


# telub**iten**

PERSONALTIDNING FÖR TELUB • MILTEST • SYSTECON

NUMMER 10 • 1995



**Stefan och Jonas  
- två av tjugo nya  
i ny enhet**

sidorna 6 - 7

**PLATT ORGANISATION MED CHEFSTEAM • VI SAMARBETAR**

**MED IT TJÄNSTER • LEIF SER PÅ TELUB MED NYA ÖGON •**



**N**är jag läser månadsrapporterna för september så slås jag av hur många intressanta affärer som vi tar hem. Några ur axpocket är Översyn av telekommunikationerna för samtliga kommuner i Kronobergs län, Projektstöd YS 2000, Utprovning FSR 890, Projekttering Kristianstads och Jokkmokks flygplatser, Systemsäkerhet för JAS, Witness-simulering på Karolinska Sjukhuset. Listan kan göras mycket längre.

**M**en vi tappade ytterligare cirka en halv miljon i resultat i september. En av orsakerna är ett stort semesteruttag under månaden. Älgjakten kan inte vara enda orsaken. Jag vet att många kämpar hårt med åtgärder för att förbättra resultatet. Kämpa på, det kommer att ge effekt förr eller senare.

**F**öretagsledningen har nyligen träffat ledningen för FMV Elektro. Elektro börjar finna sina arbetsformer efter alla förändringar inom FMV. Man har ett stort rekryteringsbehov för att få in erfarna medarbetare för speciellt systemarbete och arbete i tidigare projektfaser.

## Intressanta affärer

Vi och Elektro ser inga akuta problem med vår obundenhet. Frågan aktualiseras mest av andra intressenter på marknaden. Vi var också överens om att snabbt reda ut de akuta problemen med beställningsadministrationen.

**V**i har genomfört den första förhandlingsomgången med personalorganisationerna i verksamhetsutvecklingsprojektet Ola. Efter detta steg återstår att förhandla om affärsenhetsindelningen och komma igång med att utse ledarteamen i affärsenheterna. Jag räknar med att det mesta av detta är klart vid mitten av november.

**C**elsius Information System har haft sin "födelsedag" den 21 september. Cirka 130 ledande befattningshavare samlades då för att bland annat bli uppdaterade på mål, strategier och inte minst lära känna varandra.



*Olof Eul*

## Telub på Internet

*Telub är nu där "alla andra" är, d v s på Internet. Vi har valt att finnas på Internet inte enbart för att "alla andra" är där, utan också för att vi ser det som en del i vår marknadsföring.*

Som Telubiten har skrivit om tidigare har vi etablerat s k interna hemsidor, som vi valt att kalla Intranet. De anser vi nu vara i "salongsfärdigt" skick. Vi har tagit ett steg till och publicerar också en extern hemsida.

Den ger oss ytterligare en möjlighet att kommunicera med våra kunder och vår marknad. Vi kan nu på hemsidan regelbundet informera marknaden om Telub och vad vi kan erbjuda.

Att söka information på Internet blir att vanligare och det är därför naturligt att även vi finns åtkomliga där.

**Extern och intern information åtskilt**  
Vår externa information finns förstas på en server som är "isolerad" från vårt in-

terna nät. Inga utomstående kan komma åt vår interna information.

Celsius Information System finns redan på Internet, och de som läser information om CIS kan länka sig vidare till Telub.

### WWW-policy

I och med inträdet på Internet är vår information tillgänglig för en kvarts miljard (!) människor. Detta förpliktar!

CIS ambition är därför att informationen om CIS och dess ingående bolag ska presenteras på ett väl utformat och strukturerat sätt. Informationen ska vara aktuell och hålla hög kvalitet. För att få en vägledning om hur vi uppnår detta har en www-policy utformats.

**Telubs Internetadress är:**  
<http://www.telub.se/>

Lägg adressen på minnet, sprid den gärna och gör dig själv hemmastadd med våra hemsidor. För du har väl skaffat dig "nyckeln", d v s läsprogrammet Netscape?

Har du synpunkter på innehållet på sidorna vill vi gärna ta del av dem för att få innehållet bättre. Ska de innehålla mer eller mindre? Hör av dig till Håkan Håkansson, Göran Hellberg eller Anita Björlin. □

## Växjö öppnar för Internet

Växjö kommun har beställt en kommunikationslösning från Celsius IT Tjänster för att kunna köra Internet och First Class.

– Grundtanken är att alla skolor och kommunkontoret ska kunna nå Internet samt andra informationskällor som First Class hos bl a kommunförbundet, säger Jörgen Skantz, IT-chef på kommunen. Internet kommer att bli ett naturligt medel i skolans och elevernas arbete, fortsätter Jörgen.

– Den lösning som kommunen valt bygger på Celsius Information Systems egna kommunikationsnät Komnet och gör att kommunen via nätet får tillgång till alla externa källor man vill nå. □



# Ett resultat av projekt Ola: Chefsteam i en "platt" organisation

Vi har nu avslutat första förhandlingen med de fackliga organisationerna om Telubs struktur.

Resultatet har bland annat blivit att vi kommer att organisera den operativa verksamheten i affärsenheter.

En affärsenhet har ett komplett ansvar för sin verksamhet mot ett visst marknadssegment. Normalt omfattar affärsenheten 25 - 50 medarbetare och leds av ett chefsteam på två personer.

I affärsenheten finns ingen ytterligare hierarki utan arbets- och ansvarsfördelningen sker på funktionellt sätt. Med detta hoppas vi att få fram ett mer flexibelt arbetssätt.

## Förändrade karriärmöjligheter

Lite förenklat kan vi säga att de tidigare avdelningarna, sektionerna och grupperna nu smälts samman till affärsenheter.

Jag ser i bildandet av dessa affärsenheter den stora förändringen, som ska ge oss ett annat verksamhets- och lednings-sätt, förändrade attityder och inte minst

karriärmöjligheter för yngre medarbetare och chefer.

## Två vice verkställande direktörer

På företagsnivå kommer vi att leda verksamheten på lite olika sätt för de olika affärsenheterna.

Inom området kommunikationssystem samt lednings- och sensorsystem kommer Göran Danielsson respektive Sune Ekfeldt att i egenskap av vice verkställande direktörer svara för ett antal affärsenheter. För verksamhetsområdet drift- och underhållsentreprenader kommer jag själv att stå för verksamhetsledningen.

Vi kommer i fortsättningen att redovisa resultat på affärsenhets- och bolagsnivå. Detta innebär att affärsenheternas resultat kommer att synas i en mycket större omfattning än vad våra avdelningar gör idag.

## En "platt" organisation

För att använda ett populärt uttryck kan vi nu säga, att vi plattat till organisationen så långt det går, och jag utgår därför ifrån att vi nu har debatten om platta organisationer bakom oss.

Vi går nu vidare i processen och förhandlar i nästa steg om indelning i affärsenheter, krav på affärsenheternas chefsteam och hur vi ska organisera stabs- och serviceresurser. I steget därefter kommer tillsättandet av affärsenhetsledning. Går allt bra hoppas jag, att vi vid mitten av november vet vilka dessa är. De kommer sedan att få ta tag i att bemanna och organisera sina affärsenheter.

Den officiella startpunkten är första januari 1996 och då har vi också hunnit precisera mål och göra budget.

## Attitydförändringar

Det är lätt att denna typ av förändring får en överfokusering på de organisatoriska inslagen. Enbart dessa leder inte till att vi uppnår våra förändringsmål. Vi kommer därför att sätta igång med aktiviteter och processer för att ändra vissa attityder, utveckla säljförmågan och förbättra det interna informationsflödet.

## Uppföljning av åtgärderna

För att följa upp att vi genomför beslutade åtgärder kommer jag att initiera en uppföljning varje halvår. Orsaken är att förändringsarbetet lätt kommer i andra hand när affärens trycker på. Jag vill på detta sätt medverka till att vi även i detta avseende genomför de förbättrande åtgärderna, som vi lovade varandra i samband med ISO-certifieringen.

Före jul kommer jag att besöka våra olika orter för att direkt kunna informera om förändringen. *Örjan Eriksson*

## En sammanhållen koncern!

– Vår nyligen genomförda koncernstruktur med den operativa verksamheten grupperad i de tre skilda underkoncerner har visat sig tillföra önskad kraft och skärpa åt våra kärnverksamheter på sina respektive marknader, konstaterar Olle Lund, koncernchef i Celsius AB.

– Tyvärr har det dock i vissa fall felaktigt lett till spekulationer om en eventuellt förestående delning av Celsius-koncernen, vilket jag med skärpa vill avvisa,

säger Olle Lund. Vi är en sammanhållen, börsnoterad koncern. Vår nuvarande organisationsform innebär en tydligare rollfördelning inom koncernen än tidigare och underlättar för underkoncernerna att nu helt koncentrera sig på sin operativa roll, säger avslutningsvis Olle Lund. □

## Positiv aktieutveckling

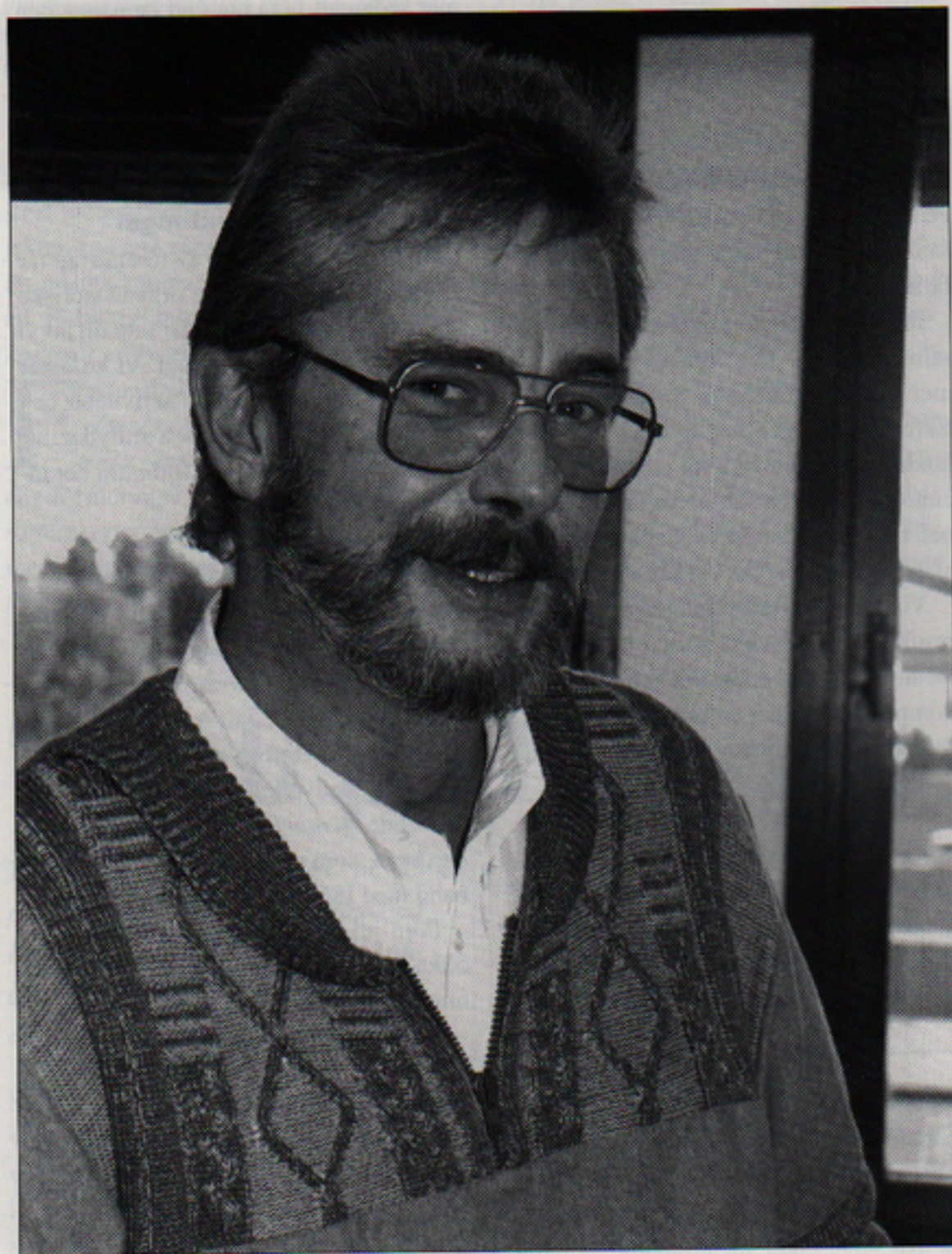
Kursen på Celsius-aktien har sedan bottennoteringen 92 kronor efter halvårsrapporten och offentliggörandet av försvarsberedningens förslag i augusti nu stigit

till runt 120 kronor. Det är en nivå som enligt vissa analytiker är ett "golv" utifrån vilket man bedömer att aktiekursen kan komma att stiga ytterligare. Detta baserar man bl a på försvarsindustriens starka orderstock, koncernens positiva kassaflöde, vår unika kompetens inom våra kärnområden samt det faktum att förändringsarbetet inom IT-sektorn nu börjar ge resultat. Från bl a fondkommissionärsfirman Alfred Berg höjer man dock varningsflagg för eventuellt ytterligare negativa överraskningar inom CelsiusTech Systems, varför det köpråd man ger i första hand vänder sig till den, som man uttrycker det i analysen, riskbenägne placeraren. □



# Nyttig frånvaro

## Leif ser på Telub med nya ögon



Efter nästan 15 års anställning på Telub gavs det tillfälle för Leif att få prova på en annan arbetsgivare. 1990 lämnade han Telub för Bofors.

Efter fem års anställning på Bofors är Leif åter på Telub. Han är en av Telubs "återvändare".

Leif Nivebro har helt nyligen installerat sig i sin nygamla roll som telubare och känner att han kommit "hem" igen.

Leif arbetade under 70- och 80-talen med konsultverksamhet på robotsystemen 08 och 12 samt framtagning av

komplementära produkter som robotcentralinstrument 730 och försökssystem TPI patrullbåt. När försökssystem TPI patrullbåt skulle gå över till Bofors Underwater Systems erbjöds Leif och några Telubmedarbetare till att följa med

och också få kontor i Växjö.

– Det kändes riktigt då och åren på Bofors har varit lärorika, säger Leif. Men när enheten skulle flytta till Motala var vi inte intresserade av att följa med.

Det blev då naturligt för Leif att återknyta kontakten med Telub.

### Närheten till kunderna positiv

– Det finns mycket som jag uppskattar på Telub, säger Leif. Det är nyttigt att vara borta ett tag. Fördelarna växer då fram.

– Konsulternas möjligheter att ha direkta kontakter med kunderna och att få vara med i hela kedjan är positivt. Det stora utrymmet att få ta egna beslut och inte minst tillfällena till vidareutbildning är också värdefullt för mig.

– Här på Telub finns det ju ett uttalat krav att fortbilda sig och hålla sina tekniska kunskaper aktuella. Det är ett krav som jag uppskattar.

### Större öppenhet

– Det är enormt mycket som hänt på Telub medan jag har varit på Bofors, fortsätter Leif. Och det mesta är av det positiva slaget. Jag tycker mig märka en större öppenhet och jag ser också att informationsflödet är större och mera relevant än förr. Jag får den information jag behöver av såväl kollegor som chefer.

– Det är dessutom positivt att arbeta för ett företag som är ISO-certifierat även om det ibland känns krävande.

### Nya uppgiften en utmaning

Leif ägnar sig nu åt ett affärsutvecklingsprojekt kallat "vapensystem ombord" inom sektion Artilleri- och stridsfordon och undervattenssystem.

– Just nu har jag uppdraget att specificera en proveldledning för verifisering av torped 62.

– Men inom det här teknikområdet, robot, artilleri och undervattenssystem, som är min specialitet, finns troligtvis fler affärsmöjligheter. Och det gäller för mig



# Karolinska Sjukhuset blir effektivare med hjälp av Systecon

*Rationalisera, effektivisera! Krav som finns på de flesta organisationer, inte minst inom den offentliga sektorn och sjukvården. Och många kan och känner sig manade att hjälpa till med effektiviseringen. Även Systecon.*

Systecon har gjort en analys av vilka förändringar som kan göras för att rationalisera 20 procent på en mottagning på Karolinska Sjukhuset.

– Vad har då Systecon för metoder för att kunna göra detta i en miljö som skiljer sig väsentligt från den miljö som Systecon normalt är verksam i, dvs i industrin?

Hans Wendt förklarar:

– Vi byggde en datorbaserad simule-

ringsmodell av verksamheten och studerade vilka besparingar som kunde göras med olika typer av åtgärder.

– Arbetet startade med en första preliminär studie av verksamheten. Vi intervjuade sköterskor och annan personal på sjukhuset och studerade tidigare utredningar och utredde vilka typer av processer som används på mottagningen.

– Med hjälp av ProSim, ett sk processmappingverktyg, definierade vi de processer som finns och vilka flöden som finns av patienter, dokument etc, förklarar Hans vidare. När processbeskrivningen var färdig förankrades denna i projektet för att alla skulle vara överens om utgångspunkten. Sedan skapades en datormodell av verksamheten i simuleringsprogrammet Witness, som är ett

händelsestyrt simuleringshjälpmedel där det går att beskriva var, när och hur en process är uppbyggd och fungerar.

## Resurserna ska användas effektivt

– Stämde modellen med verkligheten?

– När modellen utvärderades var man inte nöjd med de indata som getts till modellen, svarar Hans. Modellen gav inte en tillräckligt detaljerad bild av verksamheten för att kunna testa olika alternativ. Man påbörjade därför en tidsstudie för att ta fram vilka aktiviteter personalen på mottagningen utför och hur man fördelar sin tid.

Projektet kommer att fortsätta fram till december. Då förväntas man kunna se hur resurserna ska användas på effektivaste sätt för att därigenom nå de rationaliseringsmål som är uppställda.

– För Systecon är det en intressant och rolig utmaning att utnyttja den kunskap vi har från att arbeta med produktionseffektivitet i industrin och applicera den i en ny typ av verksamhet. På Karolinska Sjukhuset har man stor kunskap om den verksamhet man bedriver, men kompletterad med Systecons unika kompetens vill man nå ännu längre, avslutar Hans.

att finna dessa. En utmaning som jag gillar, avslutar Leif.

## Har haft resursbrist

Hur ser då Peter Thornström, avdelningschefen, på Leifs återkomst och hur kommer hans erfarenheter att användas?

– Syftet med det affärsutvecklingsprojekt som Leif driver är att ta tag i vår potential mot marinens fartygsbaserade system och då främst delsystem inom sensor- och vapenområdet. Avdelningen har haft resursbrist på miljökompetens och resurser som kan föra en konstruktiv kunddialog inom detta område. Det är här Leif passar in så bra.

– Vi strävar i första hand mot att etablera en verksamhet inom torpedområdet, fortsätter Peter, men även mot att utöka verksamheten inom min-, robot- och artilleriområdet.

– Leifs projekt skall drivas i nära samverkan med avdelning Systemteknik, som arbetar med ledningssystemet på fartygssystemen, och vi på vår avdelning ser fram emot detta samarbete. □

## Witness - verktyg för att göra rätt från början

WITNESS är ett professionellt verktyg, där man kan utvärdera olika strategier för produktion, bemanning, planering och investering. Programmet kommer från AT&T Istel i England som har utvecklat det. Systecon är distributör för Witness i Skandinavien.

Witness är en miljö där vi kan bygga modeller av en verksamhet i datorn. Med hjälp av denna utbildning kan modellen sedan användas för att testa/prova/studera olika frågor, lösningar och metoder. Det är detta som vi kallar simulering, flödessimulering.

Genom att använda flödessimulering kan tiden accelereras i modellen och det är möjligt att studera framtiden. Man kan alltså testa sig fram till olika sätt att styra en produktion och låta datorn räkna fram utfallet för nästa vecka, månad eller år. Man undviker också risken att suboptimala lösningar. Det tänkta maskinköpet,

nyanställningen av personal, JIT m m kan studeras i förväg. Därigenom kan man minska risken för obehagliga överraskningar vid nyinvestering och andra förändringar.

Witness används främst för layoutplanering, utvärdering av materialflöden, bemanningsnivåer, planering av produktion och utvärdering av investeringar.

De viktigaste positiva effekterna är reducering av risker, större förståelse av en verksamhet, sänkt produktionskostnad, minskad genomloppstid, sänkt investeringskostnad och snabbare förändringar. Listan kan göras mycket längre.

Bland våra kunder finns Volvo, Telia, Alfa Laval, SKF, Avesta Sheffield och många andra.

Om du är intresserad av mer information får du gärna ta kontakt med Systecon, i första hand med Hans Wendt, tel 08- 459 07 69 eller Arne Molander, tel. 031- 65 84 55.





Stefan Lindström och Jonas Didoff är två av de nya medarbetarna i Göteborg som kommer in i Telub med flera stora uppdrag, bland annat åt Astra, där de arbetar med ett utbildningssystem byggt på ISO-standarder.

# Ny affärsenhet på den civila sektorn

*En ny affärsenhet som ska hjälpa till att föra Telub AB längre in på den civila marknaden har skapats.*

*Sedan den första september är ett 20-tal personer anställda på den nya enheten. De arbetar redan i projekt rörande informationsförsörjning enligt ISO-standarder med bland andra Astra, Volvo och Scania.*

Att enheten redan har full fart på verksamheten beror på att ett tillfälle till rekrytering av personal hastigt dök upp under sommaren inom ett område där behovet av nyanställningar var stort. Företagsledningen hade under mer än ett år

planerat en satsning på den civila sektorn då man fick kontakt med anställda från Ericsson Infocom Consultants AB. Ericsson avvecklade då stora delar av konsultbolaget på flera orter. Alla konsulter erbjöds nya arbetsplatser inom Ericsson. Men i Göteborg och Stockholm var det många som valde att gå till Telub istället.

Den nya enheten finns nu i Göteborg med 13 anställda, i Stockholm med tre anställda och i Växjö där chefen Leif Jormsjö sitter.

Ericsson Infocom Consultants AB arbetade såväl inom koncernen som mot kunder utanför Ericsson-världen. Bland andra hade man Astra, Volvo och Scania som kunder. Inriktningen på verksamheten drog allt mer mot utveckling av informationssystem byggda på ISO-standarder

– just den inriktning som Telubs företagsledning vill att enheten ska ha. Leif förklarar:

– Vi ska möjliggöra för våra kunder att ta tillvara information i en livscykelprocess eller i normala verksamhetsprocesser, så att man får ett förädlingsvärde av information.

## Jobbar med CALS

Tanken är att enheten ska ta tillvara CALS-strategins möjligheter. CALS, som utvecklades av Department of Defense i USA, kan beskrivas som ett nytt koncept för modern informationshantering som följer en produkt under hela dess livslängd.

CALS är inget nytt för Telub och CIS eftersom strategin kommer från försvaret. Men nu har alltså även den civila sektorn fått upp ögonen för CALS.

– Jag konstaterar att här har Telub och CIS en hög kompetens, som vi kan utnyttja på ett effektivt sätt mot det nya kundsegmentet. Vi kan använda hela CALS-filosofin och täcka in bredden, säger Leif.

Den nya affärsenheten kommer inte själv att bygga upp full kompetens inom alla områden, utan vill helst samarbeta och samspeja med övriga enheter inom Telub och CIS.

– Vi vill ta tillvara Telubs och CIS stora kompetensmassa för att lyckas lösa den civila marknads behov, och samtidigt ge tillgång till den civila utvecklingen för att möta framtida krav från försvarssektorn.

## Kommer in i tidiga skeden

Enheten ska jobba i de tidiga skederna med kunderna och deras system. Detta för att ge Telub möjligheten att arbeta med hela informationsprocessen.

– Vi kommer att jobba med verksamhetsanalyser, processanalyser och analyser av informationsförsörjning. Vi ska lösa arkitekturfrågor inom IS/IT på ISO-standard nivå och göra prototyper, förklarar Leif.

– I samarbete med övriga enheter inom Telub och CIS ska enheten dessutom klara av stora implementeringsarbeten. Då behövs också kompetens från Telub när det gäller drift och underhåll. Detta för att möta behovet för den typen av tjänster hos kunder i den civila sektorn. Vi vill uppnå långsiktiga



partnerrelationer med kunderna. Då krävs att man kan hantera också drift- och underhållsfrågor.

### **Annan måluppföljning**

Enheten är en av de första inom Telub som använder även andra mått för måluppföljning än B2K.

– Vi tittar bland annat på genererad volym till andra enheter inom Telub och CIS. Vi har marknadsmål – antal nya kunder. Vi granskar också hur vi sprider information om Telubs kompetensområden. Men verksamheten måste förstås gå bra även om man mäter med B2K, och det är vi säkra på att den ska göra. Alla anställda på enheten är fullbelagda idag, konstaterar Leif.

Orsaken till den goda beläggningen så snart efter verksamhetens uppstart är att de medarbetare som kom från Ericsson Infocom hade med sig flera stora uppdrag. Man jobbar bland annat med ett utbildningssystem åt Astra, byggt på ISO-standarder. Ett annat projekt handlar om informationsförsörjning i processanläggningar. I det projektet, kallat SAK, medverkar Volvo, Scania och Astra. SAK är en förkortning av "System för anläggningskontroll". Där finns också en koppling till EU-projektet "Pippin" som rör off-shoreindustrin. "Pippin" står för "Pilot implementation of process plant life-cycle functional data exchange confirming to step Ap-221". BP, Shell, Framatome, ICI, Brown and Root och Euro Step AB är engagerade i det projektet.

### **Fler ska anställas**

Fler projekt är på gång, och fler anställda är behövs. Man räknar med att de 13 medarbetare som sitter i Celsius lokaler i Göteborg är 20 om ett år och att det då finns tio anställda i Stockholm.

I Växjö planeras uppbyggnaden av en enhet från grunden. Det avvaktar man dock med tills organisationsförändringen enligt OLA är genomförd.

– Men när det är dags så vill vi gärna rekrytera såväl internt som externt, säger Leif.

– Vårt stora problem idag är nämligen inte beläggningsbrist, utan hur vi ska våga närma oss kunderna när vi saknar resurser.

Nicklas Lundgren

## **CALS-fakta**

CALS är en strategi för att gå från pappersbaserad hantering av teknisk information till en rationell datorstödd hantering av teknisk information under hela dess livscykel. CALS omfattar bland annat standarder, handledningar och rekommendationer. Det handlar alltså inte bara om SGML, som kanske är den standard som oftast förknippas med CALS.

CALS innefattar bland annat följande standarder och standardområden:

STEP – STandard for the Exchange of Product data

PDM – Product Data Management

SGML – Standard Generalized Markup Language

ILS – Integrated Logistics Support

LSA – Logistic Support Analysis

EDI – Electronic Data Interchange

HyTime – Hypermedia/Time-based structuring language

Dessutom ingår i CALS ett antal arkitekturer, som Corba, OLE II och OBDC med flera.

CALS har tidigare varit reserverat för försvarssektorn. Strategin kommer från Department of Defense i USA. Men nu har den civila sektorn med koncerner som Volvo, Astra, Sandvik och General Motors också börjat sträva efter standardsamordning enligt CALS.

CALS var under tiden strategin bara tillämpades inom försvaret en förkortning för "Computer Aided Logistic Support".

Nu när CALS också har blivit populär i näringslivet har förkortningen fått en annan betydelse – "Commerce At Light Speed".

## **El- och signalmiljö redo för Norge**

*El- och signalmiljösektionen deltar i Nortech 95 i Trondheim i början på november. Telubs mätresurser inom EMC-området ska visas upp. Men finns det en marknad för oss i Norge?*

– Ja, det finns det, säger Stefan Nagéus. Vi deltar i mässan för vi tror att området kring Trondheim kan vara en lämplig marknad för oss att gå in på. Här finns redan ett antal företag som sysslar med elektronik och med tanke på att Norges tekniska högskola och Skandinavien största forskningsinstitut, SINTEF, finns i området så kommer det troligtvis att startas flera intressanta företag i framtiden.

– Våra främsta fördelar när det gäller att etablera oss på andra sidan gränsen är geografisk närhet samt det något abstrakta, men viktiga, släktskapet mellan Trondheim och Östersund.

– Vi har redan en kund, Stentofon, i området som referens. En fördel är också

att inget lab med våra resurser finns i området. Det finns dock påtryckningar från konkurrenter...

Nortech 95 är en teknisk fackmässa som hålls vartannat år i Trondheim. Mässan arrangeras i år för fjärde gången och arrangörerna detta år är Teknologibedriftenes Landsforening och Norges tekniska högskola. Mässan har cirka 100 utställare och brukar besökas av cirka 10.000 personer.

Lämpliga företag ska bjudas in till Telubs monter och eventuellt ska något miniseminarium ordnas.

– Vad ska då visas upp i Telubmontern?

– Vi visar framförallt upp våra EMC-mätresurser, som är dåligt kända i Norge. Vi skall dessutom informera om en ny verksamhet i Östersund, *elsäkerhetsprovning*, vilket förhoppningsvis, när detta kommer igång under nästa år, kommer komplettera vår EMC-provning på ett bra sätt.

– Vi skall också visa upp Elmiljös egen hemsida på Internet, avslutar Stefan. □



# En ny marknad för teknisk övervakning

## Telub och Celsius IT Tjänster samarbetar

– Det här är ett exempel på vad samarbete inom koncernen kan leda till. Vi ser nu framemot att få draghjälp ut på en av oss så gott som obearbetad marknad, säger Bo Ljungblom, marknadsansvarig på avdelning Telekomunikation.

– Teknisk övervakning behövs säkerligen även inom kommuner och landsting.

Telub och Celsius IT Tjänster har kommit fram till att ett samarbete kring Telubs produkt 'teknisk övervakning' kan ge positiva effekter för båda parter.

## Telubs fälthållningssystem sparar pengar

Telub hjälper Luftfartsverket hålla kostnaderna nere genom att ge exakt besked när avisningsmedel måste användas.

Luftfartsverket använder avisningsmedel så fort temperaturen pekar på att frysrisk föreligger. Detta är mycket kostsamt. För att minska kostnaderna har Luftfartsverket beställt ett fälthållningssystem med bland annat nederbördsgivare av sektion Trafikledningssystem i Östersund för att testas på Umeå flygplats.

Systemet ska ge exakta indikationer på när det är dags att sprida avisningsmedel på banan. □

IT Tjänster marknadsför, säljer och levererar tekniska tjänster inom främst ADB-området och i huvudsak till svenska kommuner och landsting. IT Tjänster får i och med samarbetet med Telub en utökad produktportfölj.

Genom IT Tjänsters etablerade försäljningsorganisation finns det förutsättningar att väcka kommunernas och landstingens intresse för Telubs kunnande inom området 'teknisk övervakning'.

### Flera slags samarbetsformer

– Stödet vi kan få från Celsius IT Tjänster kan vara allt från att de ser ett behov hos en kund och förmedlar kontakten, förklarar Bo, till att IT Tjänster marknadsför och driver försäljningsarbete med teknisk support från oss fram till affärsavslut.

– Men det kan också förekomma andra samarbetsformer. Det får vi se från fall till fall.

### Utbildning och support

Hans Broberg, som är ansvarig för sektion Teknisk övervakning, kommer att se till att IT Tjänsters säljpersonal får utbildning på området och annat stöd de kan behöva.

Telubs "produkt" teknisk övervakning kan innehålla till exempel att medverka i tidigt projektstadium hos kunden, att göra en behovsanalys, upprätta upphandlingsspecifikationer, medverka vid upphandling och göra leveranskontroller. Telub kan också ha en totalentreprenad, d v s från teknisk lösning till realisering och underhåll av den tekniska övervakningsutrustningen.

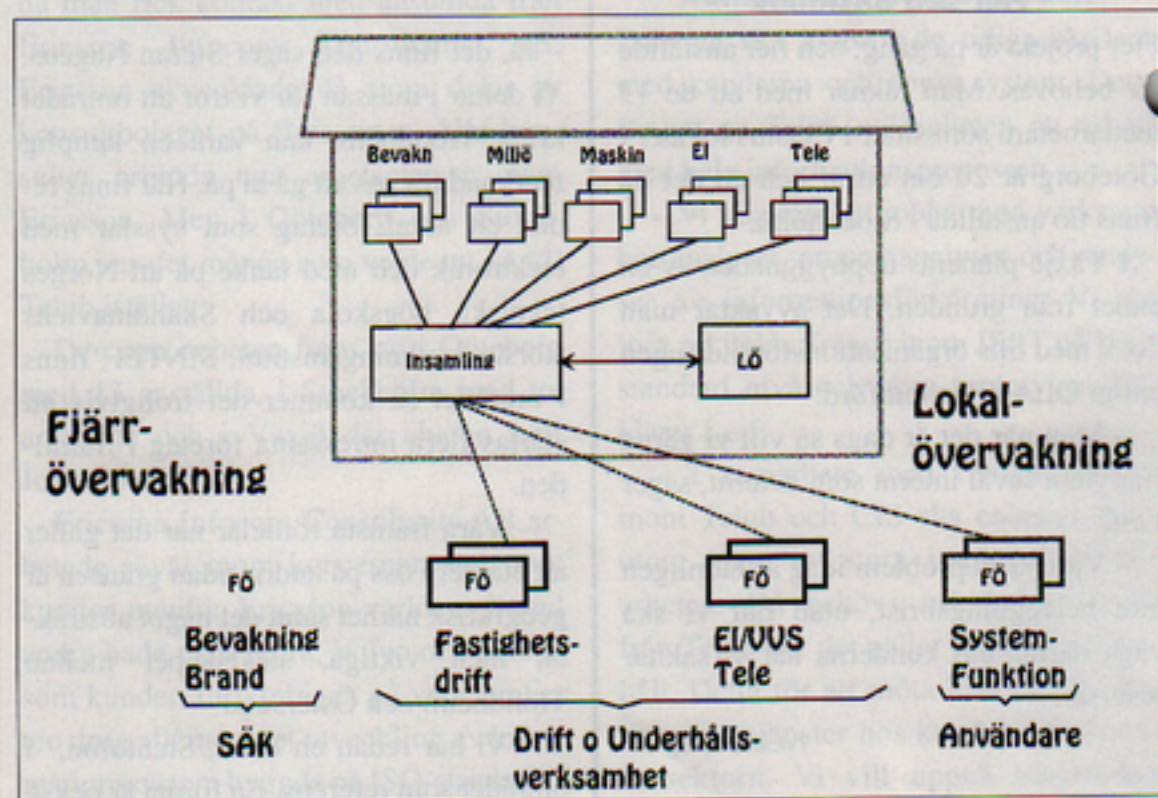
### Intresse och behov finns

En marknadsundersökning har gjorts på ett stort antal kommuner och landsting. Undersökningen visade att det finns ett behov av helhetslösningar när det gäller riskhantering och teknisk övervakning, och att det Telub tillsammans med Celsius IT Tjänster kan erbjuda därför är mycket intressant.

### Formaliserat samarbete

Samarbetet mellan Telub och Celsius IT Tjänster är formaliserat i ett avtal undertecknat av Lars Bivstedt på division Kommunikationssystem och Carl-Martin Lanér, Celsius IT Tjänster.

– Avtalet är ett första försök att uttrycka vilja till samarbete. Och det är dessutom helt i linje med det koncernledningen inom Celsius Information System arbetar för, avslutar Bo. □





# Ny läkare på Ergo Forum

Helt nyligen fick Ergo Forum, Telubs företagshälsovård i Växjö, en ny doktor.

Den förre läkaren Hans Schmidt har gått i pension och har nu efterträts av Lars-Åke Petersson.

Lars-Åke är ny för oss men han är alls icke ny som läkare inom företags-hälsovården. Han har 20 års erfarenhet och nu senast kommer han från Bygghäl-san.

Men Telub och dess anställda är naturligtvis nya för honom. Successivt lär han sig företaget och han får god hjälp av personalen på Ergo Forum, som känner Telub väl.

Lars-Åke tar vid där Hans slutade. Även Lars-Åke lägger tonvikten vid fö-

rebyggande hälsovård och friskvård.

– Visst kan vi även ta hand om enkel sjukvård, men sjukvården ska i första hand skötas av Landstingets vårdcentraler.

Lars-Åke har förstått att Telub arbetar aktivt med arbetsmiljöfrågorna liksom med friskvården.

– Det är tillfredsställande eftersom det är så viktigt för arbetsgivaren att personalen mår bra. Risken för sjukdom minimeras därmed och företaget kan slippa en kostsam rehabilitering.

Lars-Åke imponeras av Sport Futurum och han hoppas sportanläggningen utnyttjas av så många som möjligt.

– Många på Telub har stillasittande arbete. Därför är det viktigt att de låter kroppen träna och arbeta när möjlighet ges. Och på Sport Futurum finns ju utmärkta resurser. □



Lars-Åke Petersson, Ergo Forums nye läkare, ser förebyggande hälsovård och friskvård som en god investering för företagen.

## En tänkvärd föreställning på Miltest: Den största kärleken – går alkoholism i arv?

På initiativ av FMV:s personalenhet har FMV:s och Telub Miltests medarbetare i Vidsel haft möjligheten att på arbetsplatsen

se en teaterföreställning i ett angeläget ämne.

Skådespelarna Lars och Susan Lind gav oss en skakande skildring ur vardagslivet. Lars Lind gestaltade fadern, en nykter alkoholist, och hans kamp för sin son och hans alkoholbegär. Susan Lind ackompanjerade honom på ett mycket finstämt sätt.

Lars Lind, som själv är nykter alkoholist, gav oss en naken skildring av vilket helvete det är att vara slav under begäret efter alkohol.

Föreställningen berättar om sonen som i unga år blir alkoholist. Lars Linds mot-

spelare är en kramgo nallebjörn (sonen). Med stor inlevelse och kännesdom skildrar han episoder som fick oss att skratta men även le igenkännande åt. Mellan varven ger han fakta om alkoholism på ett rakt och icke fördömande sätt.

När slutscenen spelades upp satt alla djupt gripna, många med en tår i ögonvrån.

Efter föreställningen blev det diskussioner. Både Lars och Susan var noga med att poängtera att vi handlar mycket fel när vi skyler över och försöker att inte se den som har problem med spriten. Som arbetskamrat och medmänniska måste vi lära oss att säga ifrån att vi inte accepterar deras beteende.

Vi hade många frågor och vi fick raka svar från de båda som själva levt som missbrukare och som nu verkligen vågade lämna ut sig för att få oss att förstå att kärlek det är att bry sig om.

Text: Elsie Fastesson



Alkoholism är en "folksjukdom" där alla påverkas, även kamraterna på arbetsplatsen. Skådespelaren Lars Lind, själv nykter alkoholist, har gett en uppskattad teaterföreställning i Vidsel om alkoholismens helvete.

Foto: Sven-Erik Blom



# Celsius profilannonserar i dags- och affärspress

I slutet av oktober påbörjar Celsius-koncernen en övergripande profilannonsering med moderbolaget som avsändare.

Annonserna kommer att införas i Svenska Dagbladet/Näringsliv, Finanstidningen, Affärsvärlden och Veckans affärer med början den 31 oktober i SvD.

Bakgrunden till annonseringen är att Celsius som börsnoterat bolag vill ge en bred bild av koncernen i sin helhet.

Annonserna, som publiceras en gång i månaden, kommer därför att innehålla glimtar med aktuella händelser från olika delar av koncernen. □

## NOTERAT FRÅN CIS

### Teleanläggningar har framgångar i öst

Celsius Teleanläggningarna utbyggnad av mobiltelefonnätet i S:t Petersburg som underleverantör till en materialleverantör har lett till fortsatt förtroende i Ryssland.

En landsomfattande utbyggnad av nätet planeras och däri ingår stationer i städerna men också utmed de stora vägarna.

Teleanläggningar har tecknat kontrakt direkt med ett ryskt företag som bygger mobiltelenätet.

Satsningarna på utlandet har resulterat i beställningar även från Litauen, där tre städer ska utrustas med mobiltelenät. Teleanläggningar har även utsetts att vara entreprenör för de teletekniska anläggningarna vid den nya Mälärbanan mellan Enköping och Västerås. □

## AKTUELLA INTERNA UTBILDNINGAR

Kurs:	Datum:	Ort:	Sista anmälndag
Arbetsmetodik för uppdrag och projekt	4 - 5/12	Växjö	3/11
Användargränssnitt	28 - 29/11	Växjö	snarast
Handläggning av tekniktjänster	29 - 30/11	Växjö	snarast

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

## Vill Du hyra Celsius-stuga i Härjedalsfjällen?

Du är välkommen att vara med i utlottningen av stugveckor i Härjedalsfjällen.

Stugorna finns tillgänga under veckorna 52/1995 - 15/1996, totalt 17 stugveckor med följande fördelning:

Fjällbyn 3 stugor vecka 52/95  
1 stuga vecka 1/96  
4 stugor vecka 8/96  
3 stugor vecka 9/96

Fjällsätern 3 stugor vecka 10/95

Fjällvattnet 2 stugor vecka 11/96

Fjällsätern 1 stuga vecka 15/96

Stugbyn Fjällbyn i Tännäs passar både de som tycker om att gå på tur och de som föredrar att åka utför. Stugorna är på 48 m<sup>2</sup> fördelade på kök, storstuga, två

sovrums samt toaletterum med dusch och solaltan. 6 sovplatser.

Stugbyn Fjällsätern ligger i en solig sydsluttning mitt i Tännäsdalen. Stugorna är på 70 m<sup>2</sup> fördelade på kök, storstuga, tre sovrums, hall, toaletterum med dusch och bastu, förråd och solaltan. 8 sovplatser.

Stugbyn Fjällvattnet i Tännäs erbjuder skidspår, vandringsleder och fiskevatten runt knuten. Stugorna är på 56 m<sup>2</sup> fördelade på kök, storsuga, två sovrums, hall och toaletterum med dusch. 6 sovplatser.

Hyran för en vecka är 2.600 kronor.

Vill du delta i utlottningen så gå till närmaste anslagstavla, där du finner en anmälningsblankett du kan kopiera och fylla i.

Talongen ska vara Celsius Invest tillhanda **senast den 14 november 1995**. Märk kuvertet med "Fjällstuga".

Utlottningen sker snarast möjligt efter ansökningstidens utgång och omedelbart därefter sänds besked till alla sökanden.

## NOTERAT

Telia genomför nu en massiv omorganisation. Den regionala organisationen ersätts med nya marknadsbolag, som ska föra Telia närmare sina kunder.

Ett särskilt marknadsbolag, kallat Telia Publicom, ska specialisera sig på kommuner, landsting och statlig förvaltning. □

## OBSERVERA!

Personal matsalen i Växjö har valt ett miljövänligt sätt att servera kaffe på. Man erbjuder kaffet i porslinsmuggar. Bra!

Men det är inte bra att muggarna försvinner från matsalen. 200 (!) muggar är på drift. Snälla ni! Ställ tillbaka muggarna och använd dem enbart i matsalen! □



# NYA MEDARBETARE

**Istvan Balogh/N** började den 1 september som konsult i Göteborg. Istvan kommer från Ericsson Infocom Consultants AB.



**Jonas Didoff/N** började den 1 september som konsult i Göteborg. Jonas kommer från Ericsson Infocom Consultants AB.



**Jan Edholm/N** började den 1 september som konsult i Göteborg. Jan kommer från Ericsson Infocom Consultants AB.



**Gert Elgebäck/N** började den 1 september som konsult i Göteborg. Gert kommer från Ericsson Infocom Consultants AB.



**Ulrica Elm Rexius/N** började den 1 september som konsult i Göteborg. Ulrica kommer från Ericsson Infocom Consultants AB.



**Calin Gherman/N** började den 1 september som konsult i Göteborg. Calin kommer från Ericsson Infocom Consultants AB.



**Stefan Lindström/N** började den 1 september som konsult i Göteborg. Stefan kommer från Ericsson Infocom Consultants AB.



**Nicklas Lundgren/N** började den 1 september som konsult i Göteborg. Niklas kommer från Ericsson Infocom Consultants AB.



**Hans Melin/N** började den 16 september som konsult i Göteborg. Hans kommer från Ericsson Infocom Consultants AB.



**Tommy Johansson/N** började den 1 oktober som konsult i Göteborg. Tommy kommer från Ericsson Infocom Consultants AB.



**Lennart Håkansson /LSM** började den 4 september på division Ledningssystem, Solna, som systemutvecklare. Lennart kommer närmast från FOA, Stockholm.



**Magnus Svensson /SEMR** började den 4 september som mät-ingenjör på division Systemsupport i Växjö. Magnus kommer närmast från FRA, Karlskrona.



**Helena Pettersson /LLF** är sedan den 11 september anställd på division Ledningssystem i Växjö som systemutvecklare. Helena kommer närmast från Gothard Nilsson, Älmhult.



**Pär Sandin/Y** började den 15 september på Systecon i Malmö som konsult och ansvarig för Malmökontoret. Pär kommer närmast från Sydkraft Konsult AB, Malmö.



**Roland Sjöstrand /KN** började den 15 oktober på div Kommunikationssystem, Växjö, som teleingenjör. Roland kommer närmast från Dotcom AB.



**Joakim Agermark/GISV** började den 1 september som dataingenjör på Datacenter i Växjö. Joakim kommer från en dataingenjörsutbildning på Högskolan i Växjö.



**Thor-Björn Lindahl/GISV** började den 1 september som dataingenjör på Datacenter i Växjö. Thor-Björn kommer från en dataingenjörsutbildning på Högskolan i Växjö.



## TJÄNSTE-FÖRÄNDRINGAR

Anders Bengtsson från KRKI till KN, Växjö.

Per Erlandsson från KATT till KSAT, Växjö.

## SLUTAT

KSAT/Tomas Flink, Växjö  
KSTC/Hans Hedbom, Solna  
KSÖT/Magnus Hansson, Linköping



## Bo siktar mot nya mål



*Han har hållit på med sin sport i endast tre år men är redan norrländsk mästare. Han är rankad på 64 plats av 700 möjliga i hela världen i en av sportens grenar. Han tränar 25 timmar i veckan för att om möjligt ta nya medaljer och få vara med i landslaget som av ekonomiska skäl består av endast de tre bästa i landet.*

Det är om Bo Staaf och sporten är bågskytte. Bo är målare till professionen hos Telub i Östersund och hängiven bågskytte på fritiden.

Bo kom in i sporten på ett något annorlunda sätt. Han följde med sin då 13-årige son till skjutbanan för tre år sedan. Någon tyckte att Bo borde prova att skjuta med pilbåge.

– Och på den vägen har det fortsatt,

säger Bo lakoniskt.

– Även min hustru tillhör eliten i Sverige. Däremot har sonen slutat och börjat med bollsporter i stället.

Bos bästa gren är bågskytte på kombinationen 30, 50, 70 och 90 meters avstånd till tavlan. Det är där han skördat de största triumferna. Men han har även det svenska rekordet på 60 meter där han nått 270 poäng av 300 möjliga. Han skjuter även i grenen jakt och fält och han är distriktsmästare i samtliga grenar flera gånger om.

– Hur kan det komma sig att han lyckats så bra trots att han hållit på i endast tre år?

– Talangen! Jag tränar visserligen mycket, nästan varje dag, men utan min talang skulle det aldrig gått så bra, säger Bo. Till saken hör att hustrun Ann-Louise är en lika god skytt i damklassen och hon har ungefär lika kort tid bakom sig som skytt.

– Står du på toppen av karriären nu eller har du något som hägrar?

– Mitt mål är att ta medalj i SM och på det viset kvalificera mig för landslaget, säger Bo.

Den senaste triumfen kom i augusti i år när Bo blev Norrlandsmästare i såväl kombinationsskyttet som i jakt- och fältskyttet.

– Är det dyrt att hålla på med bågskytte?  
– Inte är det billigt, inte. Du ska hålla dig med olika typer av bågar beroende på vilken disciplin du ska skjuta i. Pilarna är inte heller billiga för att inte tala om resor och hotellrum, säger Bo.

– Eftersom både jag och frugan håller på med sporten går det ändå, speciellt som våra respektive företag sponsrar oss med bil- och hotellkostnader när vi ligger ute på tävlingar. Det stödet uppskattar vi väldigt mycket. Jag vill passa på att tacka avdelning Fordons chef Kjell Hansson för det, avslutar Bo.

Text: Hans Brännström