

inblicken

PERSONALTIDNING FÖR TELUGRUPPEN • NUMMER 3 • 1995

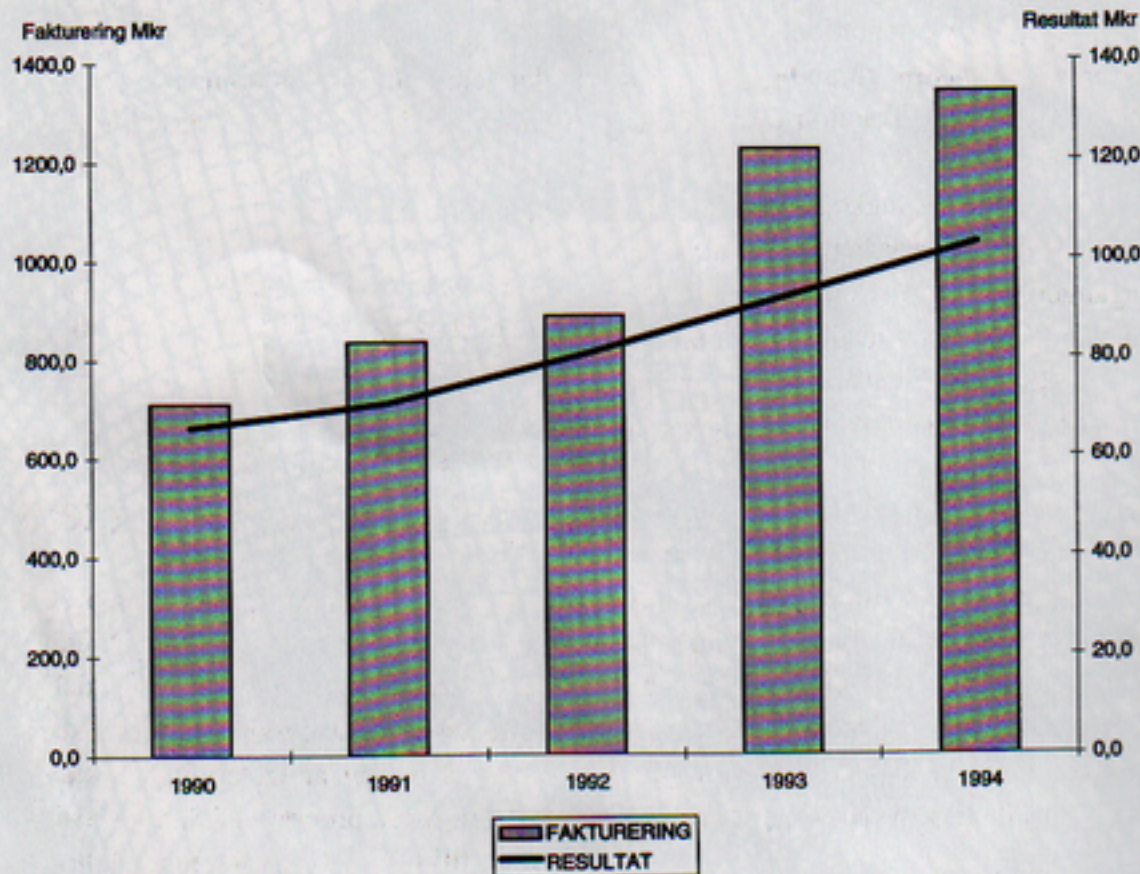
Hon har del i 1994 års resultat

SISTA NUMRET AV INBLICKEN • PEKA PÅ CELSIUS •
INGEN AFFÄR ÄR FÖR LITEN • VAD SKER I ROM? •
INFORUM PÅ VÄG ATT BLI JÄMSTÄLLDA •

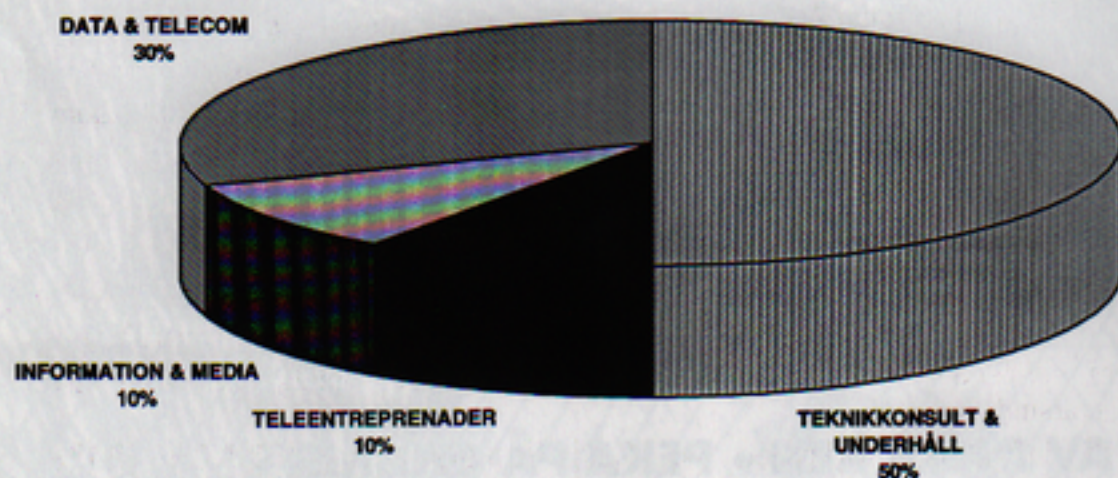
103 miljoner – 1994 års vinst Civila satsningen lyckosam

1994 års fakturering och resultat för Telubgruppen

Fakturering och resultat



Fakturering
1337 Mkr



För sista gången redovisar Inblicken Telubgruppens fakturering och resultat.

Ett resultat som alla kan se på med tillfredsställelse eftersom Telubgruppen totalt sett "har gjort ett lysande resultat" för att citera Kenth-Åke Jönsson.

Av Telubs totala fakturering är nästan 50 procent hänförlig till marknaden utanför försvaret.

Tillväxten inom de civila data- och telekommunikationsområdena är snabb och betydande till sin omfattning, vilket skapar förutsättningar för ytterligare expansion inom detta område.

Den långsiktiga volymutvecklingen vad avser teknik- och konsulttjänster till försvaret är däremot svårbedömd på grund av de förändrade formerna för utvärdering och upphandling av system och produkter som införts.

Ett naturligt sätt för Telub att möta detta har varit att bredda verksamheten till näraliggande civila områden. Denna strategi har hittills visat sig lyckosam.

Men trots den ökande andelen civilt inriktad verksamhet kommer tekniska tjänster och konsultuppdrag åt försvaret att under överskådlig tid ha mycket stor betydelse för vår verksamhet.

De senaste årens kontinuerliga arbete med olika rationaliserings- och strukturåtgärder har också bidragit till Telubs konkurrensförmåga och möjligheter till en fortsatt positiv utveckling.

Teknikkonsult & Underhåll

För Telub Teknisk, Telub Miltest och Systecons teknik- och underhållstjänster, främst inom IT-området, ser man ett fortsatt och växande intresse såväl på den militära som civila marknaden.

Resultatutvecklingen har varit fortsatt god och stabil. Uppdragsvolymen från försvaret har börjat plana ut, medan expansionen på andra marknader fortsätter. Fortfarande har merparten av leveranserna genomförts på uppdrag av försvaret och företagets position där har hävdats väl.

Uppdrag från kunder på de civila marknaderna, till exempel konsulttjänster för Vägverket och Luftfartsverket och för telekommunikationsmarknaden har dock svarat för stora volymer och utgör en växande andel av omsättningen.

Möjligheterna till volymökning på försvarsmarknaden bedöms som begränsade. Våra möjligheter att expandera finns på marknaderna utanför det militära försvaret.

Verksamheten på den civila IT-marknaden utgör samtidigt en viktig förutsättning för fortsatt god position på försvarsmarknaden. Den tekniska utvecklingen på den civila marknaden visar i stor utsträckning vägen för militära tillämpningar.

Egen kännedom och kunskap angående teknik med civilt ursprung är således ett villkor för framgång på den militära arenan.

Samarbete med andra enheter inom Celsius Information System kommer att ytterligare stärka förutsättningarna för detta.

Efterfrågan på vår kompetens och våra tjänster fortsätter att utvecklas starkt inom IT-området.

På till exempel telekommunikationsmarknaden passar vår verksamhets- och applikationsorienterade kompetens bra, och har lett till meriterande uppdrag åt till exempel Post- och Telestyrelsen, STATTEL-delegationen, teleoperatörer samt ett flertal större industriföretag.

Fakturering 680 Mkr (673)
Befattningar 903 (910)

Information & Media

Från det svenska försvaret har både Telub Inforum och Försvarsmedia fått ett stort antal uppdrag avseende teknisk dokumentation, läromedel, böcker, filmer, videor samt datorstödd utbildning. Ett mycket intressant uppdragsområde åt det svenska försvaret är medverkan vid införandet av CALS-baserad informationsstrategi för datorstödd dokumentproduktion och dokumenthantering.

Till större uppdrag inom det civila området hör dokumentationsuppdrag för Ericsson Telecom rörande bredbandsväxlar och ABB Traction avseende tåg X2000.

Den kraftiga lågkonjunkturen som under ett par år verkat återhållande på orderingen från främst industrisektorn har nu vänt och efterfrågan har ökat markant.

Förvärvet av Försvarsmedia har visat sig bli det utmärkta komplement till Telub Inforum som förväntades. Under året har flera samarbetsprojekt genomförts bland annat inom områdena multimedia och datorstödd utbildning, vilket resulterat i ett antal intressanta pilotprojekt. Sammantaget är Försvarsmedia och Telub Inforum en av landets dominerande resurser inom området, såväl vad gäller bredd och djup som erfarenhet.

Fakturering 132 Mkr (93)
Befattningar 172 (170)

Teleentreprenader

Telub Teleanläggningars resultatutveckling har varit god under 1994. Genom framgångar på marknaden har nyrekrytering skett.

Under året har Telub Teleanläggningar genomfört en verksamhetsöversyn i projektet QT-94 och blivit certifierade av SFK enligt ISO 9001.

Marknadsutvecklingen på de två huvudmarknaderna har varit mycket olika. Försvarsmarknaden har varit dämpad med en fortsatt låg nivå inom marinen. Viss framgång har nåtts hos kunder inom försvarsindustrin.

På infrastrukturmarknaden har det varit hög aktivitet på såväl järnvägs- som

teleoperatörssidan. Dessutom har Telub Teleanläggningar som en följd av väl genomförda leveranser i Sverige även haft framgångar på Östeuropamarknaden, där företaget på uppdrag av Motorola byggt mobiltelefonnät.

Bland viktiga beställningar som levererats eller erhållits under året kan nämnas Antennmätplats Arboga som underleverantör till FFV Aerotech med Försvarets materielverk som slutkund samt beställning på Telesystem 9000, ett transportabelt sambandssystem för armén.

Även den medicintekniska underhållsverksamheten har utvecklats positivt under året, främst genom förvärvet av LIC:s serviceverksamhet med inriktning på regionalt underhåll av små medicintekniska enheter.

Fakturering 138 Mkr (135)
Befattningar 156 (156)

Data- och telekommunikationssystem

Dotcom är vid sidan av Telia den enda större aktören inom området företagsväxlar och har där en marknadsandel på cirka 30 procent. Inom segmentet datakommunikation är Dotcoms marknadsandel cirka 20 procent och inom vissa nischer, till exempel intelligenta nät, är företaget marknadsledare. Dotcom har under 1994 fortsatt sin redan tidigare kraftiga expansion med god volymtillväxt och god lönsamhet.

Telekommunikationsmarknaden har varit fortsatt stabil och Dotcom har bibehållit sin position som enda aktör vid sidan av Telia. Under 1994 förvärvades vidare Vexa Svenska AB, distributör av mindre och medelstora företagsväxlar.

Under året har Dotcom gjort inbrytningar på marknaderna för tredjeparts-service av Ericssons företagsväxlar och på fasta förhyrda förbindelser genom sin nyvunna status som licensierad teleoperatör i Sverige. Under året har ett antal viktiga order erhållits. Bland dessa kan nämnas datanätet LD-Net, som knyter ihop hela Landstinget i Dalarna samt ett ramavtal om företagsväxlar till Polisen.

Fakturering 412 Mkr (333)
Befattningar 410 (343)

(Siffrorna inom parentes avser 1993)

Ny struktur – nya kanaler för interninformation

Inblicken täcker Telub – en skärpt fokusering

Bildandet av Celsius Information System AB har påverkat och påverkar oss olika mycket.

En förändring som dock berör alla inom den tidigare Telubgruppen är den interna informationen.

Bildandet av affärsgruppen Celsius Information System leder till att Inblicken från och med april månad inte dimper ner i brevlådan hos flera av tidningens gamla "prenumeranter".

Affärsenheternas egna kanaler

Det är nu varje affärsenhetschef's ansvar att efter enhetens behov och resurser informera sin personal om vad som händer och sker inom respektive affärsenhet och om helheten inom Celsius Information System.

Har Inblicken en framtid?

Vad kommer då att hända med Inblicken? Den nya "Telubgruppen" med Telub Teknik, Telub Miltest och Systecon "lägger beslag" på den.

Tidningen kommer alltså inte att bevaka och rapportera från Inforum, Försvarsmedia, Teleanläggningar, Dotcom och Vexa.

Från och med nummer fyra koncentrerar sig alltså Inblicken på Telub, Telub Miltest och Systecon. Jag vet sedan många års samarbete att det kommer att bli spännande, roligt och lärorikt eftersom det finns mycket att skriva och berätta om från denna sfär. Intressanta saker händer just nu, till exempel inom de civila satsningarna.

Ett givet ämne att lyfta fram i tidningen kommer också att vara de projekt och uppdrag Telub får och driver tillsammans med andra bolag inom Celsius Information System.

Inriktningen på Inblicken kommer inte att bli mycket annorlunda. Men diskussioner pågår om hur interninformation inom Telub ska utvecklas.

Information på "tvärs"

Hur ska då Celsius Information Systems 4.600 anställda få kunskap och information om varandra?

Det kommer *inte* att skapas någon för Celsius Information System gemensam personaltidning. Men affärsenheterna kommer självklart att samarbeta även inom informationsområdet.

Ansvariga för interninformation inom varje affärsenhet har bildat en grupp, som ska medverka till att information "går på tvärs" inom Celsius Information System.

Hur formerna för detta arbete kommer att gestalta sig är i skrivande stund inte helt klart. Dessutom har ett informationsråd med representanter från varje affärs- och marknadsenhet bildats. Rådet ska bland annat samordna och diskutera Celsius Information Systems informationsaktiviteter.

Ett hjärtligt tack!

Det är med blandade känslor som redaktören för Inblicken lämnar "bevakningen" av Teleanläggningar, Inforum o s v. Att släppa alla de trevliga och positiva kontakter jag haft under åren känns tungt.

Trösten är att vi ses nog ändå och jag kommer inte att tappa intresset för vad

som sker inom systerbolagen.

Ett hjärtligt tack ska ni ha! Ingen nämnd, ingen glömd ■

Komplement i informationsflödet

Inom en snar framtid kommer Celsius Information System att till chefer och andra nyckelpersoner inom affärsgruppen ge ut ett första sk managementbrev.

Celsius Information System Management är att jämföra med en liknande skrift som Celsius Industrier ger ut.

Celsius Information System Management kommer i huvudsak att uppmärksamma samarbetet mellan bolagen inom affärsgruppen, genomförda affärer och projekt man driver tillsammans.

Kenth-Åke Jönsson och andra i Celsius Information Systems ledning kommer också att utnyttja managementbrevet för att förklara och ge synpunkter på aktuella ämnen, som kan vara av gemensamt intresse för Celsius Information Systems chefer.

Innehållet i Celsius Information System Management sprids inom bolagen efter egen bedömning. ■

Peka på Celsius

Pekbokens pedagogiska lärande för de riktigt små barnen är bra. Det vet vi.

Nu ska även vi stora barn kunna peka och lära. Men i stället för bok använder vi – naturligtvis – en datorskärm. Och bakom den kan information om Celsius dölja sig.

Celsius-koncernen ska inom kort kunna presenteras med hjälp av multimedia. Och det är Försvarsmedia som fått uppdraget att producera presentationsprogrammet.

Celsius vill kunna visa upp koncernen på ett interaktivt och lättillgängligt sätt. Kunnande och erfarenhet inom detta teknikområde finns förutom hos Försvarsmedia också hos Telub Inforum. De båda bolagen ska tillsammans producera det interaktiva datorprogrammet, som ska visa koncernens organisation, affärsidé, ekonomi, årsredovisning och bolag.

Försvarsmedia utformar innehållet och Inforum gör programstruktur och grafisk formgivning.

– Med hjälp av såväl video, stillbilder,

text och grafik kommer vi att på datorskärm kunna på ett överskådligt sätt visa upp koncernen, förklarar Hans Arwidsson på Försvarsmedia.

– Den färdiga produkten ska visas i en sk "Info Point" eller pekomat. Detta är en minimonter med dator, CD-ROM-spelare och pekskärm. En pekomat kan ställas upp till exempel i entréer till koncernens alla bolag.

Snart färdigt

Programmet kommer även att finnas tillgängligt för PC och Mac om man har en CD-ROM-spelare.

– Produktionen ska göras i raketfart, berättar Hans. Presentationen ska vara färdig för premiärvisning på Celsius bolagsstämma i Göteborg den 16 maj.

Enskilda bolag inom koncernen kommer i ett senare skede att erbjudas att i samma system presentera sig själva så detaljerat som de önskar.

På en IT-mässa, kallad Tidsvåg noll, i Eriksbergshallen i Göteborg 20 - 28 maj kommer Celsius att medverka med en monter, där besökarna naturligtvis får chansen att – just det – peka och lära om Celsius. ■

FörsvarsIndustrin – en ny tidning

FörsvarsIndustrin är en ny tidning, som kom ut med sitt första nummer i mitten av mars.

Undertiteln är "Nyhetsmagasin från Celsius Group"

Tidningen skall informera om och debattera angelägna frågor för svensk försvarsindustri.

Tidningsprojektet leds av Kockums informationsdirektör Kjell Göthe, som också blir chefredaktör och ansvarig utgivare.

Tidningen, som blir ett magasin i fyrfärg, ska komma ut en gång i kvartalet och gå ut i 7 000 exemplar till politiker på riks- och lokalplanet, tunga beslutsfattare, opinionsbildare och media.

– Självfallet skall vi också se till att den finns på våra egna företag, säger Kjell Göthe.

Det finns behov av ett magasin

– Det har inte funnits någon sådan här tidning på marknaden och jag tror att det finns behov av den. Utomlands finns flera försvarstidningar med mycket hög status.

Tidningen kommer att presentera nyheter inom försvarssektorn. Företag som Bofors, Kockums Submarine Systems, Karlskronavarvet, FFV Aerotech m fl satsar mycket på forskning och utveckling i intressanta och spännande projekt.

Kjell Göthe är också ansvarig för en annonskampanj som drar igång i april.

– Rak information till svenska folket är vad som gäller i den, säger Kjell.

– Det behövs mycket saklig information om hur till exempel beställningar för försvarsindustrin fungerar. Men också en hel del basfakta om försvaret bör föras ut på bredden för att skapa en saklig debatt, menar Kjell.

Andra åtgärder är också på gång. En broschyr med frågor och svar om svensk försvarsindustri och grafisk illustration som på ett enkelt sätt förklarar viktiga sammanhang. ■



Gunnar Carlson, Telub Inforum, Roland Lindell, Celsius Industrier, Hans Arwidsson, Försvarsmedia, Lennart Jonsson, Celsius Industrier och Peter Kärrlander, Försvarsmedia, diskuterar hur Celsius ska kunna visas upp med hjälp av multimedia. Resultatet presenteras i maj.

Foto: Lars Thörnblad

Ingen affär är för liten Inte ens prästens kommunikationsproblem

De säger inte nej till små affärer. Inte ens om prästen i församlingen behöver hjälp med sina kommunikationer.

Sådan är deras vardag, ena dagen diskuterar de telekommunikation med Volvo och andra dagen med Täby församling.

Men för detta krävs det lite nytt tänkande.

Det är alltså en annorlunda typ av företag som Telub Teknik är på väg att få i sitt kundregister. Den civila satsningen har fört med sig mycket nytt. Inte bara olika typer av kunder utan också ett nytt tänkande.

I nytänkandet ligger bland annat sättet att bearbeta och möta marknaden.

I första hand är det avdelning Systemintegration inom division Kommunikations-system som ska arbeta med framför allt ci-



Bo Fellström arbetar just nu med att lära sig Telub för att sedan kunna göra en insats tillsammans med avd Systemintegrations konsulter i deras civila satsningar.

vila kunder. Avdelningen har därför också ökat sina resurser för att effektivare kunna utveckla möjligheterna på marknaden.

Bo Fellström har nyligen anställts för att tillsammans med Bertil Ullergren stötta avdelningen i kontakterna med nuvarande och presumtiva kunder men också för att finna nya marknader.

Bo har tidigare arbetat med bland annat marknadsutveckling, senast på Data General. Han ser många likheter mellan uppgifterna han haft tidigare och dem som väntar honom nu på Systemintegration.

Från produkter till tjänster

– Skillnaden är att jag nu ska arbeta tillsammans med tjänsteleverantörer i stället för produktleverantörer. Men i många delar är metoderna i marknadsutvecklingen de samma.

Bo är "uppvuxen" i databranschen och anser sig fortfarande ha ett ben kvar inom tekniken. Han har tidigare arbetat med programmering, systemutveckling, bland annat i Tyskland under sju år. Vidare med marknadsföring, säljstöd och även med affärsutveckling, främst av kommunikationssystem och -produkter. Han tror därför, att han nu kan göra en insats för Telubs civila satsningar.

– Jag hoppas kunna bidra med mitt datakunnande och mina erfarenheter av affärs- och marknadsutveckling, men även med mitt nätverk och kontakter bland företag inom olika branscher och övriga aktörer.

– Jag kommer också att ta kontakter med de andra bolagen inom Celsius Information System för att se vad vi kan göra tillsammans och hur vi kan komplettera varandra.

Bo liksom Jan-Erik Gustavsson, chef för avdelning Systemintegration, tror på de möjligheter som bildandet av Celsius Information System ger.

– Men, säger Jan-Erik, ingen får tro att det sker några mirakel på ett kvartal. Vi tror på idén, men det hela måste få ta tid. Vi måste lära känna, förstå och få förtroende för varandra innan man kan göra affärer tillsammans.

Startsträckan är lång

– Ska vi lyckas på den civila marknaden krävs det dock tid och kanske lite av en attitydförändring hos oss. Men också ett annat sätt att arbeta på. Startsträckan blir därför lång, förklarar Jan-Erik. Det finns inga lättvunna segrar.

– Och när man väl är inne hos en presumtiv kund kan det ta tid att bygga upp ett förtroende, en relation innan man kan börja sälja. Detta är i sig inget nytt, men det är ändå en lite annorlunda situation för Telub Teknik som har varit van vid några få och stora kunder. Oftast måste vi jobba mycket länge innan vi ser resultat av arbetet i form av en beställning.

– Vi har också gjort misstag, som vi drar lärdom av och som vi gärna vill förmedla till andra som står i begrepp att arbeta mot civila kunder.

– Förstärkningen på marknadssidan i form av Bo var därför viktig för avdelningen, fortsätter Jan-Erik. Vi kan nu till exempel bättre ta tillvara kontakter vi får i olika sammanhang, vi får förstärkning i förhandlingar med kunderna, våra konsulter får överhuvud taget en uppbackning som vi tidigare saknat.

Större svängrum för konsulten

Systemintegration har också förändrat organisationen i en av sina sektioner. Man har helt enkelt anpassat sektion Företagskommunikation till de krav som den civila marknaden ställer. Andra sektioner är på väg att göra detsamma.

Sektionen har gått från en organisation uppbyggd i grupper med grupp-



Jag tror på idén med bildandet av C.I.S. Men samarbetet mellan bolagen måste få växa fram successivt, säger Jan-Erik Gustavsson.

chefer till att bli verksamhetsorienterad. Gruppchefsansvaret har ersatts av ett verksamhetsansvar och verksamhetschefen har därmed andra uppgifter samt ett större ansvar för utveckling av sin verksamhet än han hade som gruppchef. Likaså har konsulterna fått ett större ansvar och vidgat arbetsfält.

– Det kan inte vara riktigt att den duktiga konsulten, som gör affärer med till exempel företagsledare och beslutsfattare inom industrin, ska arbeta med ett kringkuret ansvar, förklarar Christer Lannestam, chef för sektion Företagskommunikation. Konsulten har nu ett större svängrum, ett utvidgat ansvarsområde och större befogenheter än vad han kunde få inordnad i en snäv grupp.

I sektionens nya arbets sätt ska och kan verksamhetsansvariga plocka den eller de konsulter som är lämpliga och lediga vid varje tillfälle. De måste ha en beredskap för att kunna göra affärer med såväl giganter som till exempel Öresundsbrokonsortiet som med prästen i Täby församling som behöver diskutera telekommunikationslösningar.

Till detta ska läggas att på den för Telub Teknik nya marknaden finns det gott om konkurrenter, allt från snabbfotade, effektiva enmansföretag till stora koncerner.

– Men den hårdnande konkurrensen på civila marknaden är nyttig för Telub. Vi tvingas bli effektivare och snabbare och vi kan därför också erbjuda mer stimulerande arbetsuppgifter till de unga konsulterna. Och det är nödvändigt, annars får vi inte behålla dem, avslutar Christer. ■

Surf@Telub

Nu är den igång, Internet-klubben alltså, som Per Torphammar i Växjö är initiativtagare till.

Pers förfrågan om intresserade resulterade i att inte mindre än 45 personer ville delta. Den första träffen hölls onsdagen den 8 mars. Även om många redan anmält sitt intresse så finns det plats för flera. Speciellt vill vi i klubben bjuda in flera tjejer till nästa träff. Vi hoppas också att klubben ska få en lagom blandning av tekniker och icke-tekniker.

Den här första kvällen visade Per exempel på vad man kan ta hem från nätet. Man kan hitta allt från grottmålningar i Frankrike till meteornedslag på Jupiter. Överhuvudtaget ger nätet möjlighet till egen utveckling oavsett om det gäller konst, litteratur, matlagning, rymd, politik, ekonomi, resor, geografi, uppslagsverk osv.

Under kvällen arbetade olika grupper med förslag till inriktning och former när vi träffas framöver någon gång i månaden. Deltagarna var överens om att klubbens verksamhet ska vara inriktad på nyttan och nöjet av att surfa på nätet. Alltså inte bli ett forum för tekniskt snack. Men därför ska inte tekniken vara bannlyst, man kan till exempel tänka sig att vissa kvällar ha ett tekniskt tema medan vissa kvällar är enbart "humanistiska". Vi ska även delge varandra intressanta adresser som man stöter på i nätet.

Vid sökning av adresser är det viktigt att känna till hur man på ett effektivt sätt använder sig av sökmotorer. Och den hjälpen kan du få i klubben!

För att trots allt uppfylla vissa formalia så bildades en interimstyrelse. Den består av Magdalena Fosseus/KSDD, Per Torphammar/KATI, Anders Helgesson/GID och undertecknad.

Hans Fäldt/IV



Ny förening: Telekom- konsulterna förenar sig

Telekom-konsulternas Förening ska vara en förening för företag, som för uppdragsgivares räkning medverkar vid framtagning av till exempel beslutsunderlag eller vid genomförande av förändringar i uppdragsgivarens system för telekommunikation.

Medlemsföretagen ska ha erfarenhet av konsultverksamhet inom telekommunikationsområdet i motsvarande fem manår.

Föreningen har bildats för att bidra till utvecklingen mot en allt öppnare telekom-marknad, för att informera marknaden om utbudet av etablerade och seriösa konsultföretag och för att verka för en sund utveckling av konsultverksamhet inom telekom-området.

Föreningen kommer under våren att bygga upp sin organisation och distribuera information om medlemmarna till företag och andra som är intresserade av att anlita en telekom-konsult som är medlem i föreningen.

Hjälp att välja konsult

Bland initiativtagarna finner vi Christer Lannestam på Telub Teknik, som också är ordförande i den interimistiska styrelsen. Han menar, att eftersom leverantörerna/operatörerna på den svenska telemarknaden är så många är det svårt för ett företag att veta vad han ska välja. Han behöver oftast hjälp av en leverantörsobunden telekonsult. Men att välja en sådan kan också vara svårt.

– Det finns nämligen lyckökare, som till exempel utger sig för att vara leverantörsobundna, säger Christer, men som har tydliga kopplingar till leverantör/operatör.

Föreningen kan därför vara till hjälp för företagen i sitt val av telekonsult. Däremot kan föreningen aldrig ge några kvalitetsgarantier för den enskilde konsultens arbete. ■

Jämställdhetsplanen klar för Inforum

En gedigen grund är lagd

– Vårt idoga arbete har gått jättebra. Vi är nöjda med resultatet, säger Karin.

– Vi har faktiskt lagt ner en hel del arbete på det här. Grunden är nu lagd för årets aktiviteter och den underlättar arbetet för kommande jämställdhetsplaner, menar Bengt.

Karin Hirtberger och Bengt Johansson ingår i den arbetsgrupp som har arbetat fram Inforums jämställdhetsplan för 1995. Karin har representerat facket och Bengt företaget. De övriga i gruppen är Jeanette Forsell, företagsrepresentant och Jörgen Jonsson, fackrepresentant.

Resultatet av deras arbete är imponerande. Jämställdhetsplanen går igenom alla för en bra arbetsplats väsentliga punkter. De har undersökt de nuvarande förhållandena kring arbetsmiljö, arbetstider, föräldraledighet, utbildning, arbets-skador och löneskillnader och kommenterat dem, dragit slutsatser och framför allt satt upp konkreta mål, på kort och lång sikt och inte minst vilka åtgärder som skall vidtas för att nå målen.

– Varför ett så omfattande grundarbete, Karin?

– Eftersom kravet på jämställdhets-



– Anvisningarna till jämställdhetslagen har naturligtvis varit vårt rättesnöre och till god hjälp i vårt arbete med jämställdhetsplanen, framhåller Karin Hirtberger.

lagens efterlevnad ställs på alla medarbetare, är ett åtgärds paket av ringa vikt om inte bakomliggande resonemang och statistik redovisas. Först då kan nya frågeställningar väckas och problem belysas ur andra synvinklar än dem vi i arbetsgruppen mäktat.

Jämo vägledande

Jämställdhetsombudsmannens anvisningar har varit vägledande i gruppens arbete.

Gruppen började med att undersöka antalet män och kvinnor i olika befattningar. Man har, inte helt överraskande, funnit att generellt sett innehar kvinnor lägre befattningar i organisationen, såväl status- som lönemässigt. Åtgärderna mot detta är bland annat att arbeta för att kvinnor ska introduceras i chefsrollen, till exempel som biträdande sektionschef. Tidsbegränsat chefskap skulle också gynna tillsättandet av kvinnliga chefer, menar gruppen. Man har också slagit fast att militär utbildning och erfarenhet inte ska räknas som merit, där sådan saknar relevans.

Arbeta för löneutjämning

Då det gäller föräldraledighet har arbetsgruppen funnit att föräldrar inte delar på föräldraledigheten i den utsträckning som skulle kunna vara möjlig. D v s papporna utnyttjar inte sin möjlighet att vara pappalediga när familjen fått tillökning. Gruppen vill att till exempel chefskapet ska kunna utövas på deltid under föräldraledighet med hjälp av en biträdande chef. Man ska också arbeta för att bistå föräldrar som önskar förlägga del av arbetstid i hemmet.

Gruppen har också funnit att det råder löneskillnader. Jämförelserna är gjorda för personal med likvärdiga arbetsuppgifter inom respektive yrkeskategori och funnit att det finns löneskillnader mellan män och kvinnor. Självklart ska man arbeta för en förändring och inför 1995 års löneförhandlingar inleda arbetet med löneutjämning.

Försöket att kartlägga hur möjligheterna

till utbildning och kompetensutveckling har fördelat sig mellan könen i respektive yrkeskategori har inte låtit sig göras. Därför ska alla utbildningstillfällen under 1995 rapporteras för att under 1996 kunna utvärdera fördelning av utbildningskostnaderna och typ av utbildning.

Den sista punkten vill Karin framhålla särskilt.

– Vidareutbildning och kompetensutveckling är viktigt, och därför måste vi hitta ett verktyg för att kunna se hur fördelningen av utbildningspengarna är. Vi ska därför ta fram förslag till rapportering av utbildning via ordinarie tidredovisning, förklarar Karin.

Ska inte arbeta i det tysta

– Hur ska ni nu hålla jämställdhetsarbetet vid liv under året?

– Vi i arbetsgruppen ser det som en väsentlig del av jämställdhetsarbetet att informera om vad som händer i företaget och omvärlden inom de områden som omfattas av lagen, säger Bengt. Jämställdhetsarbetet ska därför inte verka i det tysta. Vi kommer bland annat att utnyttja Inforumbladet men också fackets blad, TTK-bladet. Det är helt i den anda som arbetet hittills har bedrivits i, d v s ett samarbete mellan representanter från företaget och facket, avslutar Bengt. ■



– Det är nu det synbara arbetet med att förverkliga jämställdhetsplanen börjar, och det är många som har ansvar för att vi når resultat, menar Bengt Johansson.



Majoriteten av ROM i Växjö samlade. I bakre raden Jörgen Nordman, Hans Schmidt, Kent Mandorff, Kenneth Amstéus, Lars Gummesson, Gunnar Eklund, Jan-Christer Steinbach, i främre raden Jarl Persson, Gunnar Ax, Anita Nilsson och Göran Hellberg. På bilden saknas Göran Danielsson, Bengt Johansson och Peter Thornström.

De råder över vår arbetsplats

Roma locuta est, causa finita est.
(Rom har talat, saken är avgjord).

Nåja, den makten har kanske inte ROM i Växjö, men är utan tvekan ett organ som kan påverka.

ROM står för Rådet för orts- och miljöfrågor. Ett organ som bildats av gamla ordsrådet och arbetsmiljökommittén, vars arbetsområden var så pass besläktade att det skulle bli effektivare med en sammanslagning. Så skedde också hösten 1993.

ROM är ett organ som fångar upp, diskuterar och föreslår åtgärder i frågor som rör arbetsplatsens väl och ve, enkelt uttryckt.

Rådet har ingen egen budget. Men

ledamöterna i rådet är delegerade av linjen att fatta beslut om åtgärder inom vissa givna ekonomiska ramar. Förslag till åtgärder som kräver stora investeringar kan bara bli just förslag. I dessa fall ligger beslutet utanför ROM:s befogenheter.

ROM i Växjö

Ordförande för ROM i Växjö är Göran Danielsson, divisionschef för Kommunikationssystem.

Övriga ledamöter är Bengt Johansson, Gunnar Eklund, Peter Thornström, Lars Gummesson, Kenneth Amstéus, Jan-Christer Steinbach, Göran Hellberg, Kent Mandorff och Jörgen Nordman. Adjungerade i arbetsmiljöfrågor är Hans Schmidt och Jarl Persson från Ergo Forum. Anita Nilsson är ROM:s sekreterare.

Med dessa är bolagens miljöråd, frisk-

vårdsgrupp och rehabiliteringsgrupp representerade.

Varför nu denna uppmärksamhet av ROM i Växjö?

Rådet har nu verkat i drygt ett år och ledamöterna misstänker att det är många anställda i Växjö som inte känner till rådets existens och dess uppgift.

Alla har kanske inte klart för sig att till exempel åtgärderna kring införandet av rökförbudet härrörde från och diskuterades i ROM, liksom att olika typer av hälsotester ska göras, o s v. Angelägna frågor som måste bearbetas ordentligt innan beslut tas – ROM är diskussionernas naturliga och självklara plats.

Vill göra Telub känt i Växjö

Diskussioner och förslag till åtgärder kring friskvård och arbetsmiljö är givna och tunga poster på dagordningen. De får dock inte skymma ordsrådsfrågorna, menar Peter Thornström, en av rådets ledamöter.

Han menar, att ROM också bör vara ett organ som på olika sätt arbetar för att Telub i Växjö uppmärksammas bättre utanför våra staket och portar. Telub är en stor arbetsplats i Växjö och borde av flera skäl synas mer till exempel i lokalpressen.

– Det har utan tvekan ett värde, inte minst för våra anställda och deras familjer. Positiv uppmärksamhet har många goda effekter. Jag tycker att rådet ska arbeta aktivare för att profilera Telub i Växjö.

Över organisationsgränserna

Hur ser Göran Hellberg på rådets roll?

– Vilken eller vilka uppgifter ser du som de viktigaste?

– ROM är ett forum där vi kan diskutera och utveckla vår arbetsplats till att bli ännu bättre. Det är också en styrka att via ROM ha möjligheter att på ett enkelt sätt kunna fatta beslut eller föreslå åtgärder som går över organisationsgränserna. Detta inte minst då det gäller Intern Services verksamhetsområde. Vi kan lägga fram synpunkter och ge förslag. Det är värdefullt för alla parter, anser jag.

– Rent formellt är annars rådets viktigaste uppgift att utgöra en arbetsmiljökommitté för de i rådet ingående bolagen. ■

Välj själv din kompletterande pension

ITPK är en av de många förkortningar du säkert mött på något av de besked du fått från arbetsgivaren om din framtida pension.

Det är ett viktigt begrepp. Vi tar det från början.

ITP betyder Industrins och handelns tilläggspension, som förhandlats fram mellan Sveriges Arbetsgivarorganisation, SAF, och Privattjänstemannakartellen, PTK.

I Telubgruppen omfattas alla (med något enstaka undantag) av ITP och ITPK.

"K" i ITPK står för en kompletterande pension till ITP. Premien för denna komplettering motsvarar två procent av din bruttolön och betalas av arbetsgivaren.

Både ITP och ITPK är pension du får utöver folkpension och ATP. ITP- och ITPK-pension intjänas från och med 28 års ålder.

Från 1990 kan du själv välja mellan ett antal försäkringsbolag för förvaltning av din ITPK. Antalet försäkringsbolag att välja mellan har ökat sedan 1990. Dessutom kan du numera även välja fondförvaltning.

Under mars månad kommer försäkringsbolaget Förenade Liv, som tar hand om premierna och fördelar dem på de olika bolagen, att informera alla som har ITPK om de här nyheterna. När du läser detta kan du eventuellt redan ha fått brevet från Förenade Liv.

Att välja *traditionell försäkring* hos ett försäkringsbolag innebär att försäkringsbolagets experter förvaltar dina pengar på ett tryggt och säkert sätt utan att du behöver engagera dig. Du är alltid garanterad en minsta avkastning på 4 - 5 procent. Lyckas bolaget bättre får du bättre avkastning.

Att välja *fondförsäkring* innebär att du själv väljer i vilka fonder pengarna ska placeras. Fondförsäkringsbolaget garanterar inte värdeutvecklingen på försäkringen. Vissa bolag har dock fonder som

garanterar värdeutveckling.

Du kan alltid byta förvaltare. Att byta innebär att den förvaltare av ITPK-premierna du tidigare valt fortsätter att förrenta de premier du hittills låtit placera där. Det nya bolaget tar hand om de nya premierna.

Hur utbetalningen av ITPK:n ska ske bestämmer du inte förrän du går i pension. Du kan då välja mellan utbetalning under fem år eller livsvarigt.

Trygghet för familjen

Men det är inte enbart förvaltningsform och försäkringsbolag du väljer själv. Du måste även bestämma om pensionen ska vara *med eller utan återbetalningsskydd*. Har du sambo, maka, make eller barn bör du välja återbetalningsskydd. Då får dina närmaste ditt intjänade ITPK-kapital om du avlider före pensionsåldern. Pengarna betalas ut under fem år och inkomstbeskattas.

Dessutom kan du som har sambo, maka, make eller barn förstärka deras trygghet genom att välja *familjeskydd*. Familjeskydd är en livförsäkring som betalas ut under fem år om du avlider före pensionsåldern. Utbetalningen kan vara ett eller två basbelopp per år, d v s 36 000 kronor eller 72 000 kronor enligt 1995 års basbelopp, och inkomstbeskattas. Ett basbelopp kostar 28 kronor per månad och *dras från din ITPK-premie*.

Frågor?

Har du allmänna frågor kring ITP och ITPK kan du vända dig till undertecknad eller Gunnel Maurin på löne- och personalkontoret, Växjö, eller till din personalavdelning. Din fackliga försäkringsrådgivare kan också vara till hjälp.

Har du frågor kring till exempel hur försäkringsbolagen placerar sitt kapital eller hur olika fondalternativ ser ut ringer du respektive försäkringsbolag. Telefonnummer finns på den information du får/fått från Förenade Liv.

Solveig Karlsson

INSÄNDARE

Strunta i Internet?

Christer Walls insändare i Inblicken nummer 2 1995 läste jag med blandade känslor. Jag anser att Christer Wall har rätt när han kräver att våra system skall vara säkra och att vår e-post skall gå rätta vägar. Däremot tycker jag att hans synpunkter på Internet och uttrycket av typen "Det är nu dags att sluta låta sig bländas av IT och vad där hör till" påminner om "surt, sa räven om rönnbären".

För det första tror jag inte att det finns några snabba och "säkra" sätt som kan föra oss in i IT-världen. Vi upplever nu en global explosion vad gäller IT-utnyttjande, framför allt när det gäller samverkan mellan människor som är uppkopplade via nätverk. En sådan utveckling är naturligtvis på gott och ont. Det bästa får dock inte bli det godas fiende. Visst innebär utnyttjandet av Internet faror. Visst kan vår säkerhet äventyras. Visst kan vi fastna i cyberspace och glömma bort att vi skall arbeta. Men allting kan inte vara 100 procent säkert. Hade vi satt fullständig säkerhet främst i alla lägen hade vi ännu idag varit kvar i stenåldern.

Erik Geijer hade en trevlig artikel i Computer Sweden nummer 7 med rubriken "Låt folket leka". Jag håller med om vad han skriver i sin artikel, låt mig här vidarebefordra några citat angående synpunkter på att folk använder en del av sin arbetstid till att surfa runt på Internet: "Strunta i om det ser ut som om folk slösar bort arbetstid på onyttigheter. Har du inget annat mått på dina anställdas effektivitet än hur många timmar de har ett kalkylark uppe så har du allvarliga problem som inte kan lösas genom förbud." Så sant som det är sagt! Vidare skriver Erik: "De som kan något idag började oftast genom att slösa bort tid på nätet. Snart blir sådana människor en stor tillgång för sina arbetsgivare. Har du ingen i huset som begriper hur nätet funge-

NYA INOM TELUBGRUPPEN

Per Hübnette började den 1 februari som programmerare/konsult på Telub Teknik i Solna, division Ledningssystem. Per kommer närmast från CelsiusTech Systems AB.

Michael Dufva är sedan den 15 februari anställd som telekonsult på Telub Teknik i Solna, division Kommunikationssystem. Michael kommer närmast från en anställning på I 13, Solna.



Patrik Forsgren började den 1 mars som systemingenjör på Telub Teknik i Linköping, division Kommunikationssystem. Patrik kommer närmast från Markteleverkstaden i Örebro.



Mikael Brusman började den 13 februari som systemingenjör på Telub Teknik i Norrköping, division Ledningssystem. Mikael kommer närmast från en tjänst som driftchef på F 13 i Norrköping.

Rebecka Tell började den 1 mars som telekonsult på Telub Teknik i Växjö, division Kommunikationssystem. Rebecka kommer närmast från Euroc Beton.



Anders Yderberg är sedan den 15 mars anställd som sektionschef för Mobil kommunikation inom avd. Systemintegration, Växjö. Anders kommer närmast från Telia Mobil AB.



TJÄNSTE-FÖRÄNDRING

Pär Söderqvist har lämnat Telub Teleanläggningar och gått till Telub Teknik, division Kommunikationssystem, Växjö.

Per Göransson går från Telub Teknics Systemsupport till Datacenter i Växjö.

Björn Hall och Morgan Nöjdberg i Östersund har gått från avd. Sensorer och ledningssystem till avd. Ledningscentraler inom Telub Teknics division Ledningssystem.

SLUTAT

Birgitta Gustafsson, Telub Inforum
Göran Westblom, Telub Inforum

rar så ligger du efter, och det går inte att begripa utan att ha provat själv”.

Det är således inte fråga om att ”imponeras av dataknuttar med sin svulstiga vokabulär” utan att tillägna sig denna vokabulär genom att lära sig. Man lär sig bäst genom att göra saker. Det visste till exempel Lord Baden-Powell, scoutrörelsens grundare, som 1907 myntade uttrycket ”learning by doing”.

Så Christer, ut och surfa på nätet! Finns den rätta viljan och upptäckarlusten kan du kanske avsätta någon privat timme också? Jag lovar att det kommer att löna sig!

Per G Nilsson

Ja, Christer Wall och alla andra, kan vi verkligen inte snabbt och säkert komma in i IT-världen, och accepterar ni det som PG säger: ”Visst kan vår säkerhet äventyras. Allting kan inte vara 100 procent säkert”? Och tycker ni att vi på vår arbetstid ska surfa på Internet? Ska dataknuttarna få behålla sin ”svulstiga vokabulär”? Upp till debatt!

Skriv till Inblicken! Du får gärna skriva under signatur. Det räcker om redaktören vet om ditt namn ■

AKTUELLA INTERNA UTBILDNINGAR

Kurs:	Datum:	Ort:	Sista anmälndag
Introduktionsutbildning, inledning	3 - 4/5	Växjö	7/4
Arbetsmetodik för uppdrag och projekt	8 - 9/6	Växjö	5/5
Kurs för ordersammanhållande	9/5	Växjö	7/4
	10/5	Arboga	7/4
	11/5	Stockholm	7/4
	18/5	Östersund	7/4
Underhållsteknisk grundkurs	9 - 10/5	Arboga	7/4
Handläggning av tekniktjänster	16 - 17/5	Växjö	13/4
Tillämpningskurs för kalkylhandbok för programvara	9 - 10/5	Växjö	7/4
Rekryteringsutbildning	13 - 14/6	Med. senare	12/5
Positiv förhandling	25 - 28/4	Med. senare	31/3
Uppdragsledning/projektledning	29 - 31/5	Växjö	28/4
Objektorienterad programvarukonstruktion "C++"	12 - 16/6	Växjö	12/5

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

