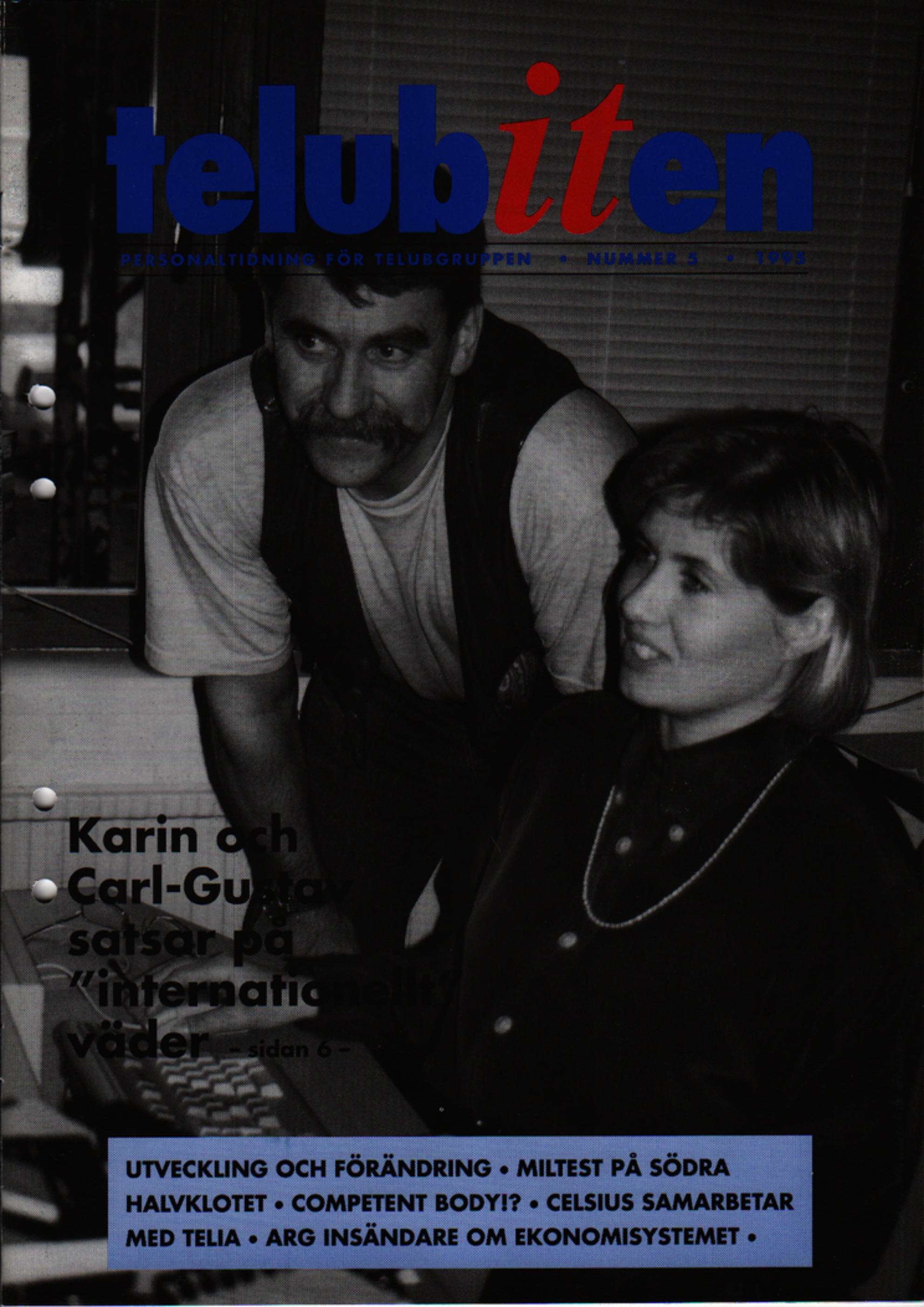


# telubiten

PERSONALTIDNING FÖR TELUBGRUPPEN • NUMMER 5 • 1995



**Karin och  
Carl-Gustav  
satsar på  
"internationella  
väder" - sidan 6 -**

**UTVECKLING OCH FÖRÄNDRING • MILTEST PÅ SÖDRA  
HALVKLOTET • COMPETENT BODY!?! • CELSIUS SAMARBETAR  
MED TELIA • ARG INSÄNDARE OM EKONOMISYSTEMET •**

S om framgått av annan information har Celsius ändrat sin organisation till tre separata och operativt självständiga koncerner, Celsius Industrier AB, Celsius Information System AB och Celsius Invest AB.

Celsius AB kommer som ägare i huvudsak att ha sin verksamhet inriktad mot övergripande ekonomi- och informationsfrågor.

För oss i Telub men även Systecon och Telub Miltest har distansen till de utvecklande och tillverkande företagen ökat. Detta underlättar för oss att hävda vår obundenhet och jag har också mött en positiv reaktion från Försvarets materielverk.

Förändringen i ledningen av Celsius Information System bedömer jag kommer att märkas mest genom att Åke Plyhm på heltid kan ägna sig åt företaget.

Ofta möts jag av frågan vad som händer i samverkan med de övriga företagen i Celsius Information System. Som exempel kan jag nämna att Enator och Telub gemensamt har marknadsfört sig som en lämplig leverantör för förvaltning av Försvarets materielverks eget datorstöd. Vidare har Enator öppnat en fin möjlighet för

## Betydelsefulla förändringar i Celsius

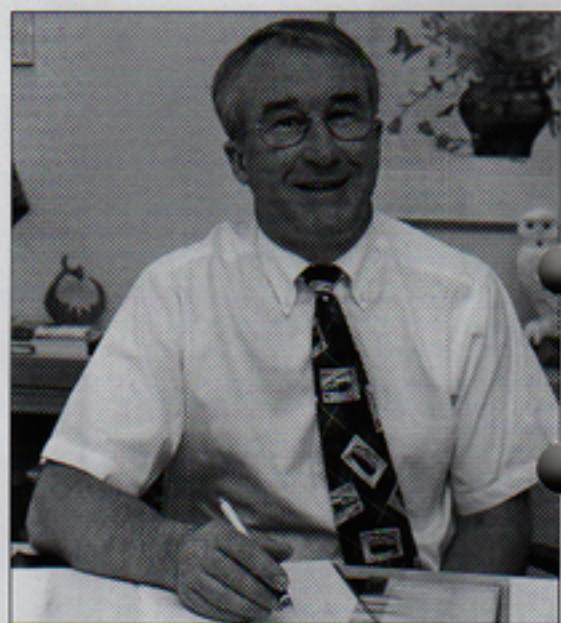
Telub att komma in mot Ericsson på mobiltelefoniområdet.

Vi har nyligen startat upp verksamhetsutvecklingen av Telub i ett projekt med namnet Ola, som presenteras i en särskild artikel.

Om vi ska lyckas i vår strategiska utveckling måste många av oss minska fokuseringen på organisationsstruktur och i stället koncentrera oss på ett flexibelt och effektivt arbetssätt.

Alla formaliteter kring namnbytet är nu klara och från och med första juni använder vi i alla sammanhang namnet Telub.

Låt namnbytet också bli en symbolhandling för att ta fram den fina entreprenörsandan från företagets första decennier.



*Olof Erik*

## Vad händer med vår logo?

Den 19 april registrerades vårt företag som Telub AB. I dagarna blev även utformningen av vår logotyp klar.

Texter som beskriver Celsius Information System respektive Telub och som ska användas på broschyrer, i annonser, etc finns i ett första utförande hos under-teknad.

Bror Gustavsson på Celsius Inforum håller på att producera Celsius Information Systems manual för grafisk profil. Cirka 10 dagar efter att den är klar finns våra tillämpningsanvisningar och eventuella komplement klara.

### Från och med 1 juni

Vi har bestämt oss för att kliva in i den nya kostymen från den 1 juni. Inför den tidpunkten meddelar vi våra intressenter vad som gäller och betonar därvid att för-

ändringarna är ytliga, medan vi i övrigt satsar på att fortsätta att utveckla vår förmåga att leverera till kunderna, allt mer och allt bättre.

Ett särskilt meddelande gick från staben till divisionerna den 2 maj. I det noteras att den omedelbara konsekvensen av namnbytet är att vi framdeles under-tecknar **affärshandlingar** med Telub AB. FMV är underrättade om namnbytet men också uppmanade att i tillämpliga fall behandla Telub Teknik AB som ekvivalent med (nya) Telub AB (vi har ju samma organisationsnummer som tidigare och inget annat företag heter Telub Teknik).

### Ingen omprofilering

Till den 1 juni ser vi till att prioriterade, inre åtgärder också är genomförda. Dit hör till exempel att se till att uppdaterade

mallar för våra datorer finns till hands.

Eftersom vårt namnbyte inte ska uppfattas som en omprofilering utan snarare fungera som förenkling och därmed skärpning, agerar vi för övrigt pragmatiskt när det gäller till exempel förbrukningsmaterial. Vi strävar alltså efter att använda det vi har så länge det räcker. Formulär för affärer som till exempel fakturor byter vi dock så fort vi kan nu när vi fått ett formellt beslut om logotypen.

När det gäller mallar för brev och anbud under maj: Använd Telub Teknik-mallar men radera "Telub Teknik AB" i övre högra hörnet och "Teknik" i referenser i foten.

Håkan Håkansson  
Stab A

# Utveckling och förändring – nyckelord för framtida satsningar

*Celsius som ägare har inneburit flera och stora förändringar för Telub. Förändringar som oftast har upplevts som positiva, och de har heller inte fått några konsekvenser i form av organisationsförändringar inom våra egna väggar.*

*Däremot påverkar förändringarna i omvärlden i övrigt oss i allra högsta grad. Detta kräver ett nytt tänkande och ändrade arbetssätt.*

Den förväntade minskningen på försvarsmarknaden och efterfrågans förändrade art gör det nödvändigt för oss att expandera affärerna mot marknader utanför försvaret för att företaget även i fram-

*"När förändringens vindar börjar blåsa, börjar en del människor bygga vindskydd – andra bygger väderkvarnar!"*

tiden ska förbli ett konkurrenskraftigt kunskaps- och tjänsteföretag.

Våra hittills gjorda inbrytningar på civila marknader har varit lyckosamma men ytterligare expansion är nödvändig.

Ska den vara möjlig måste dock vårt arbetssätt anpassas till den civila marknadens förutsättningar. Hur gör vi det på bästa sätt?

## **Utveckling – ett måste!**

Verksamhetsutveckling är det förlösande ordet. Vad menas då med det?

Marknadsarbetet måste utvecklas och organisationen anpassas. Men det gör vi inte över en natt.

Två projektgrupper – marknadsgruppen och organisationsgruppen – har av företagsledningen fått i uppdrag att arbeta fram förslag till hur detta skulle kunna ske. Projektet kallas Ola (dagens namn när beslutet togs om att projektet skulle starta).

Marknadsgruppen, som består av Håkan Håkansson, Christina Lönnblom och Hans Hållén, ska gå igenom förutsättningarna på den civila marknaden. På den grunden ska man peka på förbättringsbehov i den yttre effektiviteten i företagets affärer och precisera vilka åtgärder som är avgörande för framgång. Eventuellt kan vår affärsidé delvis behöva justeras även om utgångsvärdena för arbetet är den roll och affärsidé som Telub har idag i Celsius Information System.

## **Anpassa medarbetarnas kompetens?**

En fråga som gruppen också har att ta ställning till i sina förslag är i vilken utsträckning företaget ska anpassa medarbetarnas kompetens till de mest attraktiva

marknaderna respektive satsa på de marknader som bäst överensstämmer med den nuvarande kompetensprofilen.

Den 9 augusti ska gruppen inför ledningsgruppen presentera förslag som sedan ska ligga till grund för beslut.

## **Förändring – ett medel!**

Hur ska vi förändra arbetssättet? Måste organisationen anpassas?

Ja, nuvarande arbetssätt fungerar tillfredsställande i förhållande till försvarsmarknaden. Inbrytningar på civila marknader kan inte med samma framgång falla tillbaka på det invanda mönstret.

En organisationsgrupp har därför fått i uppdrag att arbeta fram förslag till verksamhetsmässiga och organisatoriska lösningar. Lösningar som ska ge Telub förutsättningar för att dels bevara och utveckla positionerna på vår huvudmarknad men också öka vår andel på civila marknader.

Organisationsgruppen ska också se hur samarbetet mellan enheterna ska kunna öka eftersom det är ett viktigt medel för att nå nya marknader och affärsområden.

## **Samarbete en förutsättning**

Organisationsgruppen, som består av Hans Aronsson, Göran Hellberg, Lars Björkman, Lars Jernbäcker, Inger Jonsson, Mikael Claesson och Börje Green, ska också presentera sina förslag till den 9 augusti.

De båda grupperna kommer att samarbeta så att marknadsgruppens resultat rörande storlek och konkurrensförhållanden på den civila marknaden om möjligt kan integreras i organisationsgruppens arbete. □

# Miltest siktar in sig på södra halvklotet

*Telub Miltest missade inte sina mål i Australien. Även om kontinenten är stor fick Hans Persson från Vidsel bra träffar. Träffar som just nu håller på att utvärderas och bearbetas.*

Men varför sikta på Australien? Jo, det var där "AirShows DownUnder" fanns.

"AirShows DownUnder" är den förkortade titeln på Australiens egen flygutställning. Utställningen var den andra i historien. Förebilden är Paris- och Farnboroughutställningarna. Ännu når inte Melbourneutställningen upp till de europeiska motsvarigheterna, men enligt egen utsago utgör den södra hemisfärens största årliga industriella händelse.

Varför satsade vi på Telub Miltest på Australien när det finns flygutställningar runt hörnet i Europa? Var det bara ett vanligt utställningsbesök? Nej! Det fanns åtminstone tre anledningar till vårt deltagande som utställare:

- Utställningen var ett led i vår

ansträngningar att hitta nya kunder för att minska beroendet av uppdrag från FMV.

- Vi fick ett gratiserbjudande från Raytheon Aircraft Co, USA (tidigare Beech Aircraft) att samarbeta med dem i deras monter på utställningen.

- Australien kommer att anskaffa ett nytt, mobilt målrobotsystem inom en nära framtid.

## Snabbast växande marknad

Med fyra modeller av släpmål och ett broschyrmaterial i bagaget åkte jag sålunda iväg till Australien, som lär vara den snabbast växande marknaden i världen när det gäller produkter inom flygområdet.

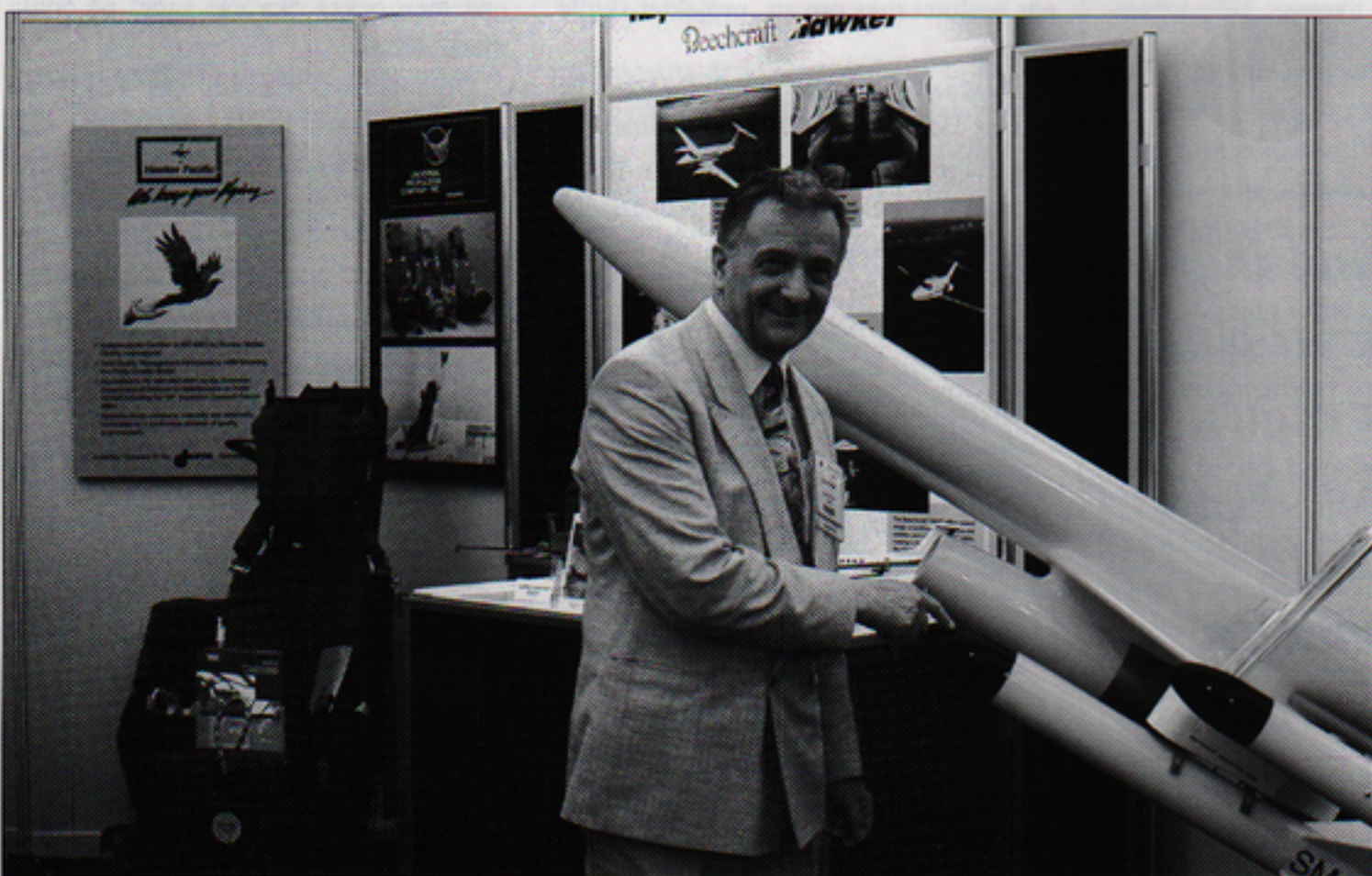
Genom åren har vi här på Miltest utvecklats och tillverkat kompletta släpmålssystem samt tillsatsutrustning till fjärrstyrda målfarkoster. Dessa produkter har hittills nästan till hundra procent gått till FMV för svensk militär provning. Nu försöker vi marknadsföra dem utanför landets gränser.

"Hasse, Hasse liten, världen är så



Utsikten över Melbourne är fantastisk och utsikterna till Miltests fortsatta kontakter med Australiens försvar är troligtvis goda.

stor". Lite av den känslan fick man där nere "DownUnder". Även om våra produkter inom provningsområdet delvis är unika, så är vi ingalunda ensamma på världsmarknaden. Utställare från främst övriga Europa och USA men även Sydafrika presenterade också produkter inom vårt område. Det var värdefullt för oss att få den bilden.



## Australien planerar köp

Australiens försvar planerar en anskaffning av 30 fjärrstyrda mål. I samband med den anskaffningen finns det möjlighet att komma

Hans Perssons samarbete med Raytheon Aircraft i USA gjorde det möjligt att på den australiensiska utställningen visa Miltest släpmål monterat på Raytheons målfarkost.

in med våra produkter. Mest överraskade det sydafrikanska Kentron, som i början på 90-talet tog fram en modern målrobot med prestanda liknande vår arbetshäst i Vidsele, RB06B. Kentron kallar sin målrobot för Skua, som i många stycken är överlägsen RB06B, speciellt beträffande elektroniken. Raytheon Aircraft, vår samarbetspartner i montern, såg Kentron som den svåraste konkurrenten för australienprojektet.

Kentron har inte utvecklat någon extra utrustning och var därför intresserat av våra släpplåsar, distributionselektronik och övrig tillsatsutrustning vi utvecklat.

#### **Italiensk samarbetspartner möjlig**

Det italienska företaget Meteor, som tillverkar bland annat målroboten Mirach 100, vill gärna se oss som samarbetspartner. Meteor är ute efter prisbilliga men driftsäkra och lätta kommunikationssystem för överföring av styrdata och telemetri mellan mark och luftfarkoster. Här kan vårt system Columbi platsa.

Jag hade också tillfälle att berätta om RFN i Vidsele (RobotFörsöksplatsen i Norrland, ägd av FMV) i stort och även köra Telubs video om Miltests verksamhet på RFN. Publiken var dock inga presumtiva kunder för RFN och Miltest, men denna information kanske kan ge en spridningseffekt.

#### **De ä' mycke' nu - i Australien**

Under utställningstiden satt Örjan Eriksson och hans medarbetare i Adelaide och kämpade med sitt kortvågsprojekt. På hemvägen därifrån lyckades Örjan klämma in en snabbvisit i Melbourne och räffade då bland andra vår samarbetspartner från Raytheon Aircraft. Han hann även med ett besök på utställningen.

Många intressanta kontakter knöts under utställningstiden. Vi håller just nu på att följa upp affärsmöjligheterna och vi hoppas att ansträngningarna vi nu gör ska resultera i ett värdefullt komplement till vår huvudverksamhet i Vidsele.

Resultatet av besöket gav dock inga andra bestående minnen av det stora landet Australien. Då ska man inte bara ha någon extra dag på sig, utan veckor!

Hans Persson  
Telub Miltest, Vidsele

# Stor gemensam affär inom C.I.S.

*Nyman & Schultz Affärsresor har skrivit en avsiktsförklaring med Celsius Information System om IT-partnerskap. Avtalet gör Nyman & Schultz till Celsius Information Systems största kund inom näringslivet.*

*Affären blev möjlig genom ett samarbete mellan CRS, Celsius IT Produktion och Enator.*

Avtalet har föregåtts av ett produktionsavtal som slöts vid årsskiftet. Den 10 april tecknades en avsiktsförklaring om det nya IT-partnerskapsavtalet. Det slutliga avtalet kommer sannolikt att skrivas under den 1 juni och börja gälla från 1 juli i år. Avtalet innebär att Nyman & Schultz lägger över all ADB-verksamhet på Celsius Information System. Vi tar över systemförvaltning, systemutveckling, drift- och tekniskt stöd för PC-LAN under två år.

#### **Åtta nya medarbetare**

– Den här affären blev möjlig tack vare att vi kunde uppträda gemensamt under namnet Celsius Information System, säger Jan-Erik Tidblom, affärsansvarig inom Celsius IT Produktion för Nyman & Schultz. Det flesta av förhandlingarna är klara. Redan nu har vi tagit över det

operativa ansvaret för kundens befintliga ADB-verksamhet och personal, totalt åtta personer. Sex av de nya medarbetarna går till konsultgruppen och två personer går till produktionsgruppen inom Celsius IT Produktion.

#### **Ligger bra till, men...**

Nyman & Schultz har inlett diskussioner om utvecklingsdelen av ADB-verksamheten och bett C.I.S. komma med ett förslag. Förfrågan gäller installationer av LAN på cirka 170 kontor med omkring 1 500 arbetsplatser i Sverige, Norge och Danmark, drift av grafiska arbetsstationer, lokala nätverk, globalt nätverk och hårdvaruservice och övervakning.

– Självfallet ligger vi väldigt bra till att få affären, men om vårt förslag inte är konkurrenskraftigt kan de naturligtvis ta en annan leverantör, säger Jan-Erik Tidblom.

Nyman & Schultz Affärsresor AB är ett företag inom American Express-koncernen. I denna koncern återfinns flera reseföretag i Sverige, Danmark och Norge, samt några kontokortsföretag, t ex First Card. I Stockholm äger American Express dessutom Central Hotel på Vasagatan. Omsättningen 1994 uppgick till över 6 miljarder kronor.

## Celsius årsredovisning

Celsius årsredovisning 1994 har alla fått hem i brevlådan.

De som är i behov av fler exemplar kan vända sig till antingen FX/Ann-Christina Hammarstedt eller AR/Anita Björnin.

Årsredovisningen finns också i engelsk version.

## Ny försvarsindustri

Ett nytt nummer av nyhetsmagasinet från Celsius, FörsvarsIndustrin, har kommit. Den innehåller bland annat en intervju med försvarsministern, som svarar på frågor om försvarsindustrins framtid. Britt Bohlin, socialdemokraternas försvarspolitiker, ger sin och sitt partis syn på försvarsfrågan.

Tidningen kan hämtas eller beställas hos FX/Ann-Christina Hammarstedt eller AR/Anita Björnin. □



Karin Svensson och Carl-Gustav Carlsson ingår i den nybildade väderradargruppen på Telub i Arboga och här kontrollerar de fjärrmässigt funktionen på en väderradar.

Dock inte av sig själv. Bearbetning av flera länders motsvarighet till det svenska SMHI har behövts och det arbetet börjar nu ge resultat. Bland annat från Malaysia.

#### Värdefull hjälp

Malaysia var den första nationen som anlidade Telub. Med kort varsel fick vi ta oss an en av ett oväder skadad radarutrustning. Reparationerna skedde på Arbogaverkstanen och därefter med vidare instruktioner per telefon mellan Arboga och Malaysia. Tacksamheten var mycket stor hos kunden. Så stor att Mr Chiam

Choon Ming besvärade sig med att skriva ett brev och tacka för snabb och värdefull hjälp.

# Telub satsar på internationella väderradar

*Åska och oväder hör till vanligheterna i Malaysia och ibland får det besvärliga konsekvenser som det krävs goda kontakter för att reda ut.*

*Mr Chiam Choon Ming har en sådan kontakt med Telub i Arboga och fick god hjälp med att reparera en av åskan utslagen väderradar.*

*Men fanns det inte hjälp att få på närmare håll?*

Jo, kanske, men det är mycket som tyder på att Telubs kunnande inom väderadarunderhåll är på väg att upptäckas

ute i världen. Men varför nöjer Telub sig inte med den svenska marknaden? Är den inte tillräckligt stor?

EEC, Enterprise Electronic Corporation, har köpt upp Ericssons tillverkning av väderradar och är nu den världsledande leverantören av väderradar. EEC är dock inte intresserade av underhållsarbete och har valt att samarbeta med Telubs radaravdelning. Telub har därför tecknat avtal som ger tillgång till all nödvändig underhålls- och programvarudokumentation.

Ericsson har under åren sålt ett 50-tal radarsystem till ett stort antal länder. Därmed har underhållsmarknaden för dessa väderradar öppnat sig för oss.

#### Inte enbart reparationer

Island och Italien är andra länder som vi har kunnat hjälpa med underhåll.

Islands SMHI får dessutom hjälp med vidareutveckling av programvara. De behöver på ett lättillgängligt sätt kunna leverera väderinformation till flera av sina kunder, till exempel det isländska vägverket. Likaså behöver den stora fiskeflottan deras tjänster. Den vill kunna hämta väderinformationen på sina persondatorer via Internet.

Helt nyligen har en sändare från en radar som står i Veneto utanför Venedig reparerats på verkstanen i Arboga.

#### Tålmodskrävande

Radaravdelningen i Arboga har byggt upp en väderradargrupp på sex personer, som ska arbeta på de internationella satsningarna. Roger Berglund ansvarar för marknadsatsningen, Carl-Gustav Carlsson är projektledare och de övriga är Karin Svensson, Bengt Karlsson, Mats Lundkvist och Per Wång.

– Det är spännande, roligt och intressant, men också tålmodskrävande, berättar Roger. Vi får betänka att vi kommer i kontakt med flera olika kulturer. Allting tar mycket längre tid än vad man tror. Vi måste lära oss att ha tålmod, inte

# Ytterligare ett C.I.S.-bolag ISO-certifierat

*Celsius IT Produktion AB har nu en officiell kvalitetsstämpel med ett ISO 9000 certifikat.*

*Koncernen har nu två företag certifierade. Det är Celsius Teleanläggningar AB och Celsius IT Produktion AB.*

*Telub AB förväntas bli klart före sommaren.*

Certifieringen av IT Produktion har skett i enlighet med ISO 9001, vilket är den tuffaste kvalitetsstämpeln.

– Det är jätteskönt att vi klarade av det, säger Björn Lundkvist på IT

Produktion. I och med att vi blivit certifierade kan vi vara med och konkurrera på samma villkor som övriga ISO-certifierade företag. I Europa har certifikaten länge spelat en stor roll. Jag är säker på att så blir fallet även här i Sverige.

– Något bättre sätt att få en verksamhet att följa tagna beslut och gå åt samma håll finns inte. Interna och externa revisorer hjälper kontinuerligt till med uppföljningen, avslutar Björn.

– Jag är mycket nöjd med att vi nu infört kvalitetssystemet och det känns angeläget att vi går vidare med kvalitetsarbetet, säger Thomas Fäldt, VD för Celsius IT Produktion AB. □

## Telub Elmiljö – ett nygammalt begrepp

*– Vi kör nu sjudagars arbetsvecka och har beläggning nästan året ut. Och fler och fler civila kunder börjar upptäcka att vi är duktiga på EMC-mätningar.*

*Hans verkar mycket nöjd med sina medarbetare och känner att Telub Elmiljö har flyt i verksamheten.*

Men helt nöjd är Hans Sundkvist, chef för sektion El- och signalmiljö, ändå inte.

– I en marknadsundersökning sommaren 1994 fick vi veta att vi är väl kända men inte väl utnyttjade. Vi uppfattades som leverantör till i huvudsak försvaret.

– Vi arbetar därför nu med att marknadsföra oss och att etablera begreppet Telub Elmiljö. Vi siktar in oss på kunder med komplexa produkter som enligt EU-krav måste EMC-testas. Till exempel elektroteknisk utrustning inom

industrisektorn men också medicinteknisk utrustning.

– Nu märker vi att vi är på rätt väg. Uppdragen kommer till mer än 75 procent från civila kunder, men vi skulle kunna växa ytterligare eftersom marknaden är mycket stor.

Inga produkter får vara dem främmande. Mammografiapparater, rullstolar, låsprodukter, operationsbord, skogsmaskiner, svetsmaskiner, transpondrar är bara några av de produkter som har EMC-testats.

Varför behövs EMC-test? Med EMC (elektromagnetisk kompatibilitet) menas att elektriska apparater ska fungera i sin elektromagnetiska miljö utan att negativt påverka eller själva bli påverkade av apparater i sin närhet.

1992 blev Telub Elmiljö i Östersund ackrediterad mätplats som den första EMC-mätplatsen i Sverige. Dessutom har Telub Elmiljö blivit s k Competent Body. Mer om detta läser du på nästa sida. □



Roger Berglund är marknadsansvarig för Telubs internationella satsningar på underhåll av väderradarsystem.

ha för bråttom, och förstå att det kan ta månader mellan kontakterna. Saudiarabien är ett sådant land. Vi får också ha tålamod när det gäller att se resultat av våra satsningar.

– Det är också glädjande, fortsätter Roger, att det kommer representanter från Nya Zeelands SMHI på besök till Telub i Arboga. Det långväga besöket tyder på en blivande seriös kund och inger hopp om fortsatta kontakter. Vi hoppas på ett långtidskontrakt på deras tre radarstationer.

– Andra länder som hört av sig är Irland och Taiwan.

### Spännande och nödvändigt

– Våra satsningar internationellt ger oss en positiv utveckling på sikt, säger Ingemar Eriksson, chef för Radaravdelningen, övertygande. Inom tre år har satsningarna och investeringarna gett vinst.

– Det är spännande men det är också en nödvändig satsning, som vi hoppas ska resultera i något som kan ersätta den befarade minskningen av uppdrag från FMV, avslutar Ingemar. □

# Telub Elmiljö utnämnd till Behörigt Organ

Gruppen Elmiljö inom division Systemsupport har av regeringen utsetts till Competent Body eller Behörigt Organ som det heter på svenska.

Regeringen har dessutom anmält Telub Elmiljö som Competent Body till EU-kommissionen i Bryssel.

Vad innebär då det?

– Det innebär att Telub Elmiljö bedöms ha sådan kompetens inom EMC-området att vi kan bedöma om produkter uppfyller EU:s EMC-direktiv utan att prova exakt enligt de standarder som direktivet föreskriver, förklarar Olle Johansson, chef för elmiljögruppen i Östersund.

Olle berättar om bakgrunden till det som nu hänt.

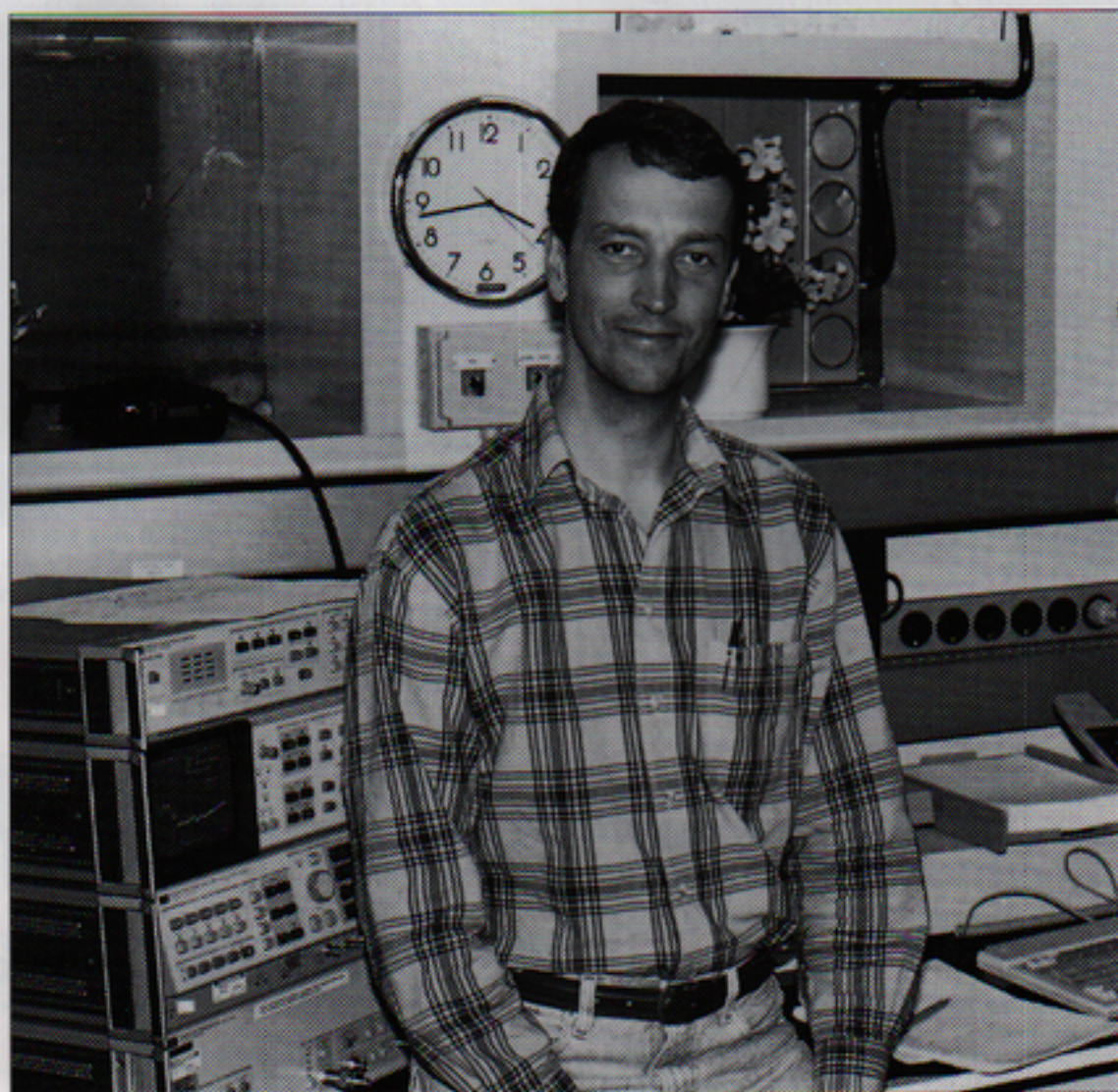
– Vi har under sista året lagt ner ett stort arbete för att få denna utnämning. Det har bland annat krävts ett antal dokument som beskriver hur vi ska utföra de uppdrag som ett Behörigt Organ kan erhålla. Det har även inneburit en flitig brevväxling med SWEDAC som är den myndighet i Sverige som granskat vår ansökan. Det är alltså SWEDAC som föreslagit regeringen att utse oss till behörigt organ.

Grundförutsättningen för att bli Behörigt Organ inom EMC-området är att man är ackrediterad. Telub Elmiljö har varit ackrediterat EMC-laboratorium sedan 1992 och var förresten först i Sverige att bli detta.

– Utnämningen till Behörigt Organ innebär att vi ytterligare stärker vår position som ett av de ledande EMC-laboratorierna i Sverige, säger Olle.

## Information om EU:s EMC-direktiv

Från den 1 januari 1996 måste all elektrisk och elektronisk utrustning som säljs inom EU och de länder som skrivit på EES-avtalet uppfylla EU:s EMC-direktiv och vara CE-märkta.



– Ännu ett mål är uppnått. Vi har utsetts till Competent Body, säger Olle Johansson, chef för gruppen Elmiljö på Telub i Östersund.

Foto: Hans Brännström

För att kunna sätta på CE-märket på sin produkt måste tillverkaren prova sin produkt för att visa att EMC-kraven uppfylls. Tillverkaren har då normalt två vägar att välja; Självcertifiering, vilket är vanligast, eller vägen via Technical Construction File (TCF).

Självcertifiering innebär att produkten provas enligt harmoniserad standard. Det finns dels produktstandarder, dels generella standarder som beskriver hur mätningarna ska utföras. Verifiering av överensstämmelse med standardkraven görs enklast genom att tillverkaren gör provningen hos en opartisk EMC-mätplats – till exempel Telub Elmiljö – eller hos tillverkaren själv om han har sådana resurser.

Om tillverkaren av någon anledning inte kan eller vill göra komplett mätning

enligt standardkraven ska han ta fram ett tekniskt konstruktionsunderlag, som också ska inkludera ett intyg eller en teknisk rapport från ett Behörigt Organ.

Denna väg kan vara lämplig att använda för tillverkare som har flera varianter av en produkt. Att fullständigt prova samtliga produktvarianter enligt standardkraven kan bli mycket kostsamt. Då kan det vara motiverat att man vänder sig till ett Behörigt Organ som granskar produkterna och avgör vilken provning som krävs.

TCF-vägen kan även vara lämplig att följa när produkten rent tekniskt är omöjlig att prova exakt enligt standardkraven. Då kan det behöriga organet planera och genomföra alternativ provning.

Text: Olle Johansson och Hans Brännström



*Celsius och Telia har nyligen tillkännagivit planer på ett omfattande samarbete.*

*Samtidigt som konkurrensen på bland annat telefonväxlar fortsätter, ska företagen kunna arbeta nära tillsammans i andra projekt.*

Till grund för de fortsatta diskussionerna finns ett intentionsavtal mellan Celsius Information System och Telia. Ett färdigt avtal beräknas vara undertecknat i början av sommaren.

Marknaden för telekommunikation blir allt tuffare. Avregleringen gör att nya aktörer, både inhemska och utländska etablerar sig i Sverige. Med avtalet mellan Celsius och Telia formas en ny och intressant aktörskombination på marknaden.

– Genom samarbetet kan vi stå betydligt starkare än vi hade gjort var för sig, säger Claes Isgren på Celsius Information System, stab Verksamhetsutveckling. Vi har båda en stark lokal närvaro över hela Sverige. Celsius Information System har gediget kunnande om våra kunders verksamheter och behov medan Telia har en väl utbyggd infrastruktur och ett komplett utbud av telekommunikationstjänster både nationellt och internationellt.

#### Kompletterar varandra

Det kan till exempel utnyttjas när en kommun, sjukhus eller ett större företag vill ha en total kommunikationslösning, som innefattar allt från att installera telefonväxlar, lokala nätverk med client/server-teknik och knyta samman byggnader med fiberoptik eller radiolänk till internationell datakommunikation med hög kapacitet.

Företagen kompletterar varandra väl också genom att Celsius Information System har sin tyngdpunkt på tillämpningar medan Telia har sin på kommunikationstjänster.

– Andra exempel på en ny, snabbt växande marknad, där jag tror att vi kan göra mycket tillsammans är IT i skolan och Telemedicin. Vi står för de användarnära

# Celsius och Telia samarbetar – och konkurrerar

systemen medan Telia kan erbjuda både nationell och internationell datakommunikation, säger Claes.

#### Fyra punkter

Intentionsavtalet mellan Telia och Celsius kan delas upp i fyra delar.

– Celsius blir återförsäljare av Telias samtliga kommunikationstjänster. Celsius får alltså tillgång till det omfattande internationella utbudet som Telia erbjuder via Unisource.

– Celsius och Telia kommer tillsammans att utveckla nya affärsprojekt. Exempel är just IT i skolan och Telemedicin, där de båda företagen tillsammans räknar med att kunna erbjuda mycket attraktiva produkter och tjänster.

– Genom avtalet kan Celsius och Telia kombinera sina respektive utbud till nya produkter. Styrkan i detta är att en helhet ofta är större än de ingående delarna, speciellt eftersom fler och fler kunder efterfrågar kompletta lösningar.

– Avtalet ger parterna möjlighet att lämna offerter i varandras upphandlingar. För Celsius är detta mycket betydelsefullt, eftersom det öppnar en stor marknad på bland annat konsulttjänster, där Telia är en stor kund.

Det förs också diskussioner om gemensam finansiering av produkter och tjänster. Några detaljer om hur det ska gå till är dock inte klara.

#### Fortsatt konkurrens

Även om det finns många områden där företagen vinner på ett nära samarbete, finns det områden där de konkurrerar och ska fortsätta konkurrera. Ett tydligt exempel är telefonväxlar från Dotcom.

– Jag tycker dock inte att motsättningen är så stor, säger Claes. Det finns ingenting som hindrar att vi säljer en växel via

Dotcom och kompletterar lösningen med nationella och internationella förbindelser från Telia eller någon annan teleoperatör om detta är bättre för kunden.

Han understryker också att Celsius Information System genom Dotcom behåller sin ställning som teleoperatör även i framtiden. Dotcom kommer exempelvis att kunna erbjuda kommunikation till företag som vill knyta samman sina kontor till en enhet. Komnet kommer även det att finnas kvar. De tjänster som kommuner och andra idag köper av Celsius Information System kommer att erbjudas även i framtiden.

– Sedan är det en öppen fråga hur driften av själva infrastrukturen, dvs noder och mellanliggande förbindelser, ska ske. Möjligen visar det sig att det blir billigare att vi låter Telia sköta driften. Det viktiga för oss och våra kunder är att Komnet som tjänst finns kvar och att det är ett varumärke som vi själva utvecklar och marknadsför, säger Claes.

#### Ett naturligt val

Ett annat område som inte påverkas av avtalet är Telias samarbete med WM-data.

– Våra datadriftstjänster skiljer sig en hel del från Telias och WM-datas. På det området fortsätter vi att arbeta var för sig på marknaden.

– Valet av Telia som samarbetspartner har fallit sig helt naturligt. Telia finns överallt i landet där vi finns och de har ett heltäckande tjänsteutbud med högsta tänkbara kvalitet. Det innebär att vi tillsammans kan erbjuda lokal service över hela landet. Dessutom får vi tack vare Telias engagemang i Unisource ett mycket kraftfullt utbud av internationella data- och telekommunikationstjänster, avslutar Claes. □

## Ny leverantör av tele och data

Telenordia är en ny leverantör av nationella och internationella tele- och data-kommunikationstjänster i Sverige.

Telenordia är en fortsättning på ett samarbete som BT förra året inledde med norska Telenor och Tele Danmark. Det nya bolaget ägs gemensamt och till lika delar av BT, Telenor och Tele Danmark.

Telenordia vänder sig till alla större företag med behov av tele- och datakommunikationstjänster på nationell, nordisk eller global nivå. Deras mål är att bli den största alternativa teleoperatören i Sverige.

Till hösten inviger Telenordia ett eget telenätverk som förutom vanlig telefoni också kommer att omfatta ISDN-förbindelser och nya lösningar för virtuella nätverk på nationell eller nordisk nivå. □

## Apropå utveckling och förändring

Den skandinaviska gurun på området Business Process Reengineering Björn-Erik Willoch använder sig gärna av liknelser som den om "den kokta grodan".

– Lagg en groda i en gryta med kallt vatten och sätt den på spisen. Det verkar grymt men grodan somnar vid 43,7 grader innan det blir obehagligt och märker aldrig att hon blir kokt. Med andra ord den som är "fat and happy" märker inte faran, utan somnar och dör.

En annan liknelse gäller valet av företagsstrategi: som en balansakt mellan ett tråg med cement och ett fat moget Bordeauxvin.

– Vad ni gör, se till att ni hamnar på Bordeauxsidan!

Eller Willochs liknelse apropå förändringar:

– Tigern inspireras av nya arbetsuppgifter. Åsnan sitter där han sitter, men bits inte. Hajen är aggressiv motståndare till allt nytt och kan stoppa hela projektet. □

## AKTUELLA INTERNA UTBILDNINGAR

| Kurs:   | Datum:                                     | Ort:                        | Sista anmäl.dag |
|---|--|-----------------------------|-----------------|
| Engelska – konversation                               | v. 35 - 48<br>36 tim fördelat<br>på 12 ggr | Växjö, Arboga,<br>Stockholm | 11/8            |
| Engelska – technical writing                          | v. 35 - 48<br>18 tim fördelat<br>på 9 ggr  | Växjö                       | 11/8            |
| Presentation technique                                | 15 - 17/8                                  | Internat                    | 16/6            |
| Introduktionsutbildning, inledning                    | 12 - 13/9                                  | Växjö                       | 11/8            |
| Planeringssamtal                                      | 28 - 29/8                                  | Växjö                       | 4/8             |
| Positiv förhandling                                   | 12 - 15/9                                  | Internat                    | 18/8            |
| Kundkontaktråning                                     | 20 - 22/9                                  | Växjö                       | 18/8            |
| Föredragnings- och presentationsteknik, påbyggnad     | 5 - 6/9                                    | Växjö                       | 11/8            |
| Utredningsteknik och teknisk dokumentproduktion       | 26 - 28/9                                  | Växjö                       | 25/8            |
| Optisk fiberkommunikation                             | 5/9<br>7/9                                 | Växjö<br>Arboga             | 11/8            |
| Elmiljö (EMC)   | 20/9                                       | Växjö                       | 25/8            |
| Introduktion till ADB, orienterande användarkurs      | 7/9  | Växjö                       | 18/8            |
| Persondatorn, orienterande användarkurs               | 8/9  | Växjö                       | 18/8            |
| Windows på PC, orienterande användarkurs              | 18/9                                       | Växjö                       | 18/8            |
| Ordbehandling MS Word för Windows                     | 19/9                                       | Växjö                       | 18/8            |
| Dokumentproduktion baserad på Telubs standardformulär | 20/9                                       | Växjö                       | 18/8            |
| Kalkylprogram MS Excel för Windows                    | 25 - 26/9                                  | Växjö                       | 25/8            |
| Kommunikation i Telubs nätverk                        | 21/9                                       | Växjö                       | 25/8            |
| Försvarsmiljö och organisation                        | 30/8 - 1/9                                 | Växjö                       | 23/6            |
| Skydds- och säkerhetskurs master och torn             | hösten                                     |                             | 26/8            |

Ytterligare upplysningar lämnas av Eva-Marie Blomqvist, utbildningsavdelningen, Växjö, tel. 0470-42 497, som också tar emot din anmälan.

## TACK

Ett hjärtligt tack till arbetskamrater, företag och fackklubb för den fina uppvaktningen på min 50-årsdag.

Roland Kvist

Ett hjärtligt tack till arbetskamrater, företag och fackförening för blommor och presenter i samband med min födelsedag.

Anders Sjögren/GMAI, Arboga

Ett hjärtligt tack till arbetskamrater, företag och fack för den fina uppvaktningen på min 50-årsdag.

Lennart Johansson/KSDK

TACK för trevlig uppvaktning i samband med att jag lämnade Telub och ett stort tack för alla trevliga dagar (och kvällar) tillsammans med er trevliga arbetskamrater. Jag kommer att minnas er med glädje!

Arne Börtemark/LIL

# INSÄNDARE

## EKONOMER OCH PROGRAMMERARE!

Nu har det gått så långt att INGEN på Telub ärligt kan säga att han/hon har kontroll över det ekonomiska resultatet.

Vilka är det som inför det nya ekonomisystemet?

Varför använder ni inte den kompetens som finns hos våra konsulter?

Ni använder vad jag förstår sk interna serviceresurser. Nu borde alla på företaget från ledningen och neråt ta sig en funderare på var företagets kompetens verkligen finns.

Finns det inga krav på att använda "utvecklingshandbok programvara" när ekonomerna och datacenter leker?

SAKLIG INFORMATION OM VAD SOM HÄNDER KRÄVS OM VI INTE SKA TAPPA ALLT FÖRTROENDE FÖR LEDNINGEN.

*En som definitivt vill vara anonym*

### SVAR:

Efter utredande ett antal år beslutades i mars -94 att byta det cirka 15 år gamla redovisningssystemet EPOK mot ett modernare "on-line-system" för drift i egna datorer. Beslutet togs på dåvarande Telubgrupp-nivå (efter förankring i de olika bolagen) för berörda EPOK-bolag.

Systemvalet föll på AdeDats system AdeEko/AdeTid för anpassning till Telubs ekonomimodell av AdeData och Telubs Datacenter för att skapa en naturlig kunskapsöverföring till Datacenter.

Medvetet valde vi att endast byta delar av ekonomisystemet för att undvika problem i största möjliga utsträckning. Bytet av redovisningssystemet blev därför i huvudsak ett ADB-projekt.

I samband med upphandlingen kunde vi konstatera att vår redovisningsmodell var mycket avancerad och att inga standardsystem fanns på marknaden som klarade våra krav (framför allt avseende projektredovisningen). Vi kan också konstatera att detta är för Telub del det mest komplexa administrativa systembyte som genomförts.

Projektgruppen har bestått av:

# NYA MEDARBETARE

### Niklas Lindqvist/KARU

är sedan den 15 april anställd som dataingenjör på division Kommunikationssystem, Växjö. Niklas kommer från avslutade studier på Högskolan i Växjö. Sitt examensarbete har han gjort på Telub.

### Lars Magnusson/US

började den 17 april på division Ledningssystem i Solna. Lars ska arbeta med ADB-säkerhet och kommer närmast från Vattenfallkoncernens ADB-säkerhetsavdelning.

### Stefan Brood/KSTD

är sedan den 1 maj anställd som telekonsult på division Kommunikationssystem, Solna. Stefan kommer närmast från Telia Mobitel AB.

**Tom Johnson/GMVL** började den 3 maj som inköpare på Celsius Information System i Växjö. Tom har tidigare arbetat på Nexor och dessförinnan på Telub i Växjö.

### Björn Jonsson/LSS

började den 17 april på division Ledningssystem i Solna som systemutvecklare. Björn kommer närmast från VBB Viak, Stockholm.

### Peter Németh/LSM

är sedan den 17 april anställd som systemingenjör på division Ledningssystem i Solna. Peter kommer närmast från Siemens Nixdorf Informationssystem AB, Solna.

### Thomas Nyman/SMT

började den 2 maj som mekanikkonstruktör på division Systemsupport i Arboga. Thomas kommer från avslutade studier vid Luleå Tekniska Högskola.



## TJÄNSTE-FÖRÄNDRINGAR

Ingrid Jacobsson lämnar den 1 juni LLE och går till LLUP.

Anders Einarsson från KRVT till KRVR.

GI/Lennart Larsson, IA/Gunnar Ax, TC/Lennart Forslund, ER/Görge Johansson och undertecknad. Information har löpande gått till samtliga berörda bolags- och divisionsekonomer.

### Nuläge

De svårigheter som normalt uppstår i systembyten har inte heller undgått oss. Dock har de blivit värre än vad som vi förutsett beroende framför allt på leveransföreningen från AdeDats sida samt att anpassningar och kompletteringar av standardsystemet har varit större och besvärligare än vad som förutsetts.

Eftersom vi köpt ett standardsystem och huvuddelen av anpassningarna utförts av leverantören har projektet och leveransen styrts främst genom leverantörsbedömning och uppföljning. Utvecklingen har därför skett med de rutiner och regler, som leverantören tillämpar.

De problem som för närvarande återstår är i huvudsak avräkningar på projekt som tyvärr p g a programfel blivit fel under några månader (nuvarande fel rättas omgående), ett antal rapporter (huvudsakligen för den centrala redovisningsfunktionen) återstår samt behov av "uppsnabbning" av vissa rutiner, som genomförs successivt.

### Ekonomiläget

Beträffande ekonomiläget har vi idag på övergripande nivå en lika bra kontroll som tidigare. Dock har arbetet med att rätta felaktigheter krävt en hel del tid även för oss. Jag räknar med att från och med halvårsskiftet ska de största problemen vara lösta och att vi då har upptäckt fördelarna med det nya ekonomisystemet.

*Greger Haraldsson  
projektledare*

## Vad heter vi idag då?

När någon mig närstående dristar sig till att fråga "Och vilket företag jobbar du på" så brukar jag svara "Jag var rädd att du skulle ställa frågan". Därefter skruvar jag besvärat på mig och kontrar snabbt med att fråga "Och bilen går bra?". Det brukar fungera, för det roligaste vi vet – åtminstone vi män – att prata om, näst efter vädret, är den egna ägandes bilen eller om drömbilen. Detta samtalsämne distanserar klart ämnen som arbete, familj, hus, eländet i Bosnien och andra oväsentligheter.

Det är inte lätt att hänga med i svängarna när det gäller byte av Celsius-företagens namn och former. Kanske en liten lathund vore på sin plats, där man kunde lära sig företagets namn, geografiska placering, vad dom gör och så vidare. Fast det är klart: Bläcket hinner väl knappt torka innan någon klåfingrig individ varit framme och rört om i grytan igen.

Enligt uppgift från vanligtvis välunderrättad källa (med detta menas snacket runt kaffebordet) lär det på något ställe inom Telubborgen i Växjö hänga ett anslag

bestående av orden "Välkommen till" samt under orden en snurrtavla med alla Telub- och Celsius-företagens namn på. När den anställde kommer till arbetsplatsen snurrar han eller hon

på tavlan och vet ett par sekunder senare vilket företag han/hon är välkommen till just den dagen.

Som lök på laxen så har denna tidning gått sta och bytt namn. Telubiten, det måste väl ändå vara en felstavning? Telub-biten borde det väl vara?

Som om inte detta vore nog så råder skrivande stund (1995-05-10 kl. 10.55) ett oherrans oväder: Plus minus noll och ett präktigt snöfall. Om detta är straffet för våra synder så måste vi ha haft förbaskat roligt tidigare i livet.

Jag räknar slutligen upp några av bolagen och företagen i Celsius-sfären, sådant det ser ut idag. Det kan ju ha hänt saker till i morgon.

Dotcom AB, Bofors AB, Celsius Industrier AB, Celsius Invest AB, Celsius IT Tjänster AB, Enator AB, Telub AB, Försvarsmedia AB, Kockums AB, Celsius Tech AB, CRS AB, Systecon AB, Celsius Inforum AB, Svenska Vexa AB, FFV Aerotech AB, AB Celsius Finance, Komnet AB, Celsius Teleanläggningar AB, Celsius Information System AB, Celsius IT System AB, Mälardata AB, Trigon AB, Celsius IT Produktion AB, Telub Miltest AB.

### HJÄLP!

Observer AB



Ill.: Russel Lindqvist