadspaviljongerna till sist.

Bostadsstandarden för eleverna är, som alla kunde konstatera, mycket god: Hela "stugbyn" med de 10 bostadshusen ger, trots att det ännu inte är uppväxt och grönt runtomkring, ett ganska mysigt intryck.

□ Kundens representanter inspekterar Teknikskolan

Under november månad har vid två tillfällen representanter från Libyska staten besökt Telub för att med egna ögon konstatera om skolan är klar att tas i bruk, eller ej.

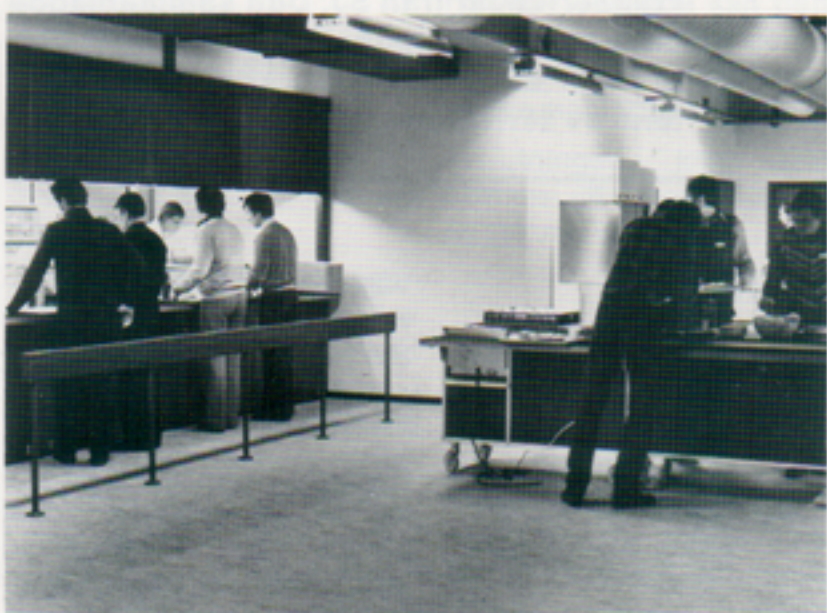
Det första besöket hade som huvudmål att konstatera om det var så långt kommet med skolbygget att en slutinspektion kunde företas (se information i senaste FFV-Nytt).

Det andra besöket avsåg slutinspektion som genomfördes den 28 och 29 november och omfattade såväl samtliga lokaliteter som framtagna detaljerade kursplaner för hela utbildningsperioden. Hela skolan gav säkert ett både gott och aktivt intryck. Inte minst genom att ett antal kurser vid Telub huvudkontor flyttats till teknikskolans lokaler. Detta till glädje för alla, inte minst eleverna som i en del fall fick byta provisoriska "skolarrangemang" i konferensrum etc mot mycket moderna utbildningslokaler.

Även skolans utspisningsdel har tagits i bruk. För skolan som helhet innebär det naturligtvis också en nyttig finslipning inför den kommande skolstarten.

□ Fritidsledare

Så till något helt annat. Det har väl knappast undgått någon att vi söker efter fritidsledare inom olika områden. Ca 15 frivilliga har anmält sitt intresse men det behövs fler. För att det inte skall bli alltför många i varje grupp måste vi vara förberedda att dubblera i en hel del fall.



Interiör från dagrum i elevbostäderna.

Samvarorummet i skolbyggnaden med den stora öppna spisen i bakgrunden.

Man var mycket nöjd med såväl Teknikskolan som de framlagda kursplanerna.

Utspisningen har kommit igång.

Från rundvandringen på Teknikskolan. Roland Larsson berättar om ABC 80-terminalsystem för utbildning.

Detta är några av de 400 besökare som tog tillfället i akt att bese Teknikskolans lokaler.



Hör av er!

Men bästa Telubare! Nog finns det väl någon som kan leda en studiegrupp i musik, t ex piano (orgel), gitarr etc. Musik är bara ett exempel. Det finns många andra områden av intresse.

För övrigt är det ganska glesst med anmälningar även inom olika sportgrenar. Hör gärna av Er.

Vi på Teknikskolan ber slutligen få önska alla på Telub en riktigt God Jul och ett Gott Nytt år!



Trappervågar i ny SJ-order på 1,7 Mkr

Vi har efter en längre tids förhandlingar fått hem en beställning på sju stycken Trapper-vågar från SJ. Den sammanlagda ordersumman uppgår till 1,7 Mkr, och i detta ingår då även en del kringutrustning i form av skrivare m m.



I och med den senaste beställningen kommer Telub att ha levererat tjugotalet Trappervågar till SJ.

Av Erik Frisk

En av vågarna ska användas i rangerbangård där vagnarna vägs under rullning = dynamisk vägning, innan vagnarna släpps ut i de olika spåren för hopkoppling till tågsätt.

På övriga vågar kommer man att väga stillastående vagnar tills vidare, men samtliga ska vara förberedda för dynamisk vägning.

Vågarna ska installeras i Alvesta, Gävle, Landskrona, Skellefteå, Stockholm, Vännäs och där ersätta äldre mekaniska vågar.

Genom SJ:s uppsving på såväl person- som fraktsidan har intresset från de många olika avdelningarna starkt ökat för att få modernisera sin utrustning. Detta gäller inte minst säkerhetsavdelningen som med all rätt krävt och fått betydande belopp för bl a automatiskt tågstopp

om stoppsignal passeras. I denna hårda interna konkurrens är det glädjande att banavdelningen lyckats motivera utbyte av mekaniska vågar. Dessa har visserligen fungerat, men skulle enligt SJ:s bedömning i längden ha krävt betydande underhållskostnader. Således ett framtynt beslut!

Denna order utgör alltså ett exempel på att vi inte bara har extern konkurrens, vilket sannerligen inte saknats här heller, utan också en intern i form av fördelning av anslag. I och med denna order kommer vi att ha levererat ca 20 järnvägsvågar typ Trapper till SJ för ett sammanlagt värde av ca 5 Mkr. ■

Dynamisk vägning — vad är det?

Av Robert Öström

I nästa nummer av Telub-Nytt kommer jag på Systemdivisionen i Stockholm att presentera begreppet dynamisk vägning av fordon. Med dynamisk vägning menas att fordonet (t ex en lastbil eller en järnvägsvagn) sakta rullar över vägen utan att stanna.

Det elektroniska systemet omvandlar signalen från vägen till ett värde som avläses eller, i mer eller mindre sofistikerade system, används

som ingångsdata för automatisk utskrift i vägsejlar, fakturor, lagerredovisning etc.

I och med den snabba utvecklingen under senare år har man fått möjlighet att utveckla förfinade metoder och system för signal- och databehandling. I detta sammanhang har Telub en naturlig plats och dynamisk vägning är ju sedan länge ett av våra starka kort.

Men mer om detta alltså i Telub-nytt 1/80. ■

Tänk på säkerheten under julen!

Med anledning av vår långa juledighet bör från säkerhetssynpunkt nedanstående beaktas:

- Nycklar, identitetshandlingar, passerkort ska förvaras säkert och får ej medföras vid resa utomlands
- Skrivbord, skåp och andra förvaringsutrymmen ska vara låsta om konfidentiella eller hemliga handlingar förvaras där
- Tänk på att även bokhyllan kan innehålla handlingar av intresse för obehöriga

- Fönster ska vara stängda (ej stå på glänt)
- Ta med personliga tillhörigheter såsom portfölj, handväska, ytterkläder

För dig som jobbar under juluppehållet när övrig personal är ledig gäller i första hand att du i säkerhetsfrågor bör vända dig till vakthavande personal som har att handla enligt särskild instruktion.

God Jul och Gott Nytt År
önskar Säkerhetstjänsten. ■

Telub styr trafiken

Såsom ett antal Telubare säkerligen märkt är numera det av Telub levererade och installerade signalsystemet längs Storgatan i funktion efter en tids provisorisk reglering av endast korsningen Storgatan-Söderleden. För att underlätta passagen genom systemet och öka förståelsen beskrivs nedan hur systemet i stort fungerar.

Av Gert-Ingvar Knutsson

Systemet består av korsningen Storgatan - Smedjegatan (Anl 1), korsningen Storgatan - Söderleden (Anl 2), samt ett övergångsställe (Anl 3) strax öster om Anl 2. Samtliga anläggningar styrs av en lokalapparat FCA-2400 belägen i källaren i Petris lokaler vid Anl 2.

Styrapparaten arbetar enligt signalgruppsprincipen med fullständig trafikstyrning. För att kunna realisera denna form av styrning har systemet totalt 24 stycken fordonsdetektorer förlagda i körfälten och 36 stycken tryckknappsdetektorer, placerade på signalstolparna, för fotgängare och cyklister.

Huvudprincipen vid fullständig trafikstyrning är att signalerna visar grönt endast då sk grönbehov (GB) existerar, för övrigt rött. GB uppkallas och upprätthålls genom påverkan av detektorerna.

I det här fallet ställer man dessutom en del speciella krav på de trafikstyrda funktionerna.

Apparaten arbetar med två trafiknivåer, LÅG respektive HÖG. LÅG/HÖG avgörs genom beläggningsmätning på lämpliga fordonsdetektorer i systemet. Mätperiodens längd och gränsen mellan LÅG/HÖG är inställbar.

□ Låg = Tidplan 1 = "Separat styrning"

Nivån LÅG är avsedd för extrem lågtrafik, t ex nattrafik. Anl 1 arbetar då fri och obunden från Anl 2 och 3. De sistnämnda behåller emellertid ett inbördes beroende som innebär att trafik västerifrån in i Anl 2 respektive trafik österifrån in i Anl 3 i största möjliga utsträckning garanteras utfart, d v s ej behö-

va "fastna" mellan Anl 2 och Anl 3. Återgång sker till Allrött. Detta innebär att då inget GB existerar visar samtliga signaler rött. Växling till grönt för en viss signalgrupp sker först efter påverkan av någon detektor.

□ Hög = Tidplan 2 = "Lokal samordning"

Nivån HÖG är avsedd för trafiksituationer över "extrem lågtrafik".

Tidplan 2 innebär att samordning sker också mellan Anl 1 och Anl 2/3 på så sätt att trafik längs Storgatan i största möjliga utsträckning ska passera igenom systemet utan att behöva stanna.

Eftersom det är svårt att realisera en snygg "Grön våg" (samordning) i två riktningar har kommunen fastlagt att endast Grön våg västerut ska

garanteras. Detta åstadkommer på så sätt att efter upphört GB för trafik västerut i Anl 2/3 förhindras tvärtrafiken i Anl 1 en viss tid för att garantera passage för den västerutgående trafiken även genom Anl 1.

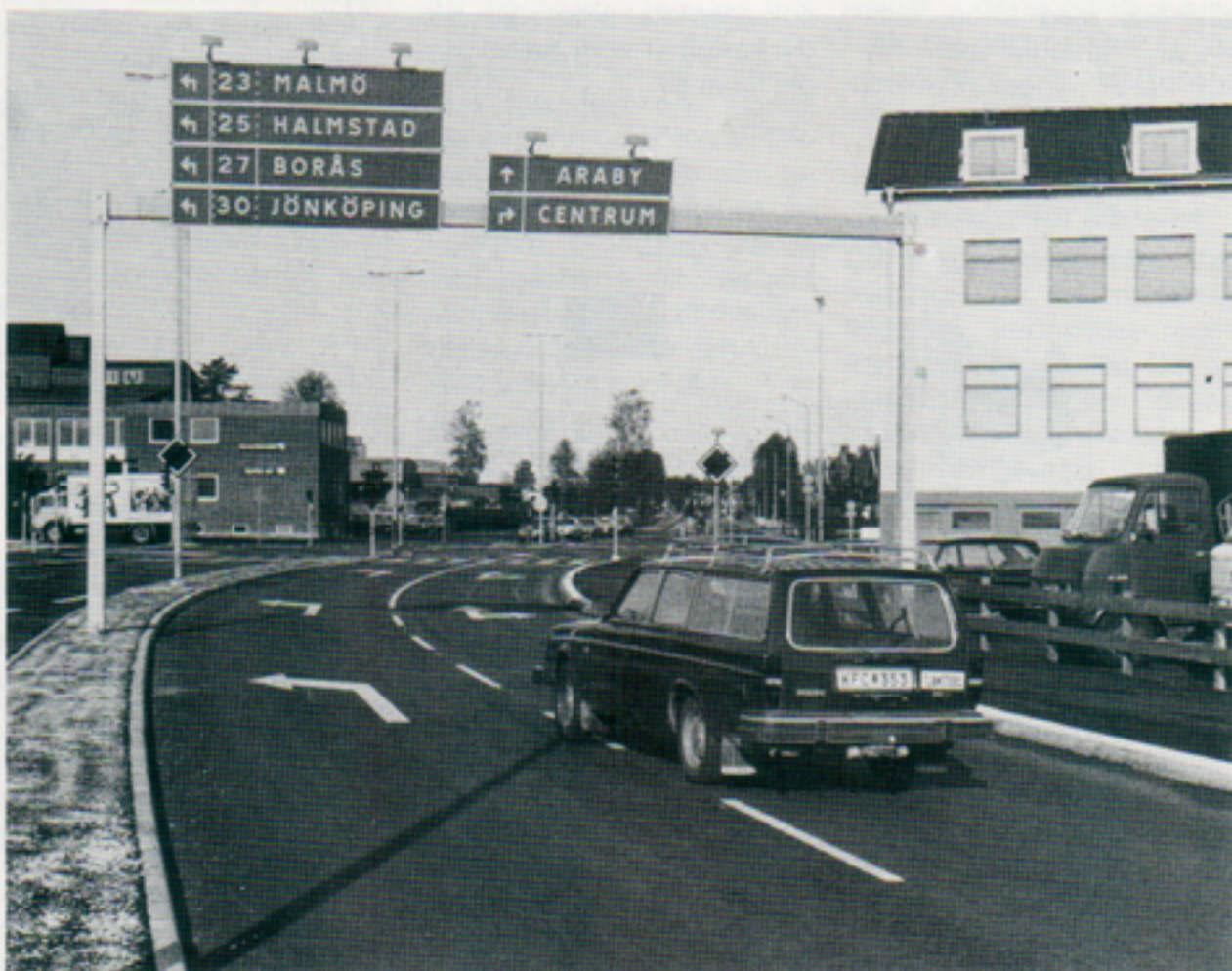
Naturligtvis tillgodoses tvärtrafikens krav genom begränsningar i form av maxtider för den gröna vågen.

Återgång i tidplan 2 innebär att samtliga signaler längs Storgatan visar grönt i båda riktningarna.

För den oinvigde kan detta jagande av sekunder genom en flexibel trafikstyrning tyckas meningslöst.

Avslutningsvis kan därför nämnas att upplevelsen av en sekund varierar

- En grön sekund upplevs kort
- En röd sekund upplevs lång
- En röd sekund upplevs längre för den ovädersutsatte fotgängaren
- En röd sekund upplevs längst om den dessutom tycks omotiverad.



I korsningen mellan den nyöppnade Söderleden och Storgatan i Växjö har Telub installerat trafiksignalerna. Dessa ingår i ett system av trafikstyrning i flera etapper.

Teknikinformation spetsa

Text: Lars Lindén Teckningar: Sven-Arne Karlsson

□ Division I?

Telub Teknikinformation – Division I – är Skandinaviens största "företag" inom branschen teknikinformation. Kanske störst i Europa? Trots detta har det visat sig att det är många av våra kolleger i företaget som inte känner oss så väl som man skulle kunna önska. Därför en kort presentation.

□ På Informationsenheten (IR) ...

arbetar våra teknikinformatorer. De har både en konsult- och produktionsroll. Dels utreder de våra kunders dokumentationsbehov (informationsbehov), dels deltar de aktivt i produktionen, främst vad gäller manuskriptbiten.

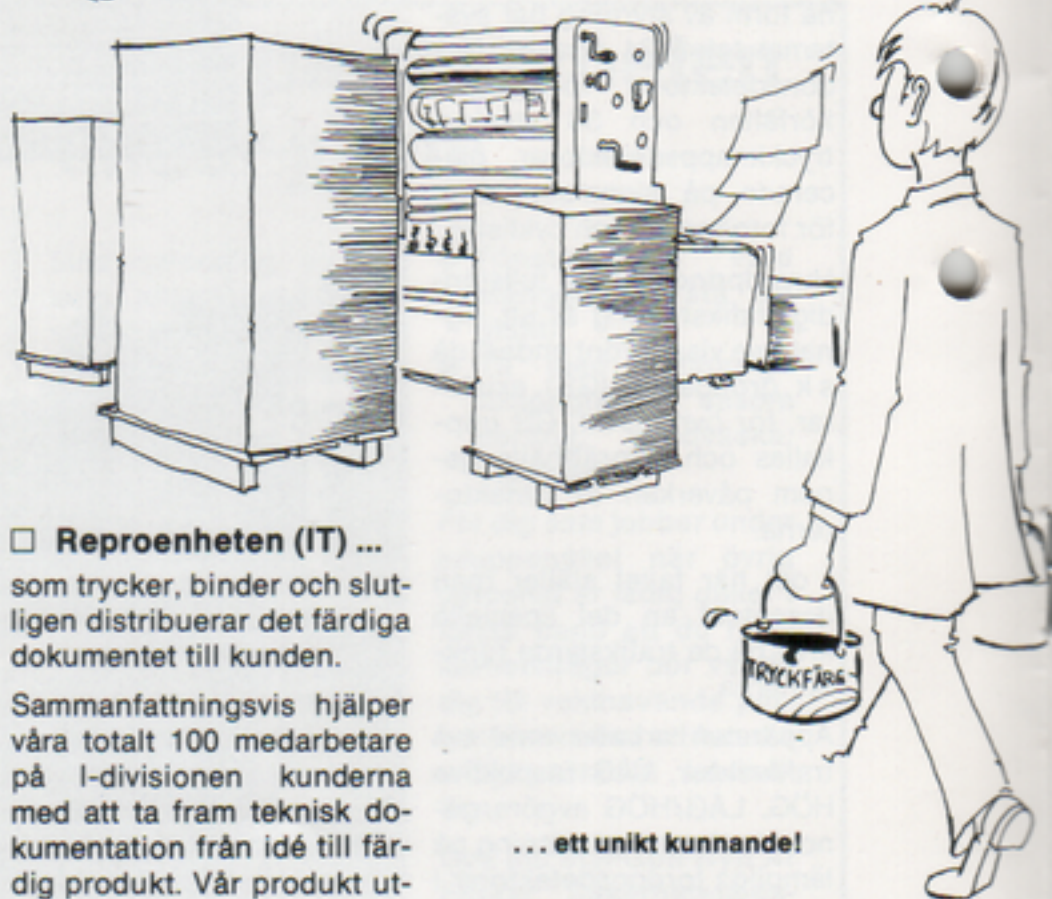


Tillsammans ...

□ Dokumentenheten (IP) ...

tar hand om redaktörens manuskript och kompletterar det med foton, teckningar, ritningar och layout. På IP bygger man upp

dokumentets sidor till sk tryckoriginal som sedan tas om hand av ...



□ Reproenheten (IT) ...

som trycker, binder och slutligen distribuerar det färdiga dokumentet till kunden.

Sammanfattningsvis hjälper våra totalt 100 medarbetare på I-divisionen kunderna med att ta fram teknisk dokumentation från idé till färdig produkt. Vår produkt utgörs i dag till största delen av publikationer, men den kan också bestå av en diaserie,

stordia, skylt etc. Andra medier ska vi också bli bra på så småningom.

... ett unikt kunnande!



Text och bild i samarbete och Birgitta Berglund (IP).

pennorna inför 80-talet!



Ingemar Blomdahl (IR)

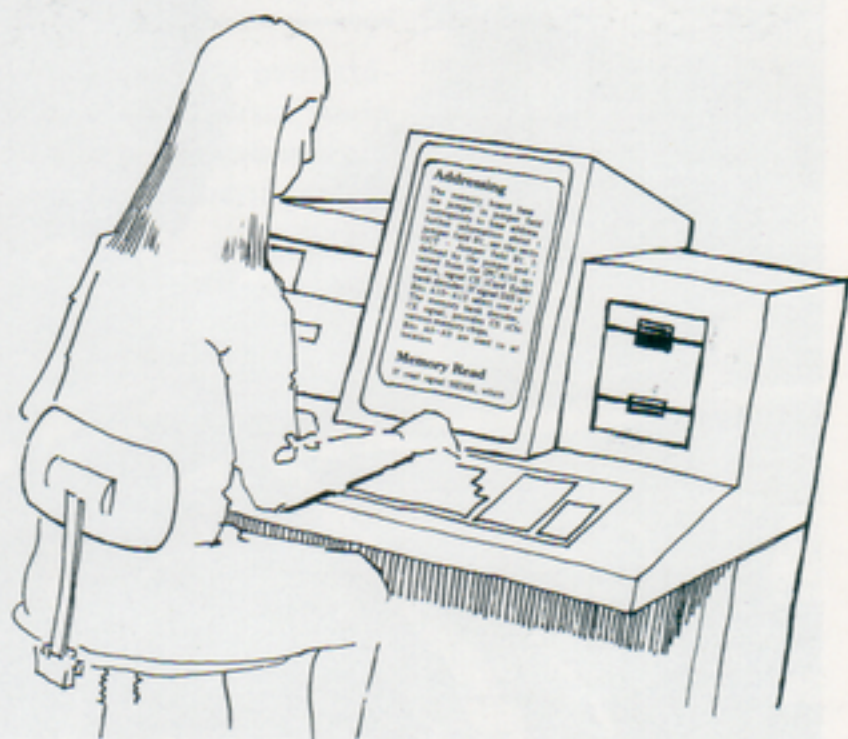
□ Harrisburg

Haveriet i Harrisburg hade inte behövt hända om I-divisionens kunnande hade utnyttjats, är kanske förmädat att påstå. Påståendet vill bara spegla strävan i vårt arbete med att producera **behovsanpassad** och **målriktad** teknisk dokumentation.

En bruksanvisning, systembeskrivning, operatörshand-

bok, felsökningsanvisning eller reservdelskatalog som lämnar Telub Teknikinformation är nämligen uppbyggd kring två faktorer: människan/användaren och tekniken/utrustningen.

Vi vill med hjälp av den tekniska dokumentationen skapa en effektiv och krisfri samverkan mellan människa och teknik. Detta kommer att bli mer betydelsefullt i framtiden med tanke på den accelererande användningen av avancerad teknik inom alla delar av vårt samhälle. En effektiv samverkan mellan människa och teknik är sist och slutligen en av grundförutsättningarna för en rationell verksamhet inom såväl industri som förvaltning. Ytterst ska således den tekniska dokumentationen vara en lönsam investering för våra kunder.



Under 1980 kommer vi att fortsätta utvecklingen av våra produktionsmetoder.

□ Vårt unika kunnande

För att kunna producera teknisk dokumentation som verkligen blir ett effektivt hjälpmedel i arbetslivet, krävs ett unikt kunnande.

Det är i och för sig unikt att vara Skandinavien's största resurs för produktion av teknisk dokumentation och genom att kunna erbjuda en komplett produktionskedja, från redaktion till tryckeri. Men detta är inte tillräckligt. Man kan vara stor och komplett utan att vara unik.

Det avgörande unika med oss är att vi har formeln för hur våra resurser ska kombineras för att ge bästa möjliga resultat. För att tex operatören av en viss kvalificerad teknisk utrustning ska klara av handhavande, felsökning etc krävs att hans handbok till innehållet är **tekniskt korrekt**.

Men för att det tekniska innehållet till fullo ska kunna uppfattas av operatören och omvandlas till ett hjälpmedel i hans specifika situation, krävs också att handboken är **informationstekniskt kor-**

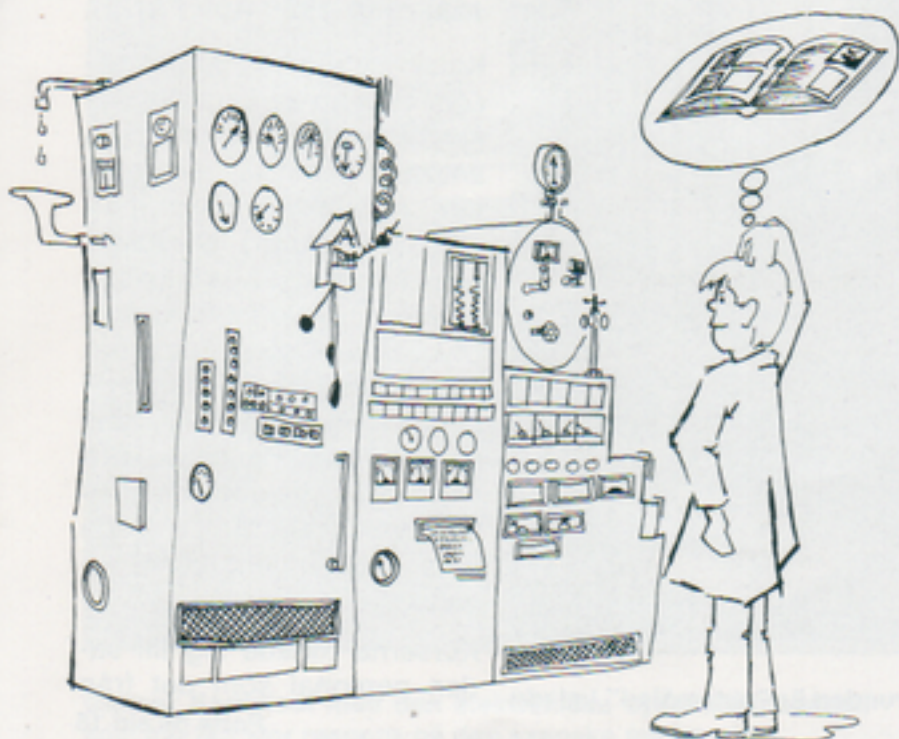
rekt. D v s, text, bild, ritningar, lay-out etc ska koordineras med operatörens egen erfarenhet, utbildning, arbetsuppgifter etc, så att budskapet – det vi vill att operatören ska göra och hur – blir så entydigt och klart som möjligt.

□ Vi rustar för 80-talet

Det är kombinationen av det tekniska och informations-tekniska kunnandet som främst gör oss unika. Det är kompetensen inom dessa områden som vi ska befästa och målmedvetet utveckla vidare inför 80-talet. Signaler från marknaden tyder på att behovet av vårt kunnande kommer att växa.

För att kunna möta detta behov och samtidigt bli ännu bättre, kommer vi under 1980 att bli satsa hårt på utbildning, rekrytera flera medarbetare, fortsätta utvecklingen av rationella produktionsmetoder och anpassa vår organisationsstruktur för att effektivt kunna stödja denna utveckling.

Vi spetsar pennorna... ■



Behovsanpassad och målriktad teknisk dokumentation. En länk mellan människa och teknik.



Kursen i Kemiska hälsorisker varade 30 timmar och avslutades med ett studiebesök på Folksam Auto. Där visade Holger Swanson (mitt på bilden) bl a hur man kan täta stenskott i bilrutor. Bredvid honom kursledaren Kennerth Carlson.

Kurs i Kemiska hälsorisker



Börje Hansson på Folksam Auto riktar här ett biltak. Rollsen i bakgrunden är "putsmålad" i glada färger direkt på rullporten.

1978 beslutade Telubs skyddskommitté att tre 30-timmarskurser i "Kemiska hälsorisker" skulle anordnas vid företaget. Den första kursen hölls okt-nov förra hösten, och de båda övriga feb-maj resp okt-nov i år.

Kurserna innehöll ämnen såsom Ökning av kemiska risker, Påverkan av kemiska ämnen, Kemiska riskgrupper, Arbetshygieniska mätningar, Praktiskt skyddsarbete, Förebyggande tekniska åtgärder, Skyddsutrustning, Olycksfall, Hygien. Kursledare var Kennerth Carlson, och övriga medverkande var personal från Yrkesinspektionen och Växjöföretagens hälsovårdscentral. Varje kurs hade i genomsnitt 16 deltagare.

Kurserna riktade sig till sådan personal som det från

Forts på sid 15

Från Z-divisionen har inkommit följande spontana bidrag:

UR EN SÄLJARES VARDAG

Då det kan vara lite svårt att finna en lämplig inledning till ovanstående tema och för att inte göra det onödigt tråkigt för läsarna, hade jag tänkt att inleda med en historia av den kände humoristen Mark Twain. Varje säljare som innerst inne vet att han har en benägenhet att tala allt för länge bör ständigt ha den i minnet.

Av Gunnar Barkstedt

"Vid en högmässa var det inte den vanliga prästen som predikade utan en missionär som hade en klangfull stämma. I gripande ordalag berättade han om de svartas nöd i Afrika. Jag blev så rörd att jag bestämde mig för att i stället för att lägga femtio cent i kollektbössan som jag hade tänkt, skulle jag offra det dubbla.

Missionärens skildring fortsatte, ständigt mer inträngande, och ju mer han talade, desto intensivare tyckte jag synd om dem han berättade om, och desto mer bestämde jag mig att offra: Två dollar, tre, fyra, fem dollar.

Slutligen steg tårarna upp i mina ögon, jag tog upp alla pengar jag hade i plånboken, och när jag fann att det inte räckte tog jag fram checkblocket. Men missionären fortsatte att tala och tala, och så småningom började det bli långtråkigt.

Jag lät idén men en stor check falla och återgick till tanken på fem dollar. Missionären talade vidare. Jag tänkte: En dollar får räcka, missionären fortsatte att tala och när han var färdig och man kom med kollektbössan tog jag tio ur den."

□ Med missionären i tankarna

Med denna föresats ger jag mig iväg på dagens första kundbesök. Kunden är Matak AB och deras anläggningar i Skärlunda. Det gäller en bilvåg som ska anskaffas, och av tidigare resonemang att döma borde en Markton KB vara lämplig.

Kommer till platsen en kvart före utsatt tid, skönt att slippa stressa.

Anmäler mig i receptionen. Får veta att platschefen som jag ska träffa är en halvtimme försenad. Kollar när jag har mitt nästa besök "om två timmar på Philips Norrköpingsfabriker" bör gå då jag bara ska träffa en man från Matak.

Kunden dyker upp tidigare än beräknat och tiden bör hålla.

Han är mycket väl förberedd och redogör på ett utmärkt sätt vad han söker, har tydligt studerat våra och konkurrenternas broschyrer noggrant. Hans behov i det här fallet är enkelt att fastslå, och som jag tidigare har antytt är en bilvåg av typ Markton lämplig att offerera.

Lyckas få veta att en av våra svåraste konkurrenter var hos honom i går, lägger upp argumenten för vår produkt med hänsyn till konkurrentprodukten. Då denna är väsentligt billigare gäller det avstyra ett prisresonemang och i stället diskutera produkternas totalkostnad så att inte prisskillnaden kommer allt för mycket i fokus. Besöket är klart och jag tycker att vi borde ha klara möjligheter att erhålla ordern.

Pga att kostnadsdiskussionen blev ganska långvarig kommer jag inte att klara tiden för nästa besök. Ringer och meddelar att jag blir ca en halvtimme försenad, vilket inte orsakar några problem.

□ Håller hårt i pengarna

Nästa kundbesök blir alltså hos Philips i Norrköping, där vi har sedan ca två veckor tillbaka en bänkräknevåg av typ 8084 S uppställd. Philips har tidigare testat två konkurrentprodukter varför det ska bli speciellt intressant att följa upp detta.

Träffar lagerpersonalen som använt vägen, går igenom deras synpunkter och diskuterar oss fram till ytterligare användningsområden. Helhetsintrycket från användarna är klart positivt, men jag vet sen tidigare samtal med lagerchefen att han håller hårt i pengarna. Måste vara lite extra rädd om denna affär, då Philips i Norrköping har startat ett nybygge och att det där finns behov av ett flertal vågar.

Samtalet fortsätter på lagerchefens kontor och resulterar i en offert.

Efter detta flyttar vi till ett konferensrum där jag ska presentera Telub/Stathmos hela industriprogram för projektledarna och facket med tanke på nybyggnationen.

□ Viktig industrigrupp

Efter detta besök är förmiddagen klar och det är dax för mat.

Eftermiddagen börjar med en räknevågsdemonstration hos Klintlands Produkter i Norrköping som är det samlade namnet på de skyddade verkstäderna i Östergötland.



Gunnar Barkstedt med den elektroniska systemräknevågen som har fått stor respons på den svenska marknaden.

Forts på nästa sida

PIA ger dig bättre service i växeln

Av Växeltefonisterna



Lägg av telefonen och anmäl frånvaron till växeln. På så sätt kan vi i växeln ge ännu snabbare besked till den som söker dig.

PIA står för PersonalinformationsAutomat och är helt enkelt ett elektroniskt minne där information om de anställdas frånvaro lagras, med uppgift om orsak och återkomsttid. Om någon söker dig och du anmält frånvaro till oss i växeln, slår vi in ditt telefonnummer på PIA och får omedelbart reda på orsak och när du kommer tillbaka. Ett bra sätt som ger både dig och den som söker dig en fin service.



Lise-Lotte Thuresson (t v) och Anna-Karin Gertsson med sitt nya hjälpmedel PIA mellan sig.

Apparaten är mycket enkel att sköta och är inte mycket större än en vanlig telefon, men kan lagra information om 200 frånvarande personer.

Det här systemet gör att vi slipper allt krångel med massor av små lappar med anteckningar, sökande och frågande.

Men – som du förstår beror det på dig om vi kan ge kunder, leverantörer och övriga som söker dig ett snabbt och korrekt besked om var du

finns. Se därför till att du alltid anmäler till oss i växeln när du är borta från din arbetsplats. Det gäller även när du går till ett sammanträde. Enklast anmäler du just sammanträdesbesöken genom att skicka en kopia av kallelsen till oss (ABT). Och du, samtidigt som du anmäler frånvaron till oss, lägg av telefonluren från din telefon när du lämnar rummet. På så sätt kan vi ge ännu snabbare besked till den som söker dig. ■

Säljarens vardag

Forts fr föreg sida

Här har vi en industrigrupp som vi ska vara observanta på när det gäller att sälja räknevågar, då det förekommer mycket uppräknig och packning av detaljer inom dessa företag.

Behovet av en räknevåg fanns, men för att få offerera måste jag först besöka huvudkontoret i Linköping.

Behovet av typ och kapacitet kartlades och antecknades för att ligga till underlag när jag vid ett senare tillfälle skulle träffa den ansvariga i Linköping.

□ Måttlig entusiasm

Klockan är redan tre och ett besök återstår, det är ett litet tillverkningsföretag och besöket gäller en bänkvåg. Jag presenterade vad vi kunde erbjuda, men kunden var ganska ointresserad. Försökte med olika infallsvinklar

men med samma resultat. Funderar över varför kunden ville ha besök men kunde inte finna någon orsak. Lämna broschyrer och mitt visitkort och bad företaget att återkomma när dom ville ha hjälp med något rörande vågar.

Känner mig kaffesugen och letar upp ett ställe där man kan få en kopp kaffe.

Kommer till hotellet i Norrköping klockan sex, bokar in och kollar liggaren om någon känning finns inbokad, hittar ingen.

Går upp på hotellet och summerar dagen, inget avslut har gjorts men två besök har resulterat i offerter med god möjlighet till affär

Funderar litet på en ny konkurrentprodukt, som kan visas bli besvärlig, hittar några argument.

Kollar almanackan för morgondagen, 3 räknevågsdemonstrationer och en presentation av hela industriprogrammet på ett storföretag, som ställer upp med 4 personer med den materialadm chefen i spetsen.

Tanken slår mig att vid sådana presentationer borde man ha ett bättre presentationsmaterial att använda, "måste ta upp det på nästa säljträff".

□ Hett intresse för vägning

Bestämmer mig för att gå ner och bada bastu innan jag går ut och äter. Lite folk som vanligt i bastun.

En man med några kilos övervikt stiger upp på vågen och utbrister följande "den här vågen visar ju alldeles för mycket". Då jag visste att det var vår våg protesterade jag med bestämdhet. Väl inne i

bastun berättade jag att jag arbetade på Telub och att jag där säljer vågar och vägningssystem.

Det visade sig att mannen var chef för Linjeflygs flygstationer i Sverige, och när han dessutom nämnde att han hade intresse av vågar föreslog jag att vi efter bastun skulle fortsätta diskussionen angående hans vägbehov.

Efter kartläggning av Linjeflygs vägbehov vid flygplatserna föreslog jag Telubs elektroniska truckvåg, då den skulle ge kunden stora hanteringsmässiga fördelar.

□ Tufft på Axamo

Innan vi skulle offerera truckvågen ville Linjeflyg att jag skulle göra ett besök på

Forts på sid 15



Svamputflykt

I september anordnade Telub IF (återigen) en svampexkursion som lockade en liten skara ut i markerna vid Bjälkesjön. På plats fanns svampexperten Ann-Christine Nyström till hjälp åt oss nybörjare som inte har så lätt för att skilja de olika svamparna åt. ■



Text: Iréne Nässert Foto: Rolf Ståhlberg



Personalutbildning

— Aktuella frågeställningar

För oss som sysslar med personalutbildning är våra tidningar (Telub-nytt, Telub-Aktuellt och FFV-Nytt) viktiga länkar i informationskedjan. I ett ögonblick av självrannsakan fann jag att något saknades. Nämligen svar på frågan: — Vilken typ av information önskar läsarna under rubriken "Utbildning"?

Av Kjell Juhlander

Jag ringde till ett antal slumpvis utvalda medarbetare + två personalrepresentanter och ställde frågan.

Vi samtalade om:

- kursreferat, dåliga och bra kurser och intervjuer med kursdeltagare
- hur vi utnyttjar avsatta medel för utbildning
- hur vi gör behovsinventeringen
- hur viktigt det är att utbildningen verkligen blir målinriktad
- hur det går med målsamverkan. Vilka planer finns för införandet av systemet
- ledarutveckling, vad ska den leda till — och är det bara chefer som ska utvecklas.

Det går inte att dra några omfattande slutsatser av 12 svar men gemensamt för alla var att man vill få information om pågående och framtidsytande projekt — mindre historieskrivning.

Så till några av frågeställningarna.

1. Hur går det med målsamverkan och vilka planer finns?

I en rad artiklar har Gösta Norman beskrivit idén med målsamverkan. (Senast i FFV-Nytt). Hur är då nuläget?

En projektgrupp för målsamverkan, bestående av representanter från divisionerna, de större staberna och facket, har bildats. Representanterna ska i första hand vara kontaktmän och specialister i målsamverkanfrågor och verka för att under-

lätta införandet i resp stab/div. En omfattande utbildning av kontaktmännen har genomförts.

Kontaktmännen tillsammans med resp stab/div och utbildningssektionen kommer nu att planera olika utbildningsinsatser i samband med införandet. Vi räknar med att utbildningen under 1980 ska omfatta enhets- och sektionschefer (motsv) inom samtliga staber och divisioner och att vi under 1981 ska nå övriga medarbetare.

Detta betyder för dig att det på din division eller stab finns en kontaktsman som du kan diskutera frågorna med.

Kontaktmän:

Div T TP/Göran Danielsson
TPV/Hans Aronsson
Div I IA/Gunnar Ax
IPS/Esbjörn
Lönnborg
Div S SK/Lars Ilstam
Div UU/Erik Nordén
UL/Sven Granath
Div Z ZC/Arne Johansson
Stab M
M/Rolf
Genestig
Stab EE/Arne Ahnlund
Stab AAU1/Stellan Ekberg.

2. Ledarutveckling — vad ska den leda till, och är det bara chefer som ska utvecklas?

Vi ska ge våra chefer ökade möjligheter att möta de nya krav på ledarskap som den ökade demokratiseringen leder till. Det vill vi göra bl a genom att utveckla följande kompetenser:

SOCIALA KOMPETENSER

I grupp

Kunna motivera och engagera gruppen i arbetet mot gemensamt ställda mål.

Kunna bearbeta konflikter.
Kunna koordinera och etablera samarbete.

Medarbetare/individ

Kunna motivera, stödja och utveckla medarbetare.
Kunna lyssna och förstå.

Egen personlighet

Vilja att lära känna sig själv och vara beredd att förändra sig.

TEKNIKINRIKTADE KOMPETENSER

Kunna arbeta med målsamverkan.

Kunna arbeta resultatnriktat.

Kunna arbeta med problemlösning i grupp.

Kunna fatta beslut.
Kunna åstadkomma ett högt resursutnyttjande.

I målsamverkan är alla anställda i mer eller mindre hög grad inblandade, och här blir kopplingen mellan chefsutveckling och medarbetarens delaktighet och utveckling påtaglig. Kort sagt: En chef som tillägnar sig andemeningen i vårt LU-program har goda förutsättningar att göra målsamverkan till en realitet och därmed får hans **medarbetare** de bästa förutsättningarna för egen utveckling och givetvis också teamet som sådant.

3. Vikten av att utnyttja våra utbildningsresurser på bästa sätt togs också upp — dels som ett påpekande men även som ett ifrågasättande.

Vikten av detta kan inte nog betonas. Vi har inför 1980

budgeterade medel för rejäla utbildningsinsatser. Trots att vi, som alla känner till, är i ett kärt ekonomiskt läge.

Detta innebär att företagsledningen glädjande nog anser att vi **bl a med utbildningsinsatser** kan ta oss ur detta läge. Detta förutsätter målinriktad utbildning baserad på riktiga behovsanalyser. Vi har kunnat konstatera att man på många ställen i företaget gjort mycket seriösa behovsanalyser som resulterat i klart uttryckta och prioriterade utbildningsbehov — och det känns lugnande.

Men vi vet också att man genom oklarheter i övergripande mål på sina håll haft uppenbara svårigheter att specificera behoven.

Inom AU är vi beredda att hjälpa till så långt vi räcker till och om vi alla siktar till att all utbildning under 1980 ska vara klart målinriktad och behovsanpassad — är vi en bra bit på rätt väg.

□ Inför 1980

Låt mig sluta med några exempel på planerade nya kurser som bygger på behovsinventeringen som gjorts i höst.

- Programmeringsspråket PASCAL
- PASCAL i mikrodatorn
- MDS-utvecklingssystem
- Felsökning i mikrodatorsystem
- Minidatorer DEC och Data General (div S)
- Praktisk pedagogik (engelska)

Närmare information om kurserna finner du i kurskatalogen för 1980 som kommer ut i början av januari.

Om du har frågor som kan intressera flera medarbetare och som gäller personalutveckling är du välkommen med dem till AU. Vi ska då försöka belysa dem i kommande nummer. ■

En sjöman älskar havets våg...

**Text: Finn Fransson
Foto: Hans Fäldt**

Så sägs det, men jag undrar jag om det inte är bleke han älskar. Lördagen den 29 september hade vi i Vågen en av våra populära havsfiskeresor, denna gång till Kristianopel på ostkusten.

För första gången hade vi rejäl otur med vädret. Bleke var det inte utan snarare rejäl kuling, såpass att skepparen nog borde ställt in men ack nej så blev det inte.

Låt oss inte gå in på detaljer utan bara konstatera att det blev bra jobbigt och alla mår inte helt bra (jag var en av dem). Fisk blev det konstigt nog ändå för de flesta, och för några blev resultatet riktigt bra (ett par man sågs efter resan ackor-

dera med en yrkesfiskare om priset på sill, och affär blev det visst också).

Som vanligt hade vi en liten tävling som avslöpte enligt följande:

- FÖRSTA FISK – Göran Fransson
- FLESTA FISKAR – Håkan Pettersson
- STÖRSTA FISK – Göran Fransson

Trots besvärligheterna med väder och sjögång tror jag att de flesta hade en trevlig dag, men självklart hade det varit roligare om vädret hade varit bättre.

Nu ser vi fram emot nästa resa då det gäller rekordtor-skarna under högsäsongen i Öresund. Vi har bokat KERMITH till 26 januari så vi ses väl?



Bo Niward kontrollerar Göran Franssons vinnande fisk, medan Kjell Pettersson kontrollerar kontrollanten.

Säljarens vardag

Forts från sid 12

Axamo flygplats i Jönköping för att träffa luftfartsverkets personal. På hemresan ordnades ett besök på Axamo för vidare kartläggning av behovet. Personalen där hade bestämt sig för en annan typ av våg "en som man gräver ner i marken", och var svår att övertyga.

Eftersom det på sikt kan röra sig om många truckvagnar och för Telub en intressant affär måste allt göras för att få förtroendet att leverera.

Efter en tids diskussioner föreslog jag att lägga ut en truckvåg för test, eftersom jag är helt övertygad om att denna våg är den rätta.

Testen utföll över förväntan och alla parter var nöjda.

Den första ordern på truckvagnar från Linjeflyg har nu erhållits, och leverans skedde i början av december till Axamo flygplats. ■

Nollbasbudget

Forts från sid 3

□ **Användningsområden:** Nollbasbudgetering kan användas av både stora och små företag, fast typen av fördelar skiftar dem emellan.

Många företag har infört NBB p g a att man haft en fallande resultatkurva, men motsatsen finns också. Där har NBB använts som hjälpmedel att utvärdera nya idéer och förbättra vinsten ytterligare. Inte heller branschtillhörighet är något hinder för användande av nollbasbudgetering. Metoden återfinns nämligen från tex industrieföretag, banker, myndigheter, handelsföretag. I USA används metoden främst av medelstora och stora företag. ■

Hälsorisker

Forts från sid 1;

miljösynpunkt är angeläget

Konstklubben

Av Bror Gustavson

Tisdagen den 27/11 hade Konstklubben sin utlottning till medlemmarna under överinseende av Notarius Publicus Kennerth Carlson.

Det var i år premiär för den nya utlottningsprincipen som antogs vid årsmötet och ett därpå följande klubbmöte, vilket innebär att två utlottningar ska hållas varje år. Vid den första utlottningen deltar alla Konstklubbens medlemmar, och i den andra deltar de som tidigare ej vunnit under perioden. Med

perioden menas den tid som åtgår för att alla ska ha vunnit. Med nuvarande medlemsantal innebär detta ca 10 år.

Den nya utlottningsprincipen är bl a antagen för att ge mera rättvis fördelning av vinsterna.

Konstklubben hade i år köpt sammanlagt 28 st konstverk vilka delades lika i de båda utlottningarna. Konstverken finns att beskåda i matsalen på HK. ■

att de har god kännedom om de kemiska hälsoriskerna, dvs personer som arbetar inom områden där man regelmässigt utnyttjar kemiska medel eller som har skyddsfunktioner inom sådana verksamhetsområden.

Deltagarna har förhoppningsvis efter kursen fått god insikt i kemiska hälsorisker och ska därmed bättre kun-

na medverka i arbetet för en god miljö på vår arbetsplats. Det är viktigt att resultatet av studiearbetet sprids inom hela företaget.

Som avslutning på kurserna gjordes studiebesök vid Folksam Auto, som allmänt betraktas som ett föredömligt miljövänligt företag.

Kurserna var avgiftsfria och bedrevs under arbetstid. ■

MASSKORSBAND
FRÅN TELUB

En trotjänare på vakt

Av Fredrik Bjerstedt.

Det här är Rb 68 Bloodhound MK II. En luftvärnsrobot som användes i svenska försvaret åren 1963–78. Bloodhound var det första stora underhållsprojektet vid Telub. Rb 68 var engelskbyggd och avsedd för operationer i stora hastigheter (dubbla ljudets) och på mycket stora höjder. Bloodhound startades med hjälp av fyra startrakter, varefter roboten drevs med två rammotorer. Roboten var 8,5 meter och hade en totalvikt av ca 2,5 ton. Bloodhound var stationerad vid olika flygförband i landet. Ett antal provskjutningar utfördes med mycket goda resultat, till stor del tack vare Telubs tekniska kunnande. Bloodhoundsystemet har numera utgått ur svenska försvaret, och för Telubs del avslutades projektet vid utgången av detta år. Nu finns ett litet antal robotar kvar i landet, varav denna på bilden från Risinge. En annan är placerad i Flyghistoriska museet i Malmslätt. ■

