



Tommy och Per-Åke informerade i Östersund

En kväll förra veckan var det dags för Tommy Johansson och Per-Åke Dahlström att besöka division GS i Östersund för att informera om Aerotechs affärsidé och personalpolitik.

Kallade till informationen var divisionens ledning och de tre fackens styrelser. Efter Tommy Johansson och Per-Åke Dahlströms genomgång fanns tillfälle att ställa frågor.

Sture Törngren, FCTF, undrade om Aerotechs ledning har klart för sig relationerna mellan huvudkunden FMV och Aerotech vid en eventuell bolagsbildning av Aerotech.

- Som det nu är har kunden full insyn i våra gårdanden och kan lätt få svar på frågor och få problem lösta. Hur går det till när - och om - vi blir bolag, undrade Sture Törngren.

Vi vet att det där återstår en del att göra, svarade Tommy Johansson, men han såg inga svårigheter att lösa dessa problem.

Tyckte facken att kvällen gav något?

- Nja, jag tycker det var en tam tillställning, säger Agne Sterner, ordförande i FCTF, och fortsätter:



- I och för sig fanns det inte mycket att "bråka" om. Vi har ju accepterat att prata om bolagsbildning med Aerotechs ledning. Då kan vi ju inte föra ner frågan på divisionsnivå.

- Den som väntat sig revolutionerande nyheter blev nog besviken, tror Agne.

Sture Törngren påpekade hur viktigt det är att alla tar planeringssamtalen på allvar:

- Det finns de som ser planeringssamtalen som ett nödvändigt ont, och inte är tillräckligt seriösa, menade Sture.

Vad tyckte SF-klubbens ordförande Bertil Johansson om kvällen. Det var inget nytt som kom fram, säger

han, och fortsätter:

- Vi och ledningen har i stort samma syn på framtiden. Men visst finns det nyansskillnader. Vi fick än en gång klart för oss - vilket heller inte är någon nyhet - att det beror helt och hållet på oss själva hur vi i framtiden ska klara oss i konkurrensen. Ingen annan kan hjälpa oss med det. Allra minst våra konkurrenter.

HB

Aerogrammet och projekt Arboga 1999

Slarv är sällan en god ursäkt - så det kan jag inte skylla på.

I de senaste veckornas utgåvor har Aerogrammet citerat ur Arbogapressen med anledning av att Aerotech hoppar av "projekt Arboga 1999".

Några har upplevt citaten som vinklade - och de saknar kommentarer från Aerotech om skälen till varför projektet avbröts.

Två insändarskribenter anser att Aerogrammet förfaller till partipolitisk pajkastning genom att i de inledande citaten endast redovisat en sida.

Jag kan bara beklaga om citaten upplevs som att Aerogrammet tar ställning i frågan om "projekt Arboga 1999". Det gör inte tidningen. Här ska redovisas en allsidig bild.

Efter samtal med insändarskribenterna tar de tillbaka sina insändare och de är tillfreds med att jag beklagar det inträffade. Aerogrammet ska inte vara ett forum för partipolitisk diskussion.

LB

Information för nyanställda

Du som arbetar på Aerotech i Arboga, och anställdes någon gång mellan 1 augusti 1988 och 1 april 1989, se hit.

Har du erbjudits och deltagit i en heldagsinfor-

mation för nyanställda? Om inte, så kontakta Ingrid Persson, tel 1730, eller Lizzie Hamnström, tel 1351, och anmäl dig, så ordnas ett informationstillfälle för dig.

Brister i affärsidé och organisation

FFV är illa utrustat för en offensiv roll

"För statliga FFV är det svårt att se någon offensiv roll i spelet kring svensk försvarsindustri. Koncernen saknar kapital, lämplig organisation och övertygande affärsidé. /.../

'Den närmaste framtiden och då i första hand 1989 ser ljus ut för FFV-koncernen' skriver koncernchefen Rune Nyman i årsredovisningen. Det är nog en sanning med modifikation. Tvärtom kan 1989 bli ett år då strukturen inom svensk försvarsindustri börjar klarna och i den processen har FFV tyvärr de svagaste korten och riskerar att hamna på åskådarplats. /.../

Han (Rune Nyman, reds anm) är bakbunden av en ålderdomlig organisationsstruktur (kombinationen affärsverk och bolag) som gör att FFV inte kan vara särskilt drivande i strukturdiskussionerna.

De fackliga organisationerna har i 20 års tid hårdnackat motarbetat en bolagisering av FFV. Effekten har blivit att FFV fått en snårig verksamhetsform, där man inte kan få ut synergieffekter ur köpta bolag.

Vinster, som till stor del intjänas på affärsverkets etablerade marknader, kan inte föras över till den expansiva bolagssektorn som försöker bygga upp nya marknader. /.../

I strukturdiskussionerna är det en stor belastning att huvuddelen av försvarsproduktionen drivs som affärsverk. Att FFV Aerotech (flygunderhåll) misslyckades med att gifta ihop sin motordivision i Arboga med motsvarande verksamhet hos SAS (Linta) berodde till stor del på att SAS kände



tveksamhet inför att liera sig med ett statligt affärsverk. Man valde Volvo Flygmotor i stället.

Det säger sig självt att en koncernchef, som måste gå till regering och riksdag, för alla beslut om köp och försäljningar av fast egendom som överstiger 1 mkr inte kan vara särskilt flexibel i sitt agerande. Och en kommersiell partner är inte road av att hans avtal skall kunna granskas av JO, JK, Riksdagens revisorer och RRV.

FFV har alltså dåliga kort på hand. Affärsverksformen måste bort så fort som möjligt om FFV skall ha en chans att överleva som självständigt företag. Risken är att det ändå är för sent./.../

Aerotech och Volvo Flygmotor har också beröringspunkter. Svenskt flygunderhåll kommer att krympa framöver och då blir det svårt att få plats med två konkurrerande företag.

Volvo Flygmotor har starka finanser och är, som Bofors på vapensystem, en given aktör när flygunderhållet skall samordnas. Eventuella förvärv och samarbetsformer förutsätter dock att affärsverksformen försvinner eller modifieras ytterligare."

Affärsvärlden,
nr 21 1989

Juniortennis av bästa märke när FFV JET avgjordes

Det kom att bjudas på juniortennis av bästa märke i årets upplaga av FFV JET, som spelades på tennisbanorna vid FFV Aerotech i Linköping.

Större delen av svenska junioreliten för pojkar och flickor ingick i tävlingen, som gick den 24 till 26 maj. En tävling som ses som ett fint genrep inför sommarens internationella program.

FFV JET arrangerades för sjätte året i rad av FFV Aerotech, division Flygteknik som huvudsponsor,

FFV Tennisklubb och Svenska Tennisförbundet.

- FFV Jet är en av säsongens tuffaste tävlingar för åldersgruppens på hemmaplan, säger tennisförbundets Peter Magnér. Eftersom de i andra tävlingar ställs mot äldre motståndare får vi här en fingervisning om läget bland spelare som är värdefulla för framtiden.

Segrade i turneringen gjorde Roger Pettersson, Kungliga Tennisklubben, och Jeanette Mellvé, Lomma-Bjärreds Tennisklubb.



Årets upplaga av FFV JET samlade totalt sex flickor och sex pojkar. Vinnare blev, Jeanette Mellvé, Lomma-Bjärreds Tennisklubb (tre från vänster) och Roger Pettersson, Kungliga Tennisklubben, (längst tv).

Rolf Forsell kommenterar Affärsvärlden:

- Bolag en nödvändighet

Aerogrammet har bett Rolf Forsell, chef för stab Företagsutveckling, kommentera Affärsvärldens artikel.

- Affärsvärldens konstaterande att det är en belastning för oss att vara ett affärsverk, när det gäller strukturfrågor, skriver jag under på. En förutsättning för att vi ska lyckas med vår strategiska plan är att vi kan bilda bolag.

- Noteras bör dock att företagsförvärven från Aerotechs sida ej är en regeringsfråga. Det är en normal styrelsefråga för det köpande bolaget. Verket kan ej förvärva.

- Ur försvarets synvinkel anser vi det väsentligt att man även framgent beslutar att ha en sammanhållande central bakre underhållsnivå. Internationellt sett konstaterar vi att detta koncept är kostnadseffektivare än att

fördela ut underhållsresurserna på ett flertal tillverkare.

- Bolagisering är en nödvändighet för att ge oss samarbetsmöjligheter i omvärlden samtidigt som det möjliggör erforderliga initiativ i erforderliga struktureringsåtgärder både inom och utom Sverige.

- En av grundstenarna i vår strategi är att finna olika typer av, mer eller mindre djupa, samarbetsmöjligheter med flygoperatörer och tillverkare av flygmateriel, och detta kan endast ske i bolagsform.

- Vi har vamat för den utveckling som Affärsvärlden skissar. Vi ska inte hamna på åskådarplats när struktureringen sker. Vi ska vara offensiva och drivande i strukturfrågor, men som sagt det kräver att vi kan hantera bolagsfrågan.