

Nytt handlingsprogram

– Nu ska vi sälja Motor



– Med hjälp av kostnadsjakt, marknadsorientering och personalutveckling ska vi göra Motor ännu konkurrenskraftigare, säger Rune Lindberg. Foto: Ingemar Kjellberg

I mitten av januari samlades motordivisionens ledning till ett möte i Båsenberga. Avsikten var att skapa handlingsprogram för framtiden inom divisionens olika aktionsområden.

– Vi är minst lika utsatta för förändringar idag som för ett halvår sedan då vi omorganiserade Motor, säger Rune Lindberg. Och förändringar betyder att vi måste agera. Målet med vårt seminarium var därför att hitta slagkraftiga svar på frågan "vad måste vi göra för att hävda oss?"

– Försvarets ekonomiska åtstramning påverkar oss, liksom det faktum att försvaret idag köper tjänster på en konkurrensmarknad. För oss innebär det att vi måste mäta oss med och överträffa företag inom och utanför landets gränser.

Resultatet av mötet i Båsenberga blev ett handlingsprogram som indelas i tre aktivitetsgrupper: kostnadsjakt, marknadsorientering och personalutveckling.

Kostnadsjakt

– Vi måste på alla tänkbara sätt reducera kostnader för att kunna säkra en lönsam verksamhet, vilket är en förutsättning för fortlevnad och utveckling, säger Rune.

– Det finns olika sätt att föra kostnadsjakten, och vi kommer att kombinera en rad alternativ.

Genomloppstiderna ska reduceras, faktureringsrutinerna effektiviseras och produktionstekniken förbättras. Arbetet med att klarlägga hur detta ska uppnås pågår redan.

– Samtidigt ska vi tillämpa köpa/säljarutinerna med prismetvetenheten som grund. Kan vi till exempel köpa ett arbete till en klart lägre kostnad än vad det kostar om vi gör det själva följer två alternativ: köpa utifrån eller förändra det egna alternativet så att det blir konkurrenskraftigt.

Marknadsorientering

De stora förändringarna inom försvaret innebär att Motor nu ställts inför nya

förutsättningar. Den tid då huvudverkstadsprincipen styrde flygmotorunderhållet till oss är förbi.

– Idag betraktar vi försvaret som en helt ny kund. Vi har nu konkurrens om försvarsjobben, som dessutom minskar i volym. Första målet är att säkra denna volym till oss.

– Vårt andra mål är att komplettera den militära verksamheten med civil verksamhet för att trygga en bärkraftig beläggning. Det ska vi lyckas med bland annat genom att arbeta marknadsorienterat.

– Inom det området saknar vi en del kunskande och erfarenhet, förklarar Rune, men med förenade ansträngningar och de nya "marknadskrafterna" i laget ska det snart vara övervunnet.

Produktområden

– Som en följd av marknadsorienteringen vi nu arbetar med, sätts affärsmässighet och kundernas behov i centrum.

– Istället för att som tidigare i så hög grad betrakta verksamheten funktionellt, premieras nu den grad i vilken

våra produkter eller tjänster tillfredsställer kundernas behov.

Resultat och lönsamhet ska skapas genom att sälja det motorunderhåll som ger kunden bästa tillgänglighet i förhållande till driftskostnaderna. Som ett led i denna strävan ska Motors produkter hädanefter betraktas som "resultat-enheter" under ledning av respektive produktchef. Det medför till exempel att Lars Svensson, som produktchef för RM8, har resultatansvaret för hela RM8-verksamheten inklusive allt arbete och material som rör just RM8. Det må vara externt eller internt arbete.

- I målsamverkan tänker vi sedan skapa överenskommelser med medarbetarna och underleverantörerna om målen, kvalitet, leveranstid, kostnader osv.

Personalutveckling

- A och O för att kunna möta förändringarna och för att kunna uppnå förväntade resultat är en allmän uppslutning kring målen och att realisera tankarna bakom målsamverkan.

- För att klara det måste alla förstå

vilka målen är och varför vi ställt upp dem. Informationsverksamheten inom Motor har i mångt och mycket det syftet.

- Förändringar betyder dessutom att nya kunskaper behövs. För oss på Motor gäller det dels ekonomi och försäljning, dels motortekniken i våra nya motortyper RM12 (JAS), CT7 och GT6.

CVA-Nytt kommer att i några reportage ge exempel på vad som kan åstadkommas av resultatmedveten personal. Här följer det första som handlar om genomloppstider för åtgärd av RM8-motorerna.

Ulf Larsson, planeringschef: - Tid är pengar



- Idag är PROSTYR ett effektivt hjälpmedel i RM8-underhållet. Utan systemet skulle vi inte klara de genomloppstider vi idag håller på motorerna, säger Georg Persson och Jörgen Bäck (stående). Foto: Hans Hedin

Produktorganisationen på Division Motor infördes i samband med omorganisationen förra sommaren. Men det fanns ett undantag, RM8-motorn. Den har i stort sett haft ställningen som eget produktområde sedan 1976, då det första exemplaret kom in för översyn. Från den tidpunkten har ett målmedvetet arbete pågått för att hålla genomloppstiderna nere. Konkurrensen med VFA om underhållsarbetet var påtaglig, och det gällde att hela tiden ligga jämsides med eller helst steget före VFA.

- Redan 1978 gjorde vi en underhållsanalys, berättar Ulf Larsson, som är planeringschef på Turbojet RM8. Den visade att vi genom en kontinuerlig förkortning av genomloppstiderna kunde bespara flygvapnet 70 procent av annars erforderliga nyinvesteringar. Den pekade också på att vi 1984 skulle vara nere i en genomloppstid på 13 veckor vid stor översyn (SÖ). Idag visar det sig att vår analys var riktig.

Något avtal om RM8-underhållet skrevs inte förrän 1983, och då fick det formen av ett fastprisavtal. Det innebär att det idag är viktigare än någonsin att pressa genomloppstiden.

- Det är ett sätt för oss att hålla antalet motorer på verkstan nere, säger Ulf. Och arbetar vi tillräckligt snabbt och effektivt kan vi dessutom få bonus. Rätten att tjäna pengar är en viktig sporre i det här sammanhanget.

Hjälp av PROSTYR

I slutet av 70-talet ökade flygvapnets behov av översyner och modifieringar av RM8 stadigt. Helt naturligt ökade komplexiteten inom RM8-verksamheten vid Motor i motsvarande utsträckning. Det blev allt svårare att med manuella rutiner klara styrning av alla arbetsmoment.

- Den situationen har säkert stor del i att PROSTYR infördes på Motor 1980, säger Ulf. Vi tvingades utnyttja nya hjälpmedel för att klara alla de transaktioner som underhållsarbetet kräver.

Ändrad uppfattning

Georg Persson och Jörgen Bäck heter två av de personer som i mångt och mycket har gjort PROSTYR till

ett effektivt hjälpmedel i RM8-underhållet. Båda arbetar med produktionsplaneringen.

– När det hela startade var det många som såg PROSTYR enbart som ett merarbete och inte som ett hjälpmedel, berättar Georg. Men idag har dom säkert ändrat uppfattning. Nu märker folk att dom får svar på sina frågor när dom ringer hit till oss.

Misstänksamheten mot PROSTYR kan ha berott på bristande information tror Georg. Men idag är systemet en del av de dagliga rutinerna. Sedan 1983 matas samtliga transaktioner rörande RM8 in i PROSTYR. På planeringsinstansens fyra terminaler handlar det om storleksordningen 276 000 transaktioner per år.

Produktkännedom

– Att vi har kunnat förkorta genomloppstiden på RM8 på det sätt som planerades redan 1978 beror på flera saker, säger Ulf. Det har krävts en effektiv materiel- och produktionsstyrning, MPS. Och PROSTYR har varit vårt hjälpmedel för att kunna tillämpa MPS. Men vi skulle inte heller ha klarat det utan bra planeringspersonal med god produktkännedom.

Både Georg och Jörgen har tidigare arbetat i verkstan och det har varit dem till stor nytta när de tog steget över till planeringssidan.

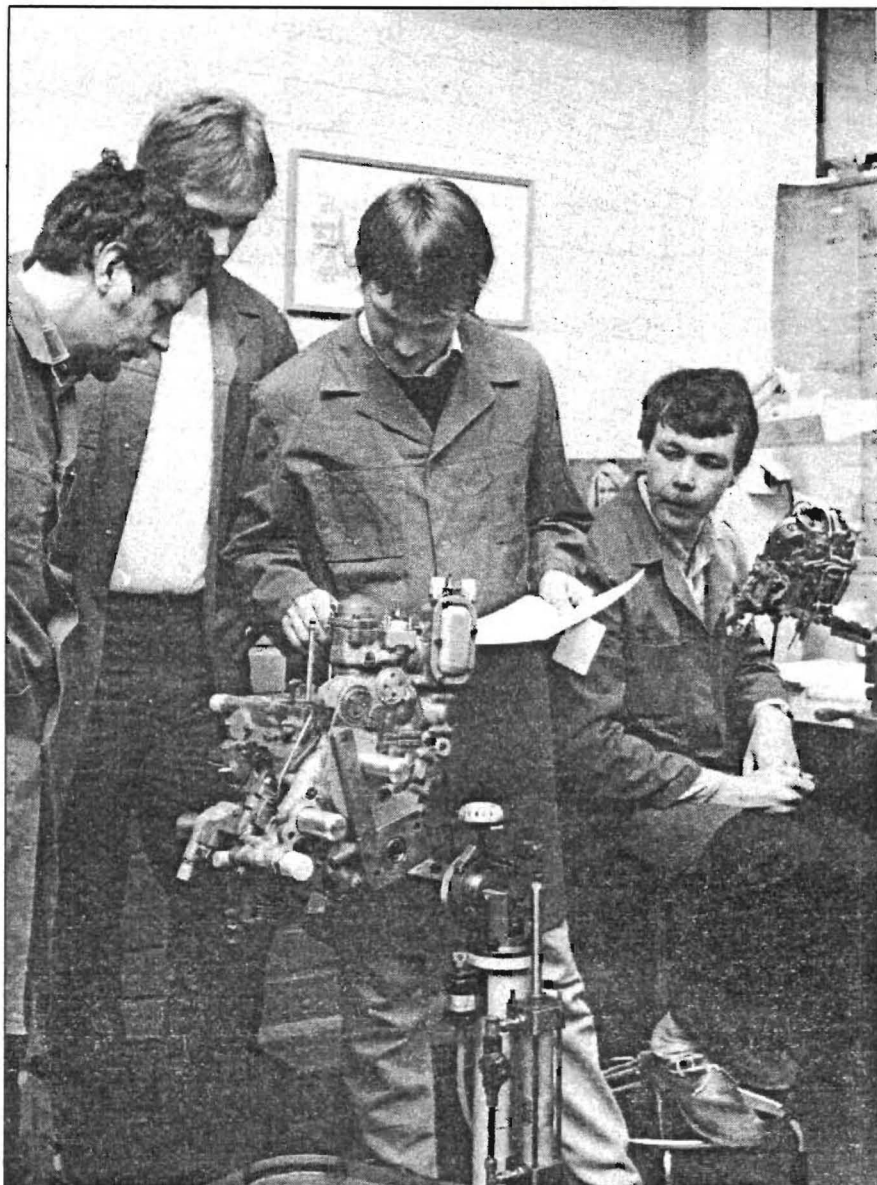
Samarbete

– Vi i vår tur skulle inte ha klarat av vårt jobb utan en bra kontakt med verkstan, säger Jörgen. Det måste hela tiden finnas en kommunikation oss emellan. Vid flera tillfällen har vi fått det bevisat då verkstadssidan har gjort oss uppmärksamma på rena systemfel, som vi annars inte hade upptäckt.

Det finns fortfarande mycket kvar att göra för att förkorta genomloppstiderna ytterligare, även om tidsvinsterna inte längre kan räknas i månader eller veckor utan snarare i dagar.

Vidareutveckling

– Vad vi skulle behöva idag är en vidareutveckling av systemet – ett PROSTYR II, säger Georg. Fortfa-



Kontakterna mellan planerare och verkstan är ett måste. Här diskuterar Georg och Jörgen körplanen för en GG-regulator med Tore Andersson, arbetsledare på apparatmonteringen RM8. I bakgrunden monterar Kjell-Åke Drugge en kalkylator. Foto: Hans Hedin

rande är statistikdelen dåligt utvecklad, och den behövs för att vi ska kunna göra vettiga utvärderingar.

Planerarna ser redan nu ett behov av kommunicerande datorer som ett hjälpmedel för att kunna dra slutsatser om var effektiva tidsvinster kan göras.

Ekonomisk analys

– Vi måste kunna göra snabba ekonomiska analyser för att åtgärda missar i kalkylerna, säger Georg. När vi kommer tillräckligt långt ner i arbetsoperationerna blir det svårare för oss att se var besparingarna kan göras. Då gäller det att upptäcka dom viktiga nyanserna mellan effektivitet och ineffektivitet, och det är då behovet av den typen av "larmklockor" uppstår.

Det betalar sig

– Det kan kanske tyckas att vi planerare pressar tiderna med piskan i handen, säger Georg. Och visst möter vi motstånd hos killarna på verkstan när vi gång på gång ställer krav på kortare genomloppstider. Men det visar sig varje gång att målen uppnås hur omöjliga dom än tycks vara när dom presenteras.

– I det här sammanhanget är det viktigt att hålla en annan sak i minnet, tilläger Ulf. Det är vi själva som får stå för kapitalkostnaderna (dryga räntor) för löner, reservdelar, maskiner och investeringar ända fram tills dess vi levererar motorerna och får betalt för vårt arbete. Ju kortare tid vi behöver ligga ute med pengarna desto mer lönsamt blir det för oss. Så här kan vi verkligen tala om att tid är pengar.

Kom-ihåg-lista från Växeln

Informera alltid växeln om:

- semester
- sjukdom
- sammanträde
- väntade besök
- resor
- kundbesök
- annan bortovaro

Det ringer, det ringer, skynda dig att svara. Just det, det är irriterande för den som väntar. Svara därför med en gång.

Glöm inte att koppla om din telefon. Går du ut ett tag, så be någon annan passa din telefon eller meddela växeln. Tala även om när du kommer tillbaka.

Ringer det på någon annans telefon

och du sitter i närheten, så låt inte signal på signal gå fram utan svara. Ta ett meddelande om du kan. Du avlastar växeln, hjälper en arbetskamrat och visar artighet mot den som ringer!

Du ringer väl upp den som sökt dig när du varit borta? Han eller hon kanske sitter och väntar på just ditt samtal.

Väntar du ett viktigt samtal men är upptagen av besök? Be växeln anteckna dem som ringer så du kan ringa upp när du blir ledig.

Om du, i undantagsfall, ber växeln ringa upp någon åt dig, så se till att du verkligen är anträffbar när samtalet kommer.

Använder du snabbtelefon, så tänk på att den du söker kan ha besök i rummet. Anpassa ordvalet!

Undvik långprat i telefon. Det kan vara viktiga samtal som väntar.

Ska du ha semester? Koppla inte av förrän du meddelat växeln när du börjar din semester och när du är tillbaka.

Ska du ha besök utifrån, så meddela växeln vem/vilka som kommer, hur länge de stannar och om ni är anträffbara.

Är du själv på besök, så tala om för växeln vart du är på väg och hur länge du blir borta. Då kan vi lättare nå dig om det är något viktigt. Meddela också växeln på det företag du besöker vem du är och om du väntar samtal.

Välkommen tillbaka igen! Men tala gärna om för oss att du kommit!

Sammanträde på gång? Meddela växeln vilka som deltar, hur länge sammanträdet pågår och var ni finns.

Passa tiden vid telefonmöten. Håll lefönen fri från samtal några minuter före den utsatta starttiden för mötet, så att telefonisten kan koppla samtalet.

"Har det varit nått?" Har du varit borta, fråga växeln om någon har sökt dig.

Ring gärna dina rikssamtal själv. Det går fortare, är artigare och avlastar växeln.

SP43 – när du har varit sjuk

Försäkran efter sjukdomsfall ska du skicka till SP43, Britt Arnoldsson, på Hälsocentralen. Notera den adressen!

Notera samtidigt att Carl Nyströms adress är SP42, inte SP22 som det står i telefonkatalogens registerdel.

TACK



För all vänlig hägkomst vid min pensionering ber jag härmed få framföra mitt hjärtliga tack.

Gunnar Alnebrand, fd AF60

Ett hjärtligt tack till chefer och arbetskamrater för blommor och presenter vid vår pensionering.

Ingrid och Bertil Berggren



Följande platser är lediga inom FFV Underhåll och kan sökas omgående. Mer information om nedanstående tjänster och övriga lediga platser inom koncernen hittar du på våra anslags-tavlor.

Enh	Befattning/Beteckn	Ort	Upplysningar
SKO3	Kvalitetsingenjör L2204	Arboga	Jan Jonsson ankn 1484/ P-A Bergström ankn 2090
Sista ansökningsdag för ovanstående tjänst är 24/2 1984. För följande tjänster gäller 29/2 1984 som sista ansökningsdag.			
AF50	Kontrollingenjör L2339	Arboga	Ingemar Lilje- ström, ankn 1464
AF50	Teleingenjör	Arboga	Ingemar Lilje- ström, ankn 1464
AA20	Försäljningsingenjör L2307	Arboga	Lars-Erik Eriksson ankn 1863/ Jan Cedvén ankn 1402

CVA-Nytt nr 5 1984
ISSN 0281 - 1936

Ansvarig utgivare: Tommy Johansson
Red: Anne Allard, SD 05, tfn 81859

FFV Underhåll

Redaktionsråd:

Birgit Järhem FCTF
Roger Thelenius "
Alf Gustafsson SF
Hans Risberg "
Kurt Bergström SACO/SR