Kommunikatören

Personaltidning för Enator Communications AB Nr 1 • 1999

Peter Myrbäck, Per Torphammar och Christer Lannestam, alla från Enator, är några av de få som har fått sätta sina fötter på Bron med stort B. De gör det för att få se sitt skrivbordsarbete omsättas i verkligheten. Här går de på den våning där tågen ska rusa fram.
På sista sidan kan du läsa mer om den digitala bron över sundet.

Våra nya avdelningar presenteras på
sidorna 3 - 5

•

Våra expansions-områden presenteras på
sidorna 6 - 10

eww.ecom.enator

Kommunikatören

Redaktör och ansvarig utgivare:
Anita Björlin
tel. 0470-42 215,
telefax 0470-42048
e-post anita.bjorlin@enator.se

Om inget annat anges svarar redaktören för text och foto.

Kontaktpersoner:
Bertil Ullergren,
tel. 0470 - 42 242
Bo Ljungblom, Arboga,
tel. 0589 - 82 001
Bo Svensson, Solna,
tel. 08 - 705 5142

LEDAREN

Trots att vi har kommit in i mars är detta årets första nummer av Kommunikatören. Därmed är det läge att summera det gångna året, som totalt sett blev ett bra år.

Verksamhetsmässigt bibehöll vi trots alla farhågor såväl försvarsvolymen som volymen mot våra etablerade verk- och myndighetskunder. Vi knöt dessutom ett antal nya verk och myndigheter till oss. Expansionsområdena, d v s Ericsson, Nätbyggare, Stadsnät, Säkerhet etc, utvecklades i stort som planerat. Lite smolk i bägaren blev det dock genom att vi inte alltid fick fram resurser för jobb utomlands eller hos kunden och därför tvingades tacka nej till dessa uppdrag. Även verksamheten mot Öresundskonsortiet utvecklades bra. Som sagt verksamhetsmässigt blev det ett bra år.

Personalmässigt växte vi inte riktigt i den takt vi hade önskat men vi fick in ett stort antal unga duktiga medarbetare. Välkomna!

Även resultatmässigt blev 1998 ett bra år inte minst beroende på att sista kvartalet gav ett bra utfall. Eftersom vi gjorde ett resultat som är klart bättre än budget får ni alla en välförtjänt vinstdelningsbonus. Ni får dela på totalt 2,5 miljoner kronor, d v s cirka 6.400 kronor per heltidsanställd. Ett stort tack för alla goda insatser under 1998.

När vi väl sagt detta måste vi ta tag i nuläget, som på försvarssidan fortfarande är osäkert. Däremot har den nya arbetssituationen redan gjort att intensiteten i säljarbetet inom expansionsområdena har ökat klart.

Jag tror att vi under mars ser lite bättre hur försvarsverksamheten blir under året och inom vilka områden minskningen blir som störst. Därmed får vi bättre underlag för att starta erforderlig omställningsutbildning, även om vi redan delvis har startat.

Om nedgången inom försvarssidan blir kraftig är denna omställning både omfattande och kostnadskrävande, varför jag upprepar min vädjan från informationsträffarna. För att vi skall klara denna omställning på ett bra sätt för såväl berörda individer som Communications som helhet, krävs att vi alla ställer upp och tar vår del av eventuellt obehag i form av exempelvis nya arbetskrav och snävare omkostnader. Accepterar vi direkt omställningsbehovet, gemensamt tar tag i svårigheterna och inser att omställningen också ger möjligheter till exempel i form av ny kompetens och nya arbetsuppgifter så kommer vi att klara den här situationen också.

Vad gäller organisationen så är nu även avdelningarnas struktur och bemanning förhandlade och klara, varför vi från och med mars helt arbetar i den nya organisationen. Däremot tror jag att vi framgent får se ytterligare ett antal förändringar. När marknaden och verksamheten utvecklas i snabb takt måste vi fortlöpande se till att vi har enheter som tydligt adresserar de kundgrupper och tjänster vi vill växa på.

Vi har således en tuff uppgift framför oss, men vi är också väl rustade, så gemensamt ska vi göra även 1999 till ett gott år.

Göran

Göran Danielsson, VD

Avdelning Marknad

Bertil Ullergren betonar här marknadsföringens och försäljningens betydelse för Communications framgångar. Han presenterar också de resurser som idag står till buds inom avdelning Marknad och på vilket sätt de kan medverka till kommande resultat.

Ökade resurser till försäljningen ska ge resultat

Marknadsföring och försäljning är en av grundpelarna för vårt företags framgång. Historiskt har vi, relativt omsättningen, lagt lite kraft på marknadsföring och försäljning beroende bland annat på att vi har haft en stark position hos några mycket stora kunder. Men dessa stora kunder hade vi naturligtvis inte fått att utvecklas till nuvarande nivå om vi inte hade lagt tid på marknadsföring och försäljning. Genom väl utförda uppdrag, utvecklade goda personrelationer har vi lyckats väl med denna s k merförsäljning. Denna merförsäljning är för ett konsultföretag ett självklart sätt att växa organiskt och det är där alla medarbetares bra insatser och lyhördhet har möjlighet att dra sitt strå till stacken.

Det här arbetssättet kan ge en viss tillväxt. Samtidigt gav vårt tidigare sätt att arbeta en del nya kunder. Men för att få ännu större tillväxt och nya utmanande arbetsuppgifter till medarbetarna behöver vi tillföra flera nya kunder än tidigare till vår kundlista. Hur gör vi då detta? Primärt gör vi det nu genom att öka fokus på och allokera mera resurser till marknadsföring och försäljning och då speciellt nyförsäljning.

Våra expansionsområden

Nedan redovisar vi exempel på några områden där det mera påtagligt kommer att märkas skillnader i förhållande till tidigare.

Lednings- och säljkapacitet har tillförts följande områden:

Ericsson Ansvarig: Roland Wester
Stadsnät Ansvarig: Hans Clasén
Säkerhet Ansvarig: Hans Sundkvist
2000-affärer Ansvarig: Hans Sundkvist
Intelligenta hus Ansvarig: Hans Nygren
Nätbyggare Ansvarig: Hans Nygren
Nya verk och myndigheter Ansvarig: Bo Svensson
Flygplatser Ansvarig: Arne Larsson
Systemlev. Ansvarig: Leif Stockselius
ABB/Adtranz Ansvarig: Lars Bivstedt

Erfarenheter, möjligheter och resurstillgänglighet gör att vi efter hand kommer att förändra vilka som drivs som våra expansionsområden. Nya områden kan komma till eller något kan försvinna genom att det till exempel blir etablerat.

En försäljningsorganisation har skapats på respektive avdelning med formulerade säljmål.

Flera säljkanaler har eller håller på att etableras genom samverkan med andra verksamhetsområden inom och utom vårt affärsområde samt fördjupat samarbete med "Account Managers" på offentlig sektor samt offensiv sökning av förvärvskandidater.

Det är vi som är KM

Jag vill här ge lite mer information om avdelning Marknad. Några av expansionsområdena beskrivs på annan plats i tidningen.

Beteckningen för Marknad är i kortform KM. Marknad verkar både som stabsenhet och som linjeorganisation. Som linjeorganisation ansvarar KM för några av Communications expansionsområden.

Vi som arbetar inom Marknad är:
Bertil Ullergren, marknadschef, strategi, planering, budget, PR, marknadskommunikation, Enator-samverkan.
Elisabeth Stenfelt, assistent (organiserad i stab Kvalitet).
Gunnel Johansson, orderkontor.
Christina Lönnblom, affärsstöd, interninfo, trycksaker, säljstödsystem.
Bo Ljungblom, stöd merförsäljning och försäljning för expansionsomr Stadsnät, Verk och myndigheter (bl.a. RFV, RSV och AMS)
Hans Clasén, expansionsomr Stadsnät
Hans Nygren, totalförsvarsmarknaden samt expansionsomr Nätbyggare och Intelligenta hus
Hans Sundkvist, expansionsomr 2000 och Säkerhet.
Roland Wester, expansionsomr Ericsson, sökning av förvärvskandidater.

KM:s arbetsuppgifter

Våra huvuduppgifter för hela företaget är marknadsföring – profilering, extern och intern information, PR-/SP-material, affärsstöd/kommersiellt stöd, säljstödsystem (Aladdin), konkurrentbevakning, produkt-/tjänsteutveckling, utredning av satsningar, sökning av förvärvskandidater, orderkontor, långsiktsplanering (LSP), driva aktuella expansionsområden.

Jag vill avsluta denna redogörelse med en uppmaning till alla. I den konkurrentutsatta värld vi lever i idag måste vi vara lyhörda för allt som händer hos såväl kunder som hos konkurrenter och på bästa sätt ta vara på alla affärsmöjligheter inom vårt verksamhetsområde. Det låter sig inte göras om inte alla, som har kontakt med kunderna och marknaden, förmedlar information vidare. Har ni några förslag, idéer, synpunkter eller vad det vara må inom området utbud, marknadsföring och försäljning, kontakta mig.

Bertil Ullergren

Avdelning Radiokommunikation

Konsult- och underhållstjänster inom teknikområdena radiosystem, mobiltelekommunikation och navigationssystem är avdelningens huvuduppgifter. De påstår därför oförbehållsamt att det är avdelning Radiokommunikation som är den strålande avdelningen.

Kraftfull satsning utanför försvarsmarknaden

Avdelningens samlade erfarenheter och kunnande utgör Communications samlade kompetens inom radiokommunikation m m. Det innebär att de kan leverera ett komplett utbud av tjänster och tekniklösningar för samtliga faser inom ett ra-

dio-, mobiltelefoni- eller navigeringsprojekt. Utveckling och leverans av systemlösningar och produkter ingår också i avdelningens verksamhet.

– Med ett ökat samarbete inom bolaget och ökat gemensamt uppträdande på alla marknader kommer vi att

Avdelning Data- och telekommunikation

Telefoni, data, transmission, säkerhet och teknisk övervakning är väl kända begrepp inom avdelning Data- och telekommunikation och dessutom med relativt lång historia. Men framtiden kommer inte att se likadan ut.

Kärnområdet består men vidareutvecklas

Arbetsuppgifterna för avdelningen har ett stort teknikinnehåll inom området data- och telekommunikation och detta kommer att gälla även i framtiden. Tjänsterna säljs främst som tekniskt stöd i större projekt och i löpande verksamhet hos kunderna. Avdelningen har dessutom egna verkstäder för avancerat teleunderhåll.

Men målet är att de ska kunna ta på sig åtaganden av ännu större omfattning. Dessutom går teknikutvecklingen fort som bekant, och under de närmaste åren kommer kommunikationsmetoder baserade på ATM och IP, och det påverkar hur telekommunikationstjänster realiseras och hur nät byggs. Denna utveckling kommer naturligtvis att påverka sättet att arbeta.

För att avdelningen även i fortsättningen ska ha en långsiktig stabil och lönsam verksamhet är målet att utveckla personalens och avdelningens samlade kompetens, och öka försäljningen på marknader utanför försvaret.

Avdelningens tjänsteutbud kan sammanfattas i fyra huvudgrupper; konsulting, underhållssupport och medverkan vid systemleveranser.

– Vår huvudkund är och kommer att vara Försvarets materielverk, förklarar Lars Bivstedt, avdelningens chef, och fortsätter:

– På Överstyrelsen för civil beredskap arbetar vi med materieltekniskt stöd för ledningscentraler och systemtekniskt stöd för projekt Elvira. Då det gäller ADtranz, SL och Banverket handlar det om kommunikationssystem för spårbunden kommunikation. Hos Ericsson och Telia fungerar vi bland annat som nätbyggare i deras GSM-utbyggnad.

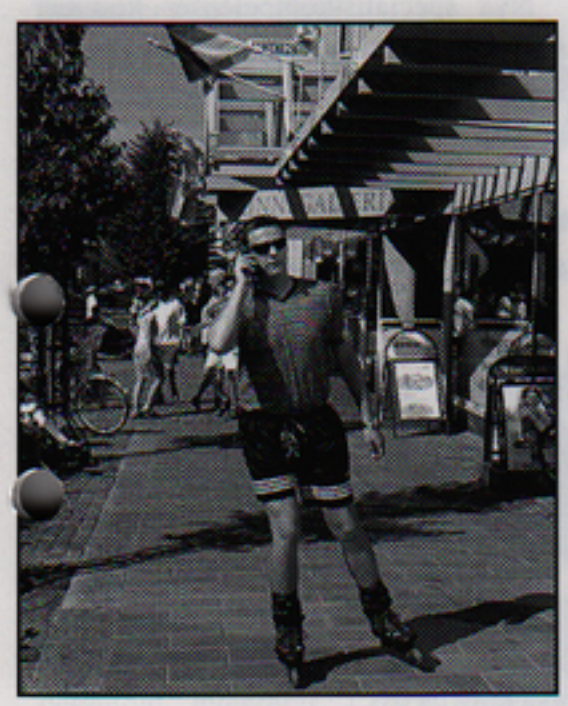
Tillväxten kommer att ske på markna-

vinna framgångar, som är så viktiga nu när våra traditionella marknader har svårigheter, säger Joakim Kruse, avdelningens chef.

– Men försvarsmakten och Försvarets materielverk kommer under överskådlig tid att utgöra vår största och mest betydande kund. Vår kompetens och kunskap om den marknaden är basen för att vi ska kunna genomföra en omställning och kraftfull satsning mot kunder utanför försvarsmarknaden.

Övriga svenska kunder är några verk och myndigheter, en del kommuner inom flygområdet samt näringslivskunder.

Exportmarknaden är nationella telemyndigheter och teleoperatörer, luftfarts- och sjöfartsmyndigheter och flygplatser. Andra exportkunder har vi via svenska exportföretag. ♦



der utanför försvaret och då framförallt inom Communications expansionsområden; Nätbyggare, Säkerhet, Ericsson och Stadsnät.

– Naturligtvis kommer andra verk och myndigheter att även fortsättningsvis tillhöra våra viktiga kunder, avslutar Lars. ♦

Avdelning Företagskommunikation

Företagskommunikation är inget entydigt begrepp. Avdelningen använder begreppet Företagskommunikation för att ange att man arbetar med en helhetssyn på en organisations informationsutbyte baserat på egna och förhyrda tjänster, utrustningar och system för tal, text, bild, video- och datakommunikation samt management och support av dessa system.

Inte orienterad mot speciella system eller applikationer

Begreppet omfattar också strategier, metoder och aktiviteter som säkerställer att kunderna erhåller informationsutbyte som stöder deras affärs- och verksamhetsutveckling.

Avdelningens verksamhetsidé är att sälja, utveckla och genomföra konsulttjänster som ger kunderna förutsättningar till en effektivare verksamhet och till förbättrade affärer.

Verksamheten är inte orienterad mot speciella system eller applikationer utan är uppdelad på fackområden. Dessa utgör "virtuella organisationer" inriktade på att skapa kompletta kunderbjudande. I ett fackområde kan ingå specialister från flera enheter och avdelningar.

Fackområdena är till exempel förändringsanalys, strategiutformning, datakommunikation, elektroniska kataloger, meddelandehantering, transporttelematik, företagsnät, stadsnät, IT-säkerhet m fl områden.

Huvuduppgiften är att i samarbete med de ansvariga för satsningsområdena göra inbrytningar hos rikskunder inom näringsliv och att expandera på det statliga segmentet genom inbrytning mot nya kunder.

Avdelningens primära kunder finns inom marknadssegmentet Verk och Myndigheter och inom näringslivet och då främst på företag med koncernstruktur. Men avdelningen har också stora intressen inom kommun- och landstingsmarknaden, som köper IT-managementtjänster och upphandlingskonsulting. Och det är inom dessa marknadssegment som man även ser expansionsmöjligheter.

De viktigaste kunderna är för närvarande Överstyrelsen för civil beredskap, Fastighetsverket, Räddningsverket och Öresundskonsortiet. Men det finns också andra intressanta uppdrag för Riksskatteverket, Riksförsäkringsverket, Arbetsmarknadsstyrelsen, Regeringskansliet och Vägverket.

Avdelningens fyra huvudtjänster appliceras på deras fackområden. Och huvudtjänsterna är IT-management, upphandling, systemanpassning och driftstudier.

Hur ser då den framtida inriktningen och verksamhetsutvecklingen ut?

Avdelningen inriktar successivt sin verksamhet mot ett större innehåll av tjänster orienterade mot IT-management och systemanpassning.

Avdelningens gränsytor inom Communications är förstås de andra avdelningarna Data- och telekommunikation samt Radiokommunikation. Inom Enator är det Telub, Drift & Support, Dotcom, Information Management samt Trigon. ♦

Expansionsområdet Ericsson

Vi börjar inte från noll hos Ericsson

Ericsson har valts som ett av våra expansionsområden inom näringslivet. Genom att utnyttja våra specialistkunskaper avser vi att bli en viktig samarbetspartner för Ericsson.

Redan idag medverkar Enator Communications i ett flertal projekt inom olika delar av Ericssons verksamhet till exempel Radiobasstationsprojekt, Extranetprojekt, labview-projekt, antennprojekt, mätprojekt, nätbyggnadsprojekt m fl. Denna projektportfölj har gett oss ett välförtjänt bra rykte inom de delar av Ericsson som har arbetat tillsammans med oss. När vi nu börjar vår expansion ger detta oss en fast grund att starta från.

Målen för 1999

Ett av målen är att vi ska medverka i avsevärt fler projekt inom Ericsson än vad vi har gjort tidigare. Härigenom ökar vi både vår kunskap om Ericssons verksamhet och vår fakturering, samtidigt som antalet "Ericssöner" som känner till vår personals kunskap och kompetenser ökar. Grunden för all konsultverksamhet är att i samband med varje uppdrag identifiera nya uppdrag inom närliggande verksamheter.

Ett annat mål för 1999 är att komma in i projekten tidigt. Avsikten är att kunna komma in redan under projektdefinitionsfasen. Det ger oss inte bara en möjlighet till att bemanna projektet med flera av våra kolleger, vi får då också en möjlighet till att påverka uppläggningen av projektet. Detta ökar dessutom möjligheten för oss att kunna definiera och få ännu intressantare uppdrag i framtiden.

Ett tredje mål för 1999 är att vi ska bli så etablerade att Ericsson lägger produktansvar över på oss. När vi kommit hit, är vi en förlängning av Ericssons egen organisation och en del av den totala verksamheten.

Utmaning med en stor kund

Ericsson är troligtvis Sveriges mest erfarna upphandlare av konsulttjänster. Ibland kan ett projekt bestå av femtio personer, varav fyrtionio är konsulter och en Ericssonanställd (och han/hon är inte nödvändigtvis projektledaren). Detta medför starka krav på en strikt projektprocess med stringent projektdokumentation.

När man sedan lägger till kunskapsnivån inom Ericsson till denna ekvation blir det väldigt intressant. Att äta lunch i Kista eller Älvsjö fordrar antingen en bra kunskap i tre- eller fyrställiga akronymer eller en bra ordlista. När vi nu expanderar är det viktigt att vi gör det med bibehållen hög kompetensnivå. Den här kunden godkänner bara partners som är lika duktiga eller helst ännu duktigare än dem själva.

Intressant situation

Ericsson befinner sig i en intressant situation.

Fenomenet Internet har gett en helt ny utveckling. I stället för att skicka data med telekommunikation skickas tal med datakommunikation, vilket öppnar för helt nya spelare som till exempel Cisco.

På grund av de neddragningar som genomförs i Sverige drabbas vi just nu av ett temporärt konsultstopp. Vi måste bli duktiga på att hantera och förstå dessa förändringar.

Nya specialistkompetenser kommer att efterfrågas i stigande grad eftersom Ericsson kommer att sträva efter att minimera sin egen organisation.

Kraven på projektledning, projektdokumentation och projekttidplaner kommer att stiga efterhand som de affärsmässiga kraven på projekten stiger.

Ericssons behov av att fokusera på framtida produkter tvingar dem till att släppa äldre produkter till partners som oss. Det ger oss ökade möjligheter, vilket samtidigt genererar nya krav på oss.

När vi nu ska arbeta oss inåt och uppåt och samtidigt bredda vår verksamhet inom Ericssons olika delar ser jag mig själv som lite av en tusenkonstnär; säljare, projektledare, marknadsförare, ekonom och lagledare.

Tusen röster kan tala som en, men en kan aldrig tala som tusen!

Roland Wester

Expansionsområdet Intelligenta hus

Möjligheternas hus ger oss affärsmöjligheter

IT i huset gör livet enklare och IT skapar möjligheternas hus. Detta påstår vi helt frankt. Och vi tror att allt flera fastighetsägare också börjar inse samma sak. Annars skulle vi inte förklara Intelligenta hus som ett expansionsområde.

Den snabba tekniska utvecklingen i kombination av ökat behov av trygghet och komfort kräver intelligenta system och IT-miljö i fastigheterna men också en kostnadseffektiv fastighetsskötsel. Vi talar om IT-hus. Fastighetsägarna känner kraven men ser också möjligheterna, såväl för sig själva i egenskap av fastighetsägare som för hyresgästerna.

Inom denna marknad, som är expansiv, satsar Communications. Våra konsulter inom verksamhets- och teknikutveckling kan fungera som stöd för både fastighetsägaren och hyresgästerna i frågor kring IT, fastighetssystem och vidareutveckling av tjänsteutbud i syfte att skapa en attraktiv miljö och ökat mervärde.

– De kunder vi vänder oss till är i första hand fastighetsbolag i kommuner, som redan har ett stadsnät. Intelligenta hus som expansionsområde samordnas av naturliga skäl därför med vårt nätbyggarkoncept, förklarar Hans Nygren, som är ansvarig för detta expansionsområde. ◆

Utbyggnaden av mobila nät har pågått relativt länge och någon avmattning syns inte till. Snarare tvärtom. Nya landsomfattande, regionala och lokala mobila och fasta system expanderar starkt. Framtiden ser alltså ljus ut, men inte utan samarbete.

Expansionsområdet Nätbyggare

Ökat behov av kommunikation kräver fler och kraftfullare nät

Den mycket långa erfarenhet och stora kompetens som finns inom Communications ska vi bygga vidare på, och det är därför naturligt att inte bara fortsätta i upptrampade spår utan också satsa ordentligt. Med den kompetens och förmåga som finns kan vi vara med och "bygga" bland annat fasta nät, GSM-system och landmobila radiosystem.

Nätbyggarkonceptet ska dessutom integreras i och kopplas till stadsnätskonceptet, Intelligenta hus-konceptet samt Regional IT.

– Hittills har konceptet handlat mycket om projektledning och kompetensförstärkning i genomförandefasen, som till exempel nätdesign, nätplanering, projektering, dokumentation och kvalitetssäkring, förklarar Hans Nyberg, ansvarig för expansionsområdet, men genom den möjlighet vi fått i samband med omorganisationen och en medvetnare satsning på vissa s k expansionsområden är vi i full färd med att expandera såväl säljsidan som verksamheten.

Inte utan samarbete

Den växande marknaden finns bland såväl gamla som nya telekomkunder. Den största expansionen tror vi kommer inom "Ericsson-världen" men även inom andra telekombolag i både Sverige och Finland, och icke att förglömma kommun- och landstingsvärlden.

Expansionsområdet kan dock inte vinna de stora framgångarna utan ett samarbete →

→ inom affärsområdet Kommunikationslösningar, för närvarande främst då mellan Communications och Enator Teleanläggningar. Samarbetet sker också med andra bolag i andra affärsområden. Bolagen kompletterar varandra med kompetens och resurser. Allt detta för att vi dessutom ska kunna erbjuda de kunder som så önskar entreprenader och systemlösningar.

Det kan också bli aktuellt att samarbetet ibland måste ske i konsortieform. Storleken och innehållet i affärer är avgörande. Detta är dock inte något nytt. Exempel finns redan från tidigare affärer. – Teleanläggningar och Communications är två av varandra oberoende företag med helt olika bakgrund och sätt att nå marknaden. Men nu ska vi med en mera innehållsrik produktportfölj bearbeta marknaden på ett nytt och bredare sätt. Det kommer att öka effekten av marknadsbearbetningen och jag är övertygad om att vi blir än mer intressanta genom vår stora bredd, avslutar Hans optimistiskt. ♦

Fakta om expansionsområdet Nätbyggare

Nätbyggarna erbjuder projektledning, projektadministration, supervisning m m och i

studiefasen systemlösningar, strategier, införande av ny teknik, integrationslösningar m m.

förplaneringsfasen analyser, delsystemlösningar för radio och transmission, optimering, dimensionering, kostnadsberäkningar, upphandlingsstöd, m m

genomförandefasen växel-, radio- och anläggningsplanering, nätdesign, projektering, dokumentation, driftsättning, kvalitetssäkring m m

driftfasen driftstöd, support m m.

Kunder:

Nätoperatörer som t ex Telia, Telia Mobile, Tele 2, Sonera

Nätägare som t ex kommuner, Stokab, Banverket, Vattenfall

Leverantörer som t ex Ericsson, Nokia, Motorola, Siemens

Entreprenörer som t ex Swedia Network

Expansionsområde

IT-använ begräns med hjä

Med ett stadsnät ökar kommunerna sitt attraktionsvärde och konkurrenskraft. Och Communications kan erbjuda ett utbud av konsulttjänster som är nödvändiga för att ett fungerande stadsnät ska kunna bli verklighet.

Den snabba tekniska utvecklingen i kombination med det ständigt ökande informationsbehovet kräver att företag och hushåll har tillgång till modern informationsteknik till låga kostnader.

IT jämställs av många som en produktionsfaktor vid sidan av personal, kapital och traditionella maskinparker. Och tillgången till kostnadseffektiv IT innebär att näringslivet kan bibehålla och stärka sin konkurrenskraft. Genom bättre tillgång till IT för distansarbete och distansutbildning kan man minska utflyttningen och höja kompetensnivån.

Det finns hinder

Dessutom innebär IT sänkta kostnader för kommunerna genom att man kan effektivisera den offentliga verksamheten.

Men det finns hinder för utbyggnad av IT. De är kostnaden, tillgängligheten och kompetensen. Ett Internetabonnemang går att få till en rimlig kostnad, men då kapaciteten "låg". När behoven ökar stiger kostnaden snabbt.

För en kommun kan en satsning på ett stadsnät vara lösningen och ett sätt att överbrygga de hinder som finns idag och som begränsar IT-användningen.

Användarna som har nytta av ett stadsnät är näringslivet i kommunen, medborgarna, bostadsbolagen, vård och omsorg.

Nästan ett måste

Ett stadsnät ökar också möjligheterna för kommunens skolor. IT i skolan kan praktiseras till lägre kostnad.

För kommuner i tätorter med egna

et Stadsnät

dningens ning förhindras p av stadsnät

stadsnät ökar konkurrensen. För kommuner i glesbygd är det nästan ett måste om kommunen vill hänga med i utvecklingen och locka till sig företag.

Fullt av fällor

Vilka är då tjänsterna som stadsnätet underlättar det för? Internet och e-post försås men också elektroniska affärer, videokonferenser, telefoni, avläsning och styrning av elförbrukningen, larm och övervakning av fastigheter m m.

Vad kan då Communications erbjuda näringslivet och kommunerna?

Hans Clasén, ansvarig för expansionsområdet, förklarar:

– Vägen fram till ett bra stadsnät är full av fällor och svåra vägval. Vi har utvecklat en metod som leder kunden genom de olika vägvalen, från idéer och möjligheter till ett färdigt stadsnät.

– Vanligtvis börjar vi med att studera nuläget och det behov som finns hos kunden. Nästa steg är att finna den tekniska lösningen som är bäst. Lösningen kan vara allt från fiberdragning inom kommunen till samordnad tjänsteupphandling. När det är klart kan vi gå vidare med att hjälpa till med anskaffningen, planeringen, installationen och driftsättningen. Nästa steg är drift och support, som vi också kan hjälpa till med.

Några av de som redan utnyttjat Communications kunnande när det gäller stadsnät märks Jämtkraft, som ägs av Östersunds kommun, Ljusdal, Gävle Energi, Norrtälje Energi, Nyköping, Härnösand samt projekten IT-Bergslagen och IT-KAK, d v s Köping, Arboga och Kungsör. ♦

Expansionsområdet 2000

Fest eller frossa vid millennieskiftet?

Blir det kaos till nyår? Ja, vissa hävdar att allt som kan gå fel gör det. Andra tar det med ro. Men det är nog att ta det lite för lätt på problemen.

Men vilka är då problemen, och vad kan vi göra åt det?

Självklart är det problemen med allt och alla som på ett eller annat sätt är beroende av datorer eller datasystem.

Det finns därför goda skäl för oss att utnyttja affärsmöjligheterna i det man brukar kalla 2000-problemen. "2000-tjänster" är alltså värt att satsa på. Satsningen har bland annat inneburit att 15 personer inom Communications har snabbutbildats till 2000-konsulter. Säljmaterial och annat stödjande material finns tillgängligt på intranätet.

Vårt expansionsområde Säkerhet är närbesläktat med 2000-tjänsterna och följdriktigt är Hans Sundkvist ansvarig även för detta expansionsområde.

– Vårt traditionella arbetssätt lämpar sig mycket väl för 2000-uppdrag, säger Hans. Planering, noggrannhet, envishet, förmåga att ifrågasätta och dokumentera är alla viktiga egenskaper för att lyckas i det här projektet. Men tiden är knapp. Och någon förlängning av leveranstiden är inte lönt att diskutera.

– Vi arbetar nu för fullt med att hjälpa företag som har insett att störningarna vid millennieskiftet kan ge stora ekonomiska och affärsrelaterade följder, fortsätter Hans. Ett till synes enkelt problem kan bli global huvudvärk.

Vad är det då vi erbjuder? Ett startseminarium som innehåller en genomgång och arbetsplanering, förstudie för att hitta de verksamheter och system som berörs, inventering och analysering av system och utrustningar, projektrevision som visar om pågående projekt täcker alla delar i 2000-arbetet, en beredskapsplan för att vara beredd på det som inte får hända men som trots alla ansträngningar ändå kan hända.

Kunden ska alltså inte behöva ha frossa på den kommande nyårsaftonen. ♦

Expansionsområdet Säkerhet

Trygghet och tillit är en ”vara” som säljes med säkerhet

Att information kan flöda fritt mellan organisationer och människor leder till att företagens sårbarhet ökar dramatiskt. Dataintrång, avbrott och informationsförluster är ovälkomna företeelser.

Därför är det naturligt att våra ansträngningar att marknadsföra det kunnande vi har inom området Säkerhet fortsätter med oförminskad styrka.

Vårt budskap är att med rätt kunskap kan säkerhetsriskerna elimineras. Riskanalyser och säkerhetspolicy är ett steg på vägen att bemästra IT-relaterade säkerhetsproblem.

Många är de inom organisationer och företag som inte kan ställa sig utanför säkerhetsproblemen. Företagsledare, säkerhetschefer, nätansvariga, systemutvecklare och andra som har ett ansvar för en säker informationshantering är berörda. En amerikansk marknadsstudie visar att IT-säkerhet är just nu det högst prioriterade IT-området för amerikanska IT-chefer.

Utökat samarbete med Dotcom

Hittills har våra ansträngningar resulterat i uppdrag till flera stora kunder, såsom Riksförsäkringsverket, Europolitan, Rymdbolaget, Riksskatteverket, Volvo, SAS, Ikea och icke att förglömma Enator AB.

Målet för året är att utöka samarbetet med Enator Dotcom. Det kan ge ”ingångar” till för oss nya regionala kunder, som har hög medvetenhet kring säkerhet och som insett att med möjligheter följer risker.

Många företag har ett stort kapital i form av information och kunskap. Och förlorad, stulen eller förvanskad information kan innebära slutet för företaget. Därför måste de ha en säkerhet som står i relation till värdet av den information de äger.

Det vi kan erbjuda är säkerhetsanalyser, ta fram säkerhetspolicy, vara rådgivande och stöd i företagens säkerhetsarbete. Vi kan till och med erbjuda säkra IT-lösningar.

Vi gör också kontroller av brandväggar och inställningar på servrar i nätet, s k penetrationstester. Vi erbjuder säkerhetslösningar kring PKI (Public Key Infrastructure), som är ett vedertaget begrepp för att säkerställa elektronisk identiteter. PKI är en förutsättning för att vi ska kunna köpa och sälja varor och tjänster över Internet.

Den fysiska säkerheten

Vårt utbud av tjänster innehåller även lösningar för den fysiska säkerheten. Vi arbetar bland annat med passerkontrollsystem, brandlarm, inbrottslarm och driftövervakning.

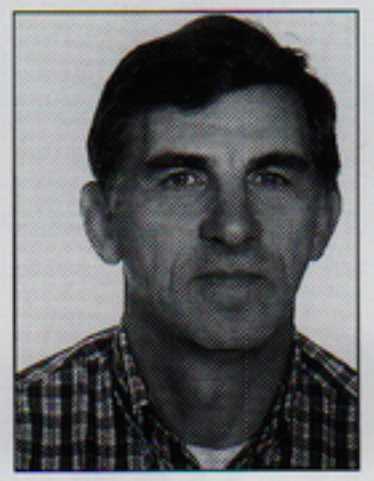
Hans Sundkvist har fått ansvaret för att expansionsområdet Säkerhet ska fortsätta att utvecklas. Och arbetet innebär bland annat att utvidga samarbetet med övriga Enatorbolag. Och självklart bearbetas nya kunder men också gamla kunder för merförsäljning.

Hans har till sitt förfogande medarbetare från såväl affärsenheten Företagskommunikation som Data- och telekommunikation. Det är dessa som ska bygga vidare på de goda förutsättningar som finns och på de ansträngningar som hittills gjorts.

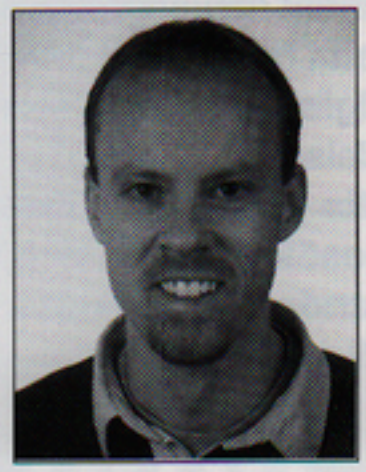
Att sälja säkerhet är att sälja trygghet och tillit. ◆

NYA MEDARBETARE

Yolanda Wetterström/KF började den 1 december 1998 som konsult på Företagskommunikation i Solna.
Yolanda kommer närmast från DHL International AB.



Gunnar Lindström/KR är fr o m den 1 januari anställd som ingenjör på Radiokommunikation i Arboga.
Gunnar kommer närmast från Volvo Aero, Arboga.



Fredrik Svensson/KR är sedan den 4 januari anställd på Radiokommunikation i Arboga som teleingenjör.
Fredrik kommer närmast från TeleBolaget MKAB, Örebro.

Roland Wester/KM är sedan den 14 januari anställd på Marknadsavdelningen i Malmö.
Roland kommer närmast från Prosolvia.

Niclas Ridefjord/KS är sedan den 1 februari anställd som konsult på Data- och telekommunikation i Växjö.
Niclas är klar med sin högskoleutbildning och har gjort sitt ex-arbete på KS.

Pär Wikström/KF började den 1 februari som konsult på Företagskommunikation i Borlänge.
Pär har tidigare varit IT-samordnare inom Mora kommun.

SLUTAT

Lars-Göran Oskarsson/KF, Arboga
Krister Ericsson/KS, Växjö
Björn Lagerquist/KR, Linköping
Håkan Svensson/KR, Växjö
Kennert Andersson/KR, Växjö
Peter Lekvall/KS, Arboga

TACK

Tack kära kollegor för lättsprungen gräsklippare som jag tack vare Er kan skaffa mig till våren.
Tack också för nästan 20 mycket trevliga år! Lycka till med Enator!
Hälsningar
Laila Petersson

Ett varmt tack till chefer och arbetskamrater för uppvaktningen vid min avtalspensionering sedan den 26 februari 1999 och inte minst för alla de fina åren tillsammans.
En vänlig hälsning
Göran "Godby" Johansson, Arboga

Linköpingsgänget har flyttat

Våra medarbetare i Linköping har flyttat till nya lokaler.

De finns numera på:
Teknikringen 4
583 30 Linköping
Deras nya fax-nr: 013 - 234303
Tel-nummer till:

Åke Englund	013 - 234336
Lars Svensson	013 - 234338
Morgan Lanz	013 - 234336
Ulf Rydberg	013 - 234337
Lars Bogren	013 - 234334
Lars Tellström	013 - 234332
Mikael Sjöberg	013 - 234333
Birgitta Däljemar	013 - 234331

Bron till den digitala framtiden

Det finns naturligtvis ett affärsvärde i att minska avståndet mellan människor.

I detta har "The bridge to the digital future" en stor betydelse.

Detta påstod Bill Gates vid sitt besök i Malmö, och hade passande nog artikelns rubrik på sitt föredrag.

Men om Bill Gates nämnde att Enator har del i denna utveckling är osäkert. Men att vi har medverkat till att kunna skicka 200 miljoner telefonsamtal – samtidigt – genom en kabel, som har en diameter stor som en tumnagel, är säkert. Det känns kanske lite trångt, men är fullt möjligt tack vare tunna optofibertrådar.

Denna lilla kabel har en sträckning på 40 kilometer och går mellan Sverige och Danmark i den järnvägsvåning som håller på att byggas på Öresundsförbindelsen.

Ägaren till kabeln är Öresundskonsortiet. Men det är Enator som fått uppdraget att ta fram affärskonceptet och produktspecifikationen för att ge kommersiella förutsättningar för att investeringarna ska komma till nytta.

Idag arbetar Enator vidare tillsammans med Öresundskonsortiet med att etablera en försäljningsorganisation för främst marknadssegmentet teleoperatörer. Det finns ett mycket stort antal intressenter till en internationell och öppen fiberinfrastruktur för tele- och dataförbindelsen. För att klara av erforderliga kontakter och avtalsförhandlingar krävs kompetens och resurser, både för den första anstormningen men även för kontinuerlig drift.

Affärskonceptet med priser och andra villkor presenterades på ett möte för en tid sedan för inbjudna operatörer. Nästan omedelbart kunde man starta förhandlingar och snart kontraktera de första operatörerna. De som främst kan tänkas vara intresserade av en "egen" förbindelse över sundet är förstås de stora teleoperatörerna men också banker, stora företag, högskolor, universitet och sjukhus.

Men att det också har ett riksintresse understryks av att regeringens IT-infrastrukturutredning anordnat ett regionalt rådslag. Framförallt är det det framtida behovet av "fri" infrastruktur och statens roll och ansvar som ska diskuteras.

Parallellt med denna aktivitet pågår arbetet med kontraktsförhandlingar med mobiloperatörerna för att starta uppbyggnaden av GSM-nätet för mobiltelefonin. ◆

Järnvägsvåningen på Öresundsförbindelsen är i vardande. Men det är inte bara tåg som ska rusa fram här utan även tele- och datakommunikation. Kabeldragningen är i full gång och i Enators åtagande ligger inte bara att arbeta med affärskonceptet utan också att inspektera på plats hur våra tekniska specifikationer förverkligas.

> *"Never before has innovation offered the promise of so much to so many in so short a time."*
>
> *Bill Gates*