Telub

INBLICKEN

Personaltidning för Telubgruppen

Mars 1989 Nr 3

Fruktsamt samarbete på lagret

-sid 2-

Telub Teknik och SIDA - sida vid sida

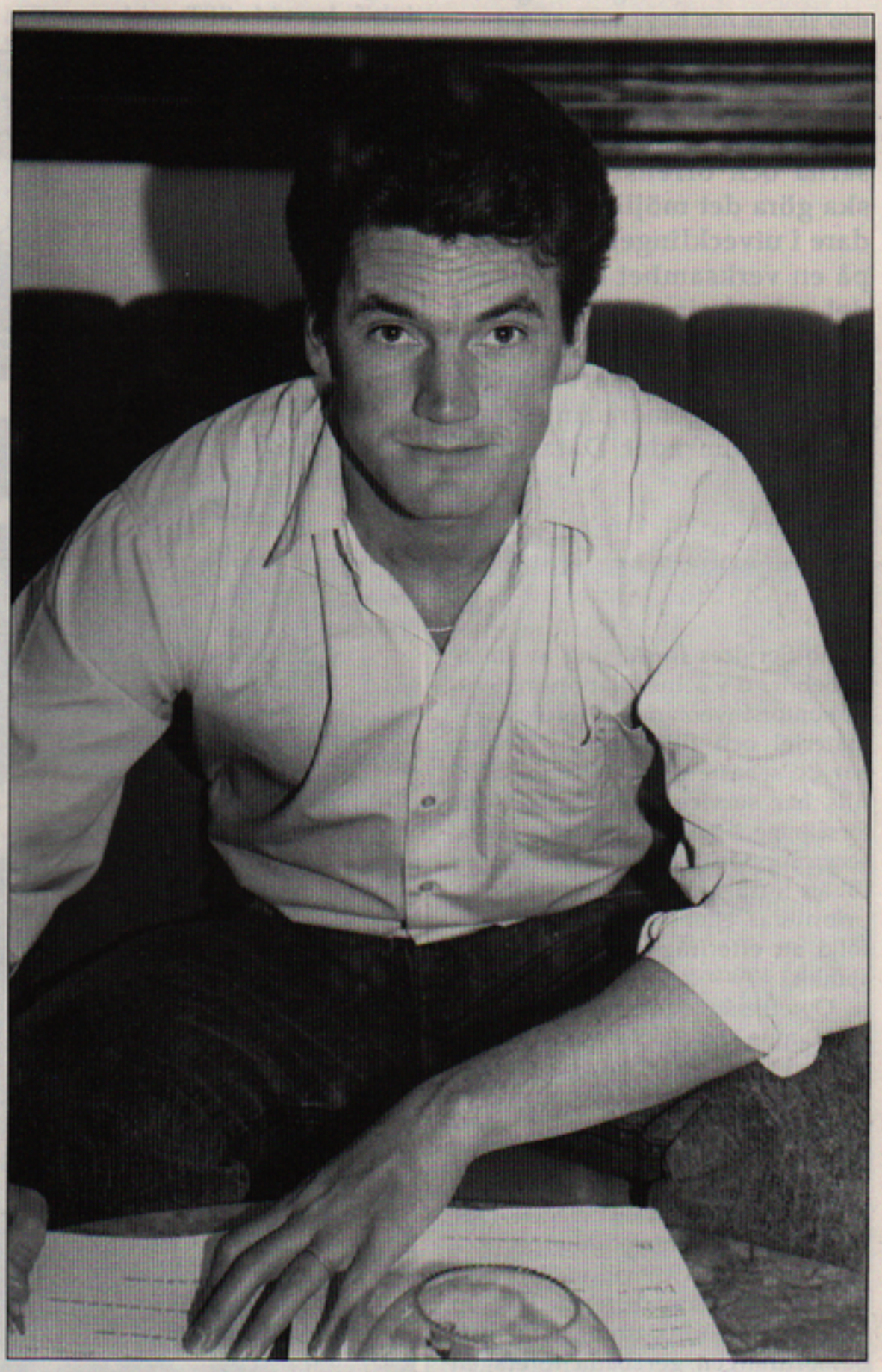
-sid 4-

Vill man samarbeta - egentligen?

-sid 5-

Aktuella interna kurser

-sid 7-



Owells Affärsskola - O A S - är nu igång som bäst. Säljare och andra marknadsmänniskor från Owell i hela Sverige tar genom utbildningen viktiga steg i sin personliga utveckling. Bill Blakéus från Göteborgskontoret är en av dessa, som redan har "fångat flera guldkorn" och som har stora förväntningar på fortsättningen. **Sidorna 6-7.**

Owell och Telub Service: Gemensamma satsningar under samma tak

Samarbete över bolagsgränserna och offensiv satsning ska göra det möjligt att gå vidare i utvecklingen och få fart på en verksamhet som till en del och på sina håll varit satt på undantag.

Det är Telub Service och Owell som gemensamt satsar på affärsområdet Datatillbehör.

Telub Services försäljning av datatillbehör, d v s installationsmateriel, kontorsinventarier, förbrukningsmateriel och tilläggsutrustningar, har de senaste åren stagnerat. Hittills har serviceingenjörerna skött försäljningen, men ökningen av deras serviceuppdrag är en av orsakerna till att försäljningen inte har kunnat prioriteras eller aktiveras med påföljd att efterfrågan på tillbehören sjunkit.

Owell såg över sin tillbehörsförsäljning för ett par år sedan och skapade en effektiv organisation, som redan har gett gott resultat.

-Men vår ambition är att ytterligare förfina och vidareutveckla alla delar inom tillbehörsförsäljningen, säger **Urban Wågert**, chef för Owells avdelning Tillbehör.

-Och under 1989 vill vi öka volymerna. Vårt samarbete med Telub Service ger förutsättningar för det. Samordningen ger båda företagen besparingar.

Uppsagda

Samarbetet mellan Telub Service och Owell i Växjö består i samordning av aktiviteter, kampanjer

Carsten Nilsson, Telub Service, och Urban Wågert, Owell, två herrar med mycket gemensamt. Båda är ansvariga för datatillbehörsförsäljningen inom sina respektive bolag och med föresatsen att göra gemensamma satsningar.

Foto: Sune Ekstrand

och lager för produkter av förbrukningskaraktär, som kräver korta leveranstider med fungerande logistik och kataloger.

Avtalen med de båda bolagens leverantörer, som tidigare höll tillbehör i lager, har nu sagts upp.

FFV-koncernen

Det är inte ovanligt att företag inom området tredjepartsservice, typ Telub Service, har egen försäljning av tillbehör, men rena tillbehörsföretag, tillverkare, leverantörer och återförsäljare av datorutrustning är dock de största i branschen.

-Men Telub Service skall sträva efter att bli den dominerande leverantören till sina egna servicekunder inom näringslivet, säger **Ronny Fransén**, marknadschef på Telub Service, och att tillsammans med Owell vara ensamleverantör till Telubgruppen, ja faktiskt hela FFV-koncernen.

Carsten Nilsson är ansvarig för affärsområdet Tillbehör på Telub Service och svarar för stöttningen av försäljningen, som i huvudsak sker via kataloger med stöd från serviceingenjörer och regionkontorister. Till hans förfogande finns ordermottagning, fakturering, inköp och förråd.

Extern kanal

Till sin hjälp i försäljningsarbetet har Telub Service och Owell gemensamt tagit fram en produktkatalog, som har gått ut till kunderna.

-Vi har dessutom för första gången profilerat oss genom externa kanaler, berättar Urban. Det är i "Företagsam", som skickas till 100 000 företag i Sverige.

-Jag är övertygad om att vår och Telub Services tillbehörssatsning kommer att visa sig vara bra satsningar, avslutar Urban.

PROSAMs användbara information

Prosam - en sammanslutning av ledande svenska elektroniktillverkare - har som sitt syfte att ta fram gemensamma metoder och normer, där det inte redan finns sådana utgivna.

Mest kända inom elektronikvärlden är nog Prosams schemasymboler. De har blivit så etablerade att SIS ger ut dem som SEK Handbok 401 och 402.

Det finns även andra nyttiga Prosamdokument. Det som kommit ut senast är Prosam 28:0, som är en innehållsförteckning över de tio Prosamdokument, som behandlar "Test av kretskort och elektronikenheter".

Regler för granskningsrutin	PROSAM 28:1
Regler för upprättande av kortfattad funktionsbeskrivning	PROSAM 28:2
Konstruktionsregler för testanpassning av kretskort	PROSAM 28:3
Checklista för konstruktionsgranskning av elektronikkort	PROSAM 28:4
Testoptimering	PROSAM 28:5
Provning av kretskort med ytmonterade komponenter	PROSAM 28:6
Koppling CAD till CAT	PROSAM 28:7
Testspecifikation för analoga och hybrida kretskort	PROSAM 28:8
Inkörning av elektronik	PROSAM 28:9
Inbyggd test	PROSAM 28:10

Det är Prosams arbetsgrupper som tar fram dessa dokument. I arbetsgrupperna ingår personer som har både teoretiska kunskaper och praktiska erfarenheter av ämnet. Resultatet brukar vara praktiskt användbar information.

Vill du veta vilka Prosamdokument som finns tillgängliga eller vilka arbetsgrupper som är igång, kan du vända dig till Birgit Skough, tel 0470-42 631 eller till undertecknad, tel 0470-42 339. Vi arbetar båda på Telub Industri i Växjö. Birgit har hand om de dokument som vi får från Prosam och jag är Telubs representant i Prosam.

Vet du exakt vad du vill ha, kan du vända dig direkt till Sveriges Mekanförbund, att.: Ulla Magnusson, Box 5506, 114 85 Stockholm. Ulla har hand om Prosams sekretariat och säljer de Prosamdokument som har "officiell" status.

Rolf Genestig

Det sägs att flera av våra datoranvändare börjar dagen med följande bön. Kan det vara möjligt?

Fader Dator

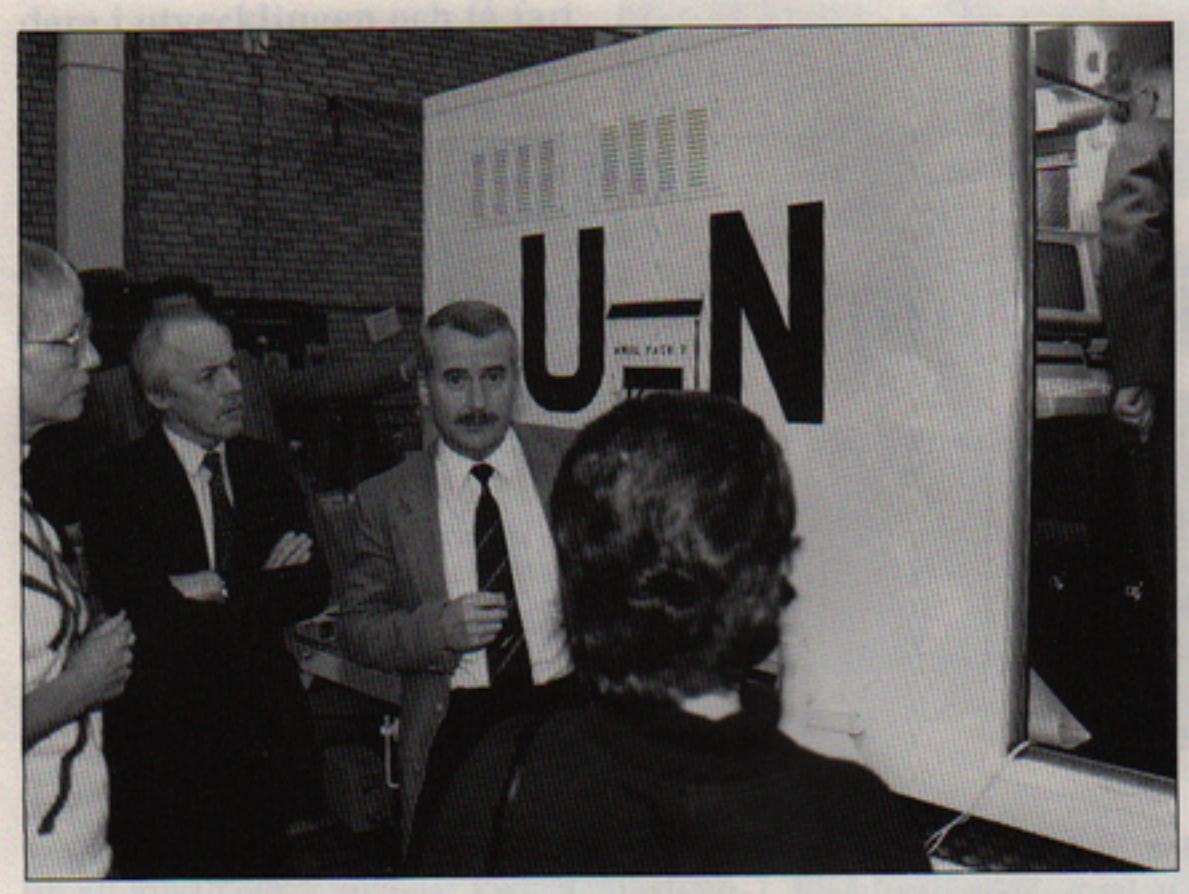
Fader Dator som är i centralen
helgad varde Din skärm
Tillkomme Ditt tangentbord
ske Din vilja som i minnet
så ock på printern
Vår dagliga lista giv oss idag
och förlåt oss våra misstag
trots att vi icke förlåta dem
som har programmerat fel
Låtom oss icke ha långa svarstider
och fräls oss från buggar
Ty företaget är Ditt
och Makten och Personalen
i evighet

Enter

Vad kan "bistånd" från SIDA leda till?

Ett utökat samarbete med SIDA ligger inom möjligheternas ram numera.

Telub Teknik ser områden som är intressanta att visa för en helt ny marknad, nämligen alla de hjälporganisationer som finns inom Sverige och som verkar över hela världen.



Leif Stockselius informerade hjälporganisationerna om Telub Tekniks område Telekommunikation med tonvikt på leveranser till FN-styrkorna. Han fick också möjlighet att visa konstruktions- och installationsarbetena vi har gjort till en radiostation avsedd för FN-styrkorna i Libanon.

Därför arrangerade nyligen Telub Teknik en "Hjälpdag" i Växjö för SIDA och andra organisationer som arbetar med internationellt biståndsarbete, såsom Lutherhjälpen, Rädda Barnen och Erikshjälpen. Dessa organisationer har haft ingen eller mycket liten kunskap om vad Telub kan erbjuda dem.

"Hjälpdagen" ägnades åt att ge och ta information om varandras organisationer. Resultatet efter dagen är att SIDA och de andra organisationerna är införstådda med att Telub har resurser som är värdefulla för dem. Och Telub vet genom vilka kanaler arbetet med marknadsföringen ska gå vidare.

God jord

-Visningen av Telub Tekniks resurser inom området medicintekniskt underhåll föll i mycket god jord, berättar **Jan-Olof Björklund**, marknadsavdelningen. Här tror jag verkligen på affärsmöjligheter och förväntar mig ett samarbete.

Teknisk dokumentation är ett annat område som biståndsarbetarna söker hjälp inom. Ulf Jansson från Telub Inforum informerade om sitt bolag.

Lättförståeliga bruksanvisningar för den inhemska befolkningen i biståndsländerna är en nödvändighet.

Lutherhjälpen blev intresserad av Telub Tekniks radiokompetens och berättade om sina kommunikationsproblem.

Miljoner

SIDA har att förvalta och fördela katastrofbiståndet, som uppgår till cirka 600 miljoner kronor per år. De ser sig själva som en finansiär. Ungefär hälften av de 600 miljonerna går till enskilda organisationer, typ Rädda Barnen och Lutherhjälpen. Den andra halvan går dels direkt till biståndsländerna och dels till speciella projekt.

Ungefär 60 miljoner kronor per år används till tekniska hjälpmedel. Av dessa stora belopp drar vi slutsatsen att SIDA och de andra hjälporganisationerna är en marknad värd att bearbeta. Ett "bistånd" från SIDA vore med andra ord värdefullt.

SIDAs inköpschef Stig Lövgren menade att det finns all anledning att våra organisationer fortsätter hålla kontakten.

-Det är viktigt för oss att få kontakt med en s k resursbas. Utan stöd och insats av resursbaserna, inget bistånd. Och han såg Telubgruppen som en sådan resursbas.

Djupare kunskap

-Jag är nöjd med dagen, säger Jan-Olof. Vi har fått mycket bra och intressanta kontakter, vi har fått insikt i deras organisation, inte minst deras stora inköpsorganisation, och kanske det mest värdefulla, de känner Telub nu på ett betydligt djupare sätt.

-De vet nu också att vår verksamhet inte enbart riktar sig åt den militära marknaden utan att Telubgruppen satsar och arbetar till lika stor del åt den civila, avslutar Jan-Olof.

Snabb förfrågan

Enbart ett par dagar efter besöket kom den första anbudsförfrågan in från SIDA. Förfrågan gällde en fullt utrustad verkstadscontainer, som skall gå till Addis Abeba i Etiopien.

Dystert resultat av "Telubgruppen på väg ..."

-Det finns inget sug efter information om Telubgruppen, säger en nedstämd projektledare

"Förfäras ej du lilla hop." Intresset för att skaffa sig och lyssna på information om Telubgruppens bolag var inte påfallande stort när "Telubgruppen på väg ...." besökte våra största kontor i Sverige.

I många sammanhang uttrycks ofta missnöje bland chefer och anställda över att man vet för lite om systerbolagen inom Telubgruppen. Likväl har intresset för informationsrundan "Telubgruppen på väg ..." varit mycket dåligt. Besökarna har varit få.

En något nedstämd projektledare, Jan-Olof Björklund från Telub Teknik i Arboga, undrar var det omtalade intresset för den expanderande Telubgruppen finns.

Ett av de många projekt som man tog initiativ till under fjolårets chefsseminarium Upptakt 90-tal var, att man via en ambulerande miniutställning med muntliga företagspresentationer skulle sprida information om Telubgruppens samtliga bolag i Sverige till stora grupper anställda. Allt i syfte att öka kunnandet och stimulera samarbetet mellan bolagen inom företagsgruppen.

Tillsammans har ett antal representanter från alla svenska bolag nu genomfört projektet helt efter de intentioner som togs fram under seminarierna.

Dåligt intresse

En inbjudan trycktes upp i 2.000 exemplar och skickades i början av januari ut till samtliga sektions- och gruppchefer eller motsvarande. Dessa skulle sedan i sin tur efter egen bedömning sprida inbjudan vidare bland sina anställda. Affischer sändes ut till anslagstavlorna, och Inblicken har haft ett par "blänkare" om projektet.

Utställningen besökte under februari månad våra kontor i Växjö, Malmö, Göteborg, Solna, Stockholm (Marievik) och Arboga.

-Men intresset har varit mycket ljumt, säger Jan-Olof. Ett visst litet intresse kunde skönjas bland telubarna för Owell och Opiab. Men inget intresse visades från exempelvis Owell- eller Opiab-anställda för övriga Telubgruppen.

-Däremot vill jag ge en eloge till Telub Industri som på ett föredömligt sätt aktivt arbetade för att deras anställda skulle besöka utställningen och lyssna på såväl informationen om Telubgruppen som en av företagspresentationerna.

Bortkastat

Vad detta ljumma intresse bland övriga anställda beror på kan man ju spekulera i.

-Jag tror, säger Jan-Olof, att man oftast utan att tänka efter, säger sig sakna information. Är man egentligen intresserad av att söka information själv? Eller kan man inte ta sig tid att hålla sig informerad? Eller är det kanske till och med så att okunskapen om övriga bolagen är bekväm att gömma sig bakom? Vid all kommunikation krävs alltid ett aktivt bidrag från båda parter.

Jan-Olof är konfunderad och besviken. Liksom de representanter från de andra bolagen, som förberett sig så väl för att kunna ge en bild av både Telubgruppen och sitt företag. Ett bortkastat förberedelsearbete är nerlagt, där både tid, pengar och kraft troligen haft större effekt om det riktats mot våra kunder.

Personlig utveckling - viktigt i Owells affärsskola

Owells Affärsskola - O A S - pågår just nu som intensivast för ett stort antal säljare. Några av dem med tre-fyra års säljerfarenhet, några med liten erfarenhet och några med nästan ingen alls.

-Denna sammansättning är enbart en fördel för deras personliga utveckling, menar **Bo Sterby** från Sälj- och Ledarutveckling AB, som leder utbildningen. De ungas vilda tankar blir balanserade av de äldres erfarenheter och de erfarna, ja, det är som att slipa en diamant.

Bo lägger tyngdpunkten på den personliga utvecklingen, som dock får gå hand i hand med ren utbildning.

Chefernas ansvar

Säljarrollen avhandlas under tre dagar med teori blandat med rollspel. Efter några veckor tar tre dagar för 'System- och idéförsäljning av Owells PC-koncept' vid. Med dessa båda steg har kunskapen byggts upp och grunden för tredje och sista steget lagts.

Sista steget är tre dagar 'Försäljningsteknik'. Det sista steget domineras av ett omfattande affärs- och konkurrentspel direkt taget ur vardagen med interna och externa förutsättningar. Här deltar delvis också säljarnas chefer.

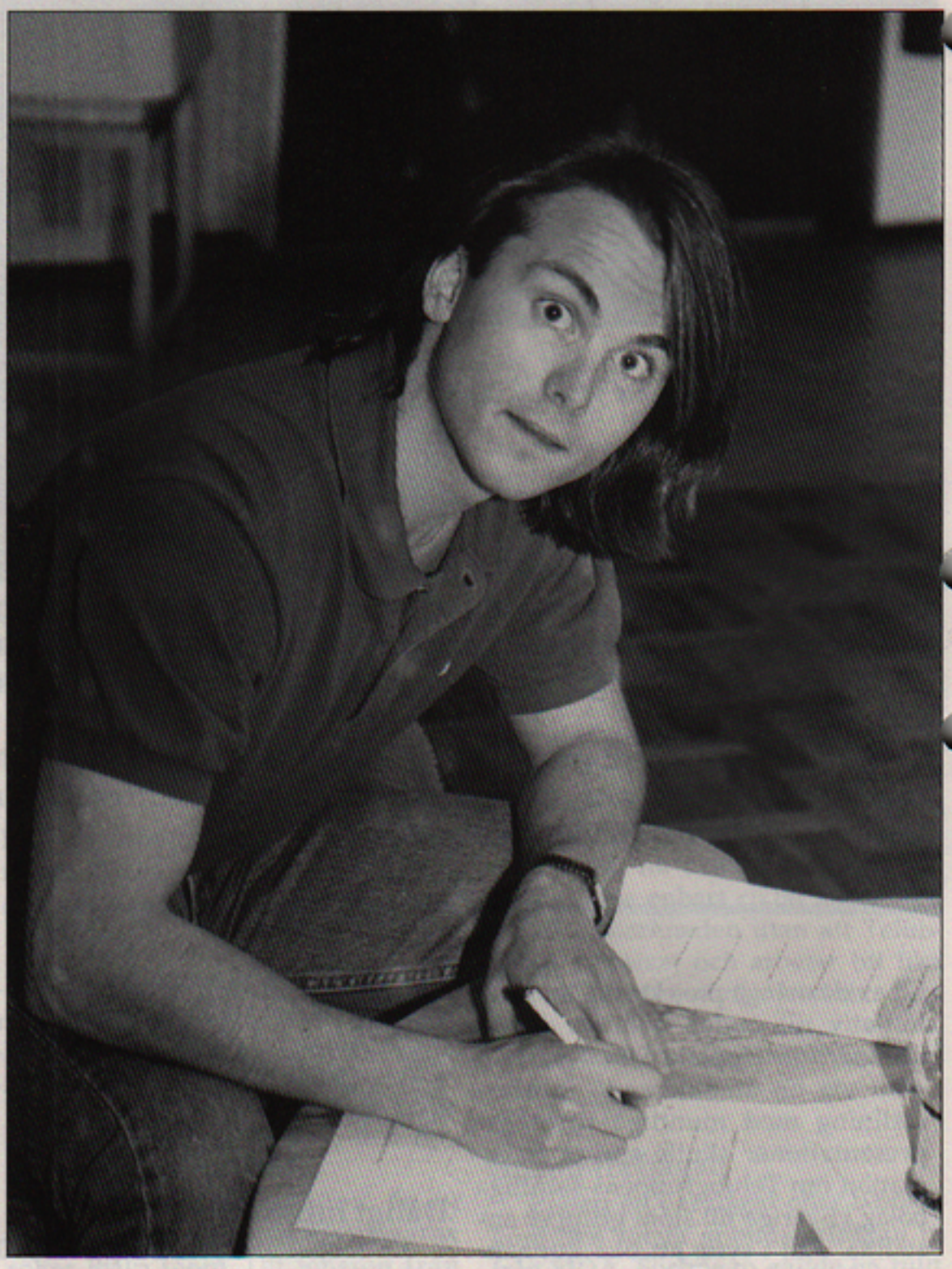
-Det ligger ett stort ansvar på deltagarnas chefer, förklarar Bo. Platscheferna tar över "stafettpinnen" och är i hög grad delaktig och ansvarig för säljarnas fortsatta utveckling, både mellan kursavsnitten och efter utbildningens slut. Platschefen ska ha ett intresse och vara ett stöd för sin personals personliga utveckling.

Bo Sterby fortsätter:

-Gruppens enorma engagemang, energi och iver har gjort att förutsättningarna för ett bra resultat är mycket goda. En bieffekt av utbildningen, nämligen att det har skapats täta nätverk, är tillfredsställande att iaktta. Självklart är detta nätverk enbart av godo.

- **Att blanda egna erfarenheter med andras är utvecklande.**
- **Att blanda oerfarna människor med erfarna är utvecklande.**
- **Att blanda erfarna metoder med nya idéer och tekniker är utvecklande.**

Men att påstå att ovanstående skulle vara något nytt vore outvecklat. Däremot är påståendena alltid giltiga, och i allra högsta grad just nu för en grupp marknadsmänniskor på Owell.



-Utbildningen ger mig större säkerhet i min säljarroll, säger Mats Elofsson från Malmökontoret. Utbildningen är suverän.

Mindre styrning

-Utbildningen är suverän! Den får toppenbetyg. Även om jag, som är ny i säljarrollen, inte direkt märker radikala förändringar kommer jag att bli säkrare inför kunderna. Jag kommer att bli bättre och bättre, det är jag övertygad om, säger **Mats Elofsson** från Malmökontoret.

-Efter utbildningen vill vi också få ett utökat förtroende, säger en annan av deltagarna. Den hårda styrningen, som var nödvändig efter "gamla" Owell, måste man nu släppa lite på. Kommunikationen mellan nivåerna i organisationen kan säkert också bli bättre efter det här.

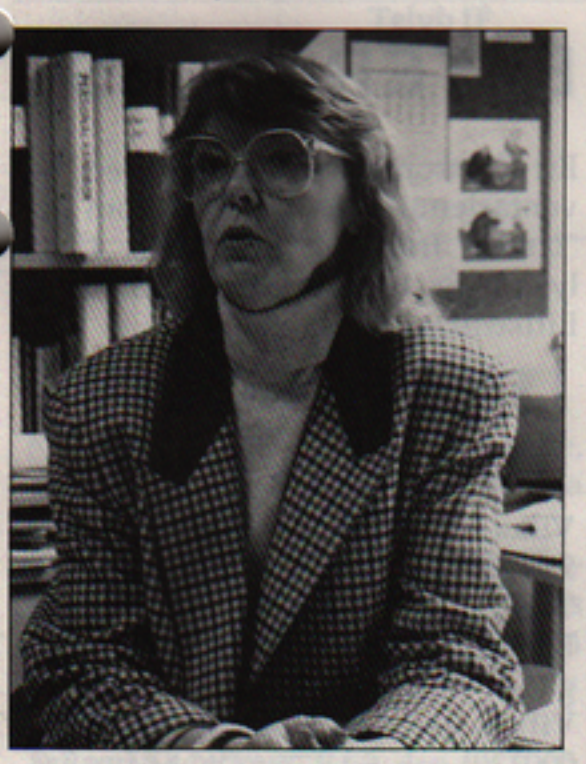
-Utbildning inom ramen för Owells Affärsskola är ett positivt steg. Den kan vara en hjälp i vårt arbete att få oss alla att sträva åt samma håll, menar Bill Blakéus från Göteborgskontoret.

Owellanda

Bill Blakéus från Göteborgskontoret är den mest erfarne säljaren i gruppen:

-Jag har ändå fått flera nya "guldkorn", och mitt säljbeteende har granskats och diskuterats. Mycket bra! Jag har också stora förväntningar på fortsättningen.

-Dessutom vill jag säga, att det är ett positivt grepp att skapa Owells Affärsskola. Här samordnas starka viljor. Men vi blir för den skull inte likriktade, dock drar och sliter vi åt samma håll. Kanske man dessutom kan börja tala om en Owellanda.



Owells Affärsskola är ett led i Owells stora satsning på personalutvecklingen, förklarar personalchefen Inger Lilje. Skolan syftar till att utveckla vårt affärsmässiga beteende.

Foto: Sune Ekstrand

Aktuella interna kurser

Kurs:	Tid:	Plats:	Sista anm. dag:
Projektarbete, grundkurs	30/5-1/6	Eskilstuna	17/4
Föredragnings- och presentationsteknik	22-24/5	Växjö	15/4
Presentationsteknik och idéförsäljning	29-30/5	Växjö	28/4
Affärsmässighet och kundkontaktträning	10-11/5	Växjö	7/4
Mikrodatorteknik, grundkurs	22-26/5	Växjö	14/4
Persondatorn i All-in-1 nätverk, forts.kurs	30/5	Arboga	28/4
Ordbehandling WordPerfect, grundkurs	25-26/5	Arboga	25/4
Ordbehandling WordPerfect, forts.kurs	31/5-1/6	Arboga	28/4
Kalkylprogram 20/20, grundkurs	23-24/5	Arboga	21/4
Sekretesskydd	24/5	Växjö	25/4

Anmälan och förfrågan går du som vanligt med till ditt bolags utbildningsansvarige.

Generalsbesök i Växjö

Överbefälhavaren, General Bengt Gustafsson, åtföljd av några medarbetare ur Försvarsstaben samt överingenjören **Göran Kihlström,** Försvarets materielverk, besökte nyligen Växjö för att informera sig om verksamheten inom Telubgruppen.

Sedan **Staffan Håkanson** hälsat gästerna välkomna genomfördes ett omfattande program med praktiska förevisningar av pågående verksamheter inom Telub Inforum och Telub Teknik.

På Telub Inforum fick besökarna tillfälle att bekanta sig närmare med interaktiv video, som major Leif Nordin kommenterade med "Det här skulle vi haft för fem år sedan".

Programmet avrundades med genomgångar, som bland annat belyste det dagliga samarbetet med FMV samt Telub Tekniks fasta knytning till Försvarsmakten vid mobilisering och krig.

-Det var smickrande och glädjande att ÖB ägnade oss en hel dag av sin tid och att han i de avslutande diskussionerna gav uttryck för att försvaret även i en tid med kärv ekonomi har ett behov av de tjänster som Telub producerar, summerar **Örjan Eriksson** sina intryck av besöket.

Överbefälhavaren, General Bengt Gustafsson, besökte nyligen Växjö och träffade bland andra Staffan Håkanson och Örjan Eriksson.

Foto: Sune Ekstrand

TACK

Tack tack, tusen tack till alla er i Växjö för de fantastiska presenterna!!! Allt från tavlor, armband, böcker, förkläde, blommor, russinkort samt syltlökar gladde mig mycket.
Tack också för den superroliga festen. Det blev en hellyckad kväll trots att jag var lätt skärrad innan.
Kram
Eva

PS Till Er på IA: När ni kommer med tåget till Arboga väntar alltså russindrinkar med syltlökstilltugg. Jag har kollat, trottoarerna är faktiskt utrullade till 21.00.
DS

Ett stort tack till mina arbetskamrater på Telub i Arboga och till "DIDAS Marktele-gänget" på FFV för trevliga fester och fina presenter som jag fick när jag slutade min anställning. Jag blev både överraskad och glad och kommer att sakna er mycket.
FST/Anita Larsson

Ett stort tack till företaget, arbetskamrater och chefer för blommor och presenter i samband med min pensionering.
Sven Hedlund
Solnakontoret

Varmaste tack till alla och envar för blommor och presenter på min födelsedag
Maj-Lis Andersson 290307
FPU

EFTERLYSES!

Ett Tektronix osciloscope med inventarienummer LT 0586, som har "lånats" från ZK, efterlyses. Upplysningar lämnas till ZKER/Rolf Billström.

Vilka på Telub Teknik har MATSÄK-FV (M7762-410180) och SÄRTRYCK MATSÄK-FV?
Dessa ska ersättas med 1989 års utgåva.
Vilka har MATSÄK-A (M7762-000120) och SÄRTRYCK MATSÄK-A (M7762-000130)?
Dessa skall det ändras i.
Kontakta FCCL/Barbro Dacke, tel 380, som ger er nya exemplar.

25-årsjubilerande Telub IF:

Nöjd arrangör av FFV-mästerskap i innebandy

Historiens första FFV-mästerskap i innebandy gick av stapeln på Sport Futurum i Växjö med 25-årsjubilerande Telub IF som arrangör.

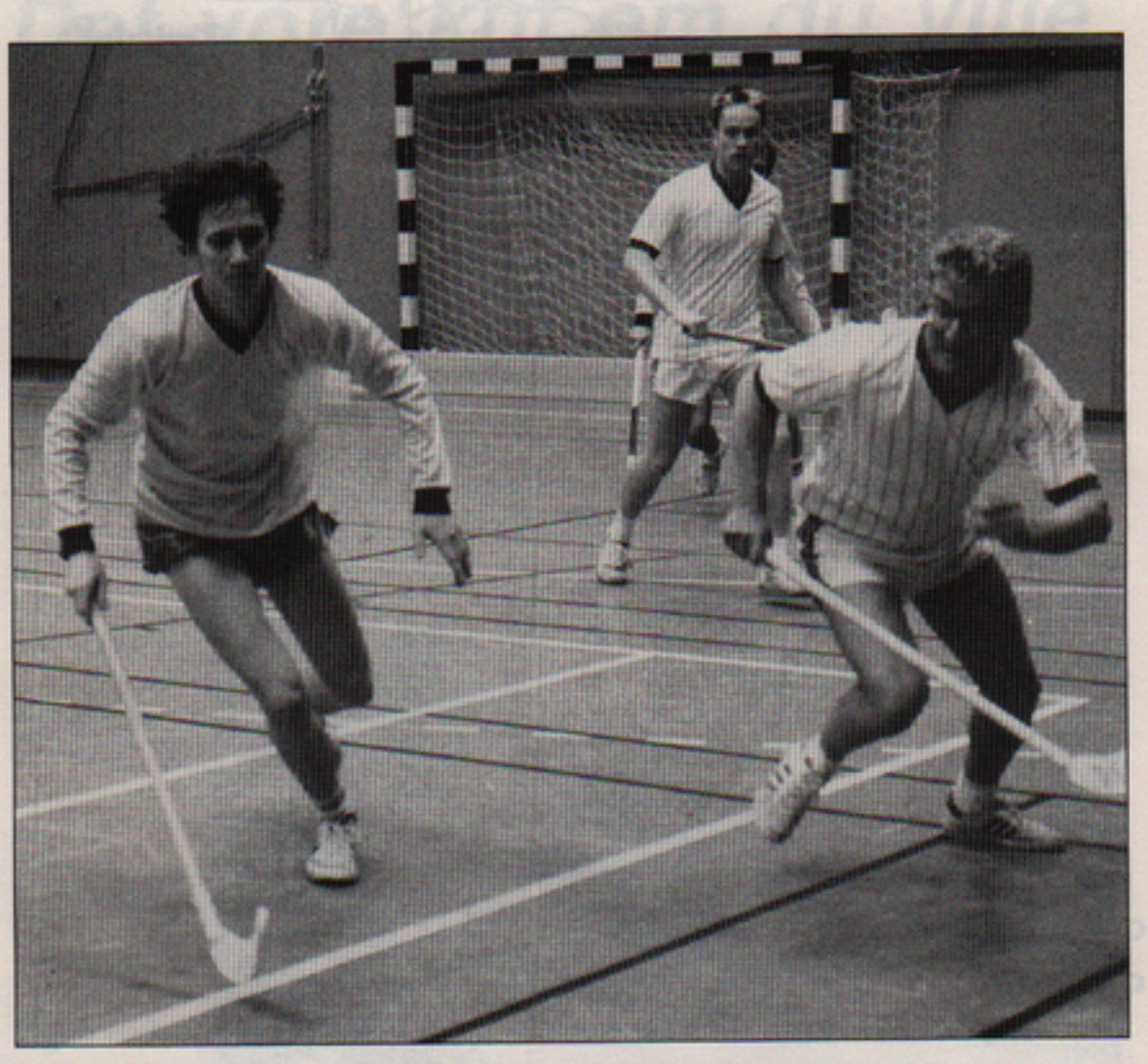
Från när och fjärran slöt ett 80-tal spelare från 10 lag upp något efter gryningen lördagen den 11 februari.

Kamperna utspelades i två grupper med fem lag i vardera. I en grupp var Telub Service-laget ofint nog att lägga beslag på en andraplats och gick därmed till slutspel. Efter en uppläxning från tävlingsledningen om vad det innebär att vara värdförening drog Telub Service ned på tempot och la sig på en sista plats i slutspelet.

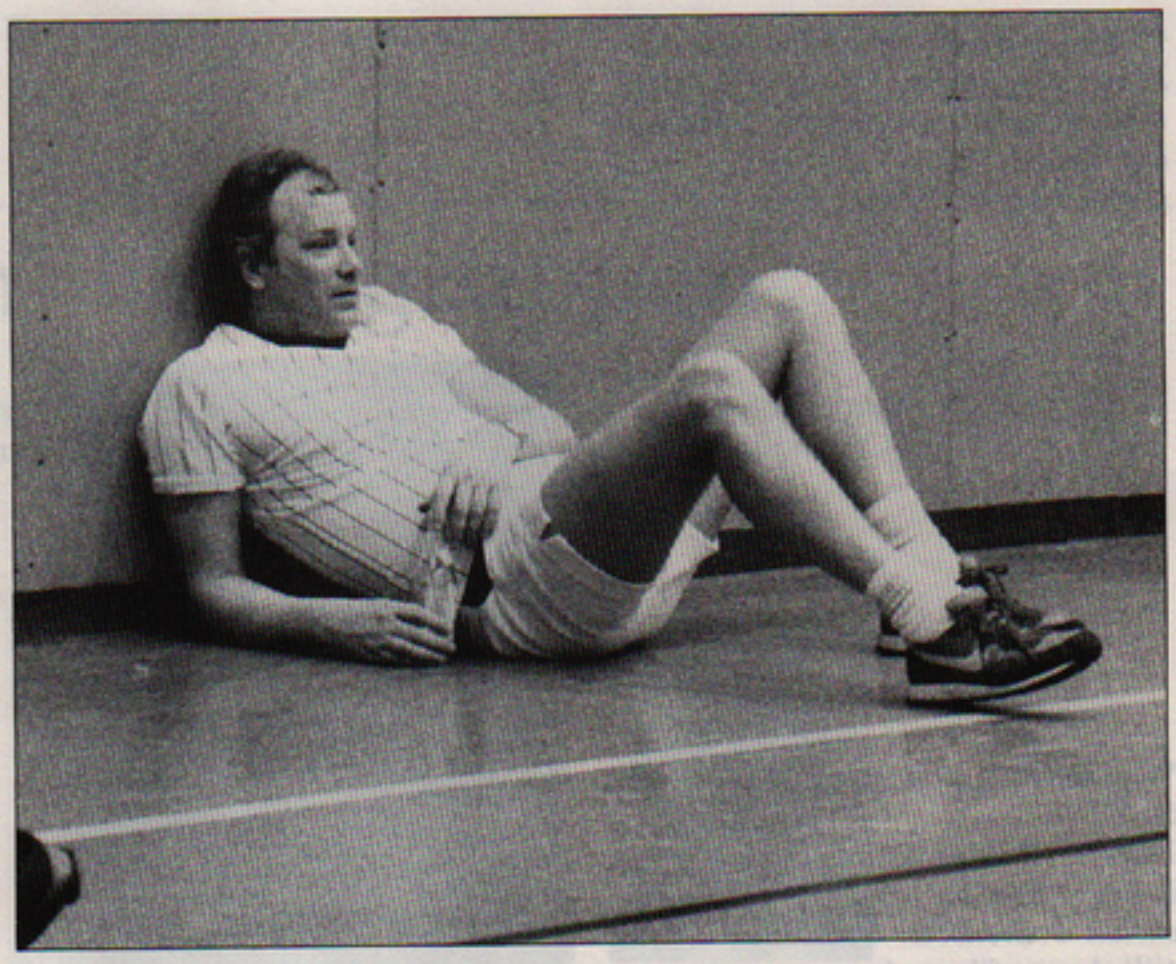
Telubs Växjölag hade ett mer väluppfostrat sätt och la sig på sista plats redan i gruppspelet.

Slutsegrare blev FFV Aerotech IF från Arboga med FFV Ordnance från Motala som god tvåa. Zakrisdalsverken och Telub Service blev trea respektive fyra.

Johan Schnell
Telub IF



En Motalaspelare i kamp om bollen med en Telub Service-kämpe.
Foto: Hasse Karlsson



Efter sex matcher och en hedrande fjärdeplats hade Telub Services Björn Bengtsson svårt att stå på benen.
Foto: Hasse Karlsson

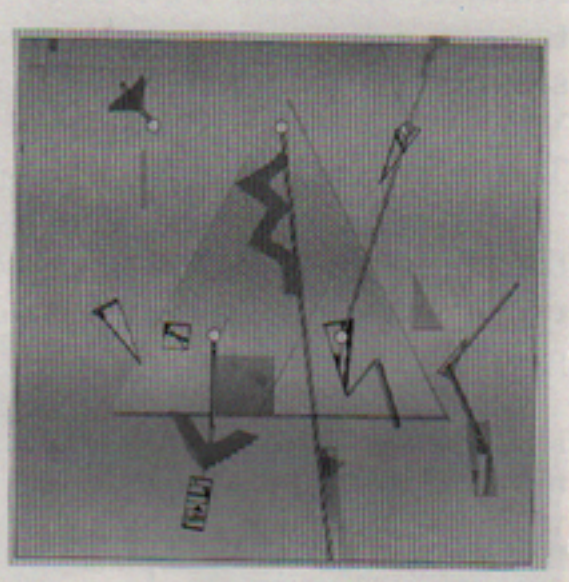
Telubskyttar!

Nu har vi köpt en lerduvekastare, som du, Telub IF-medlem, får låna för att träna upp ditt skytte.
Kastaren förvaras vid luftgevärsskjutbanan och nycklarna förvaras hos Roland Söderberg, tel ankn 351 och Åke Sidemyr, tel ankn 238.

Skyttesektionen
Roland Söderberg

Nytt från

Telubs Konstklubb presenterar här några av sina nyinköpta tavlor, som vid årets slut lottas ut bland medlemmarna.



Pyramid, grafik/collage, 50x60 cm
***Heli Heino - Rolf Åkesson,** verksamma i Borås, ett par som gärna arbetar tillsammans i en kombinerad teknik glas/textil eller grafik/textil. De har bl a gjort installationer hos Dux.*

"Västergatan", akvarell, 35x30 cm
***Mats Aronsson,** född 1958 i Växjö, målare och grafiker, i huvudsak autodidakt. Gör ofta bilder med anknytning till Växjö.*

"Rigoletto", färgetsning (svart o gul) 50x60 cm
***Norbert Robles,** född 1953 i Grenoble, bosatt i Skövde, utbildad vid konstskolan i Grenoble. Gör sedan en tid tillbaka grafik med opera- och operettmotiv.*

"Tre alar", akvarellerad etsning (i blått), 20x25 cm
***Staffan Snidare,** född 1939 i Enskede, grafiker och bildlärare, trycker sina egna bilder i Stockholm och på Gotland. Utbildad på bl a Konstfack.*

Kenneth uppskattad

Återigen har Förslagskommittén belönat ett bra förslag.
Kenneth Johansson på Telub Services Repair Center i Växjö har fått 5.575:- kronor för ett förslag som rör strömställare. Förslaget har uppskattats inte enbart inom Telub Service utan även inom andra dotterbolag.

Grattis Kenneth!

* * *

Ur Stilblommor och grodor:

"Ur ett tal av styrelseordföranden vid middagen efter en bolagsstämma:
-I många styrelser är det så, att det är bara halva styrelsen som arbetar och den andra hälften gör inte ett skapandes grand. Jag är glad att kunna säga att i den här styrelsen är det tvärtom."

* * *

Telub Fotoklubb

Det vore kul om du ville bli medlem!

I år har vi nämligen tänkt att ställa till med en massa aktiviteter. Så om du är sugen på till exempel en bussutflykt, fotokurs, bildspelskurs, videokväll, tävling, bildvisning, produktinformation eller något liknande, så ska du inte tveka.
Och du, förutom nämnda aktiviteter så har vi vår vanliga medlemsservice:

- 1000-delen. Klubbens egen tidning som kommer ut några gånger per år.
- Fotolabbet med fullständig utrustning för svartvit- och färgkopiering (fri kemi för svartvit)
- Fototidningar (Foto, Aktuell fotografi och Fotografisk tidskrift)
- En Hasselblad 500 C för gratis utlåning
- En komplett fotoutrustning (kamera med optik, blixt med paraply m m) för gratis utlåning
- Fotoböcker i vårt bibliotek
- Filmförsäljning till stans garanterat lägsta pris

Jag hoppas vi träffas någon gång!

Skicka talongen till INV/Tommy Anzelius.

Ingen tvekan. Jag vill bli medlem i Fotoklubben för 65:- kr/år.

Namn: _____

Tj.st.beteckn: _____

Anst.nr: _____

Nya inom Telubgruppen

Vi presenterar här några nya medarbetare på Telub Service. De kom till oss i samband med att Telub Service övertog all service utanför Stor-Stockholmsområdet från Recognition Equipment AB.

Mats Giörne, SR43/ Norrköping

Tommy Jonsson, SR43/Norrköping

Bo Hjalmarsson, SR41/Örebro

Martti Myllylä, SR41/Örebro

Nils-Erik Närfors, SR31/Göteborg

Gunilla Andersson, Owell, började den 1 januari som säljare på Växjökontoret.
Gunilla kommer närmast från Kalmar LMV, där hon arbetade som reklam-o informationsassistent.

Erik Rosén, Owell, Solna, är sedan den 24 januari anställd som produktchef för Marknadssystem.
Erik kommer närmast från Nokia Data Systems AB, Stockholm.

Thomas Eriksson, FÖT, är sedan den 1 mars anställd som systemingenjör på Telub Teknik i Linköping.
Thomas kommer närmast från FFV Aerotech, Linköping.

Per Geijer, INV, är från och med den 9 januari anställd på Telub Inforum i Stockholm som konsult.
Per kommer närmast från Militärhögskolan, där han var kurschef.

Peter Dagerfall, Owell, Stockholm, började den 1 februari att arbeta som säljare.
Peter kommer närmast från Beckman Innovation, Stockholm, där han också var säljare.

Karin Eliasson, FPA, började den 1 mars på Telub Tekniks personalavdelning i Arboga som personalman.
Karin kommer närmast från Volvo Komponenter i Köping, där hon var utbildningsman.

Peter Lindberg, FRS, började den 9 januari som konsult på Telub Tekniks radioavdelning i Växjö.
Peter kommer närmast från Frontec AB, men under åren 1980-1985 var han anställd på Telub.

Bengt Olofsson, FZ, började den 20 februari på Telub Tekniks kontor i Solna som systemutredare.
Bengt kommer närmast från Försvarets materielverk, Flygets underhållsavdelning, Stockholm.
Dessförinnan arbetade Bengt på Telub i Växjö.

Ingemar Strand, FDK, började den 3 mars på Telub Teknik i Norrköping som samordnare/konsult.
Ingemar kommer närmast från Luftfartsverket, Norrköping.

Per Gustavsson, Owell, började som support den 11 januari på Owells kontor i Solna.
Per har tidigare arbetat på NCR Svenska AB, Stockholm.

Stefan Sjöberg, Owell, Jönköping, började den 16 januari att arbeta med teknisk service på persondatorer och kringutrustning.
Stefan kommer närmast från Saab Combitech, Jönköping.

Bytt jobb inom gruppen

Eva Pettersson till FQMA
Jan Bengtsson till SLP
Staffan Jacobsson till INR
Peter Jacobsson till FIVD

Slutat

FDIP/Bengt-Arne Skoog
FDSG/Britta Berggren
FRVU/Ernst Gustafsson
FST/Anita Larsson
ZLI/Mats Gahm
RKT/Amelie Zethraeus
O/Bittus Bengtsson
O/Sven-Olof Svensson

Inblicken
Telubgruppens personaltidning

Redaktör och ansvarig utgivare:
Anita Björlin, tel: 0470-42 215

Lokalredaktörer:
Jan-Lennart Franzén, Stockholm
tel. 08-705 51 33
Bo Ljungblom, Arboga
tel. 0589-820 01

Redaktionens adress:
Inblicken
Telub AB
351 80 Växjö
Telefon: 0470-42 215
Telefax: 0470-28 951

Tryck:
Svanberg Tryckeri AB, Växjö

Om inget annat anges svarar redaktören för text och foto.
Nästa nummer av Inblicken kommer ut i vecka 916. Redaktören tar tacksamt emot manus fram till den 6 april 1989.

Telub inblicken

Personaltidning för Telubgruppen

Extra nr 5 29 mars 1989

EXTRA

NY FÖRETAGSHÄLSOVÅRD FÖR TELUBARNA I VÄXJÖ

Idag tas ett viktigt steg för Telubarna i Växjö. Beslut kommer att tas om att bilda föreningen Team Ergos företagshälsovård. En interimsstyrelse skall tillsättas.

I slutet av förra året kunde vi berätta att Telub i Växjö avsåg att arbeta för bildandet av en ny företagshälsovård tillsammans med flera andra företag i Växjö och dess omgivning. Arbetsgruppens arbete är nu slutfört och man finner att intresset är stort från flera företag att bilda en ny hälsovårdscentral.

Det första sammanträdet hålls idag på Telub Futurum och går allt enligt planerna kommer den nya hälsovårdscentralen att kunna starta sin verksamhet den 1 september 1989 i nära anslutning till Telub Futurum med doktor Hans Schmidt som företagsläkare.

Ytterligare information kommer i nästa nummer av Inblicken.