

Bengt Bardvall, chef för division Avionik, skriver ledare i detta nummer

sid 2

Avdelning Robot inom division Avionik har fått ny organisation

sid 5

En avancerad provutrustning för luftkomponenter har invigts på Flygteknik

sid 6

En idé kan både spara kostnader och dra in jobb

sid 8

AEROGRAMMET

INFORMATION TILL DE ANSTÄLLDA VID FFV AEROTECH AB - Nr 2 - 6 september 1991

Golfen bygger broar

För Jan-Olof Hällberg är golfporten ett sätt att bygga broar. Det är inte så att han behöver broar för att komma förbi vattenhindren på golfbanan. Fritidsintresset har han nytta av i jobbet. Till vardags är Jan-Olof ansvarig för division Flygtekniks marknadsenhet. Det är är en fördel att ibland få tillfälle att träffa sina kunder och samarbetspartners under lättsamma former och koppla av tillsammans. Då är golfen utomordentligt bra, säger Jan-Olof. Genom golfen kan man bygga broar och få bättre kontakt med kunderna.

sid 4



MPS inleder ny fas

I juli driftsatte FFV Aerotech sitt nya MPS-system. Det gamla ICL-systemet kopplades ur och ersattes av Asar i Arboga och Flax i Linköping.

Divisionerna har ett nära samarbete kring MPS-systemet.

Någon större dramatik innebar inte systemskiftet för oss i Arboga, säger Lennart Fransson, som är projektledare på Avionik.

Mer problem har det varit vid division Flygteknik. Flygteknik har valt en annan modell än Avionik. Systemets har fasats in på bredare bas än inom Avionik. Vilka problem det medfört och hur det står till i med MPS-systemet på avdelning Apparat besvarar projektledaren Erik Andersson (bild) på

sid 3

Det goda arbetet har många kvaliteter

Två medeltida stenbuggare blev tillfrågade om vad de höll på med.

"Jag står och hugger i den här jävla stenen för att få den fyrkantig", sa den ene.

"Jag bygger en katedral", sa den andre.

Det finns olika sätt att se på sitt jobb.

Vi talar mycket om Kvalitet. Det är något som berör såväl vårt arbete som alla de ting vi omger oss med i vardagen och inte minst livet i sin helhet. Ett ord som används i så många olika sammanhang blir nöjt, slitit och till sist bara en klisché.

Låt oss titta närmare på ordets språkliga innebörd. Om man går till Svenska Akademiens Ordlista så står det bland annat så här om vad kvalitet är: "inre värde", "av god beskaffenhet", "förstklassig".

Det jag vill beröra är kvalitetsens värde i "det goda arbetet". Då tänker jag inte bara på dess relevans för produkten av vårt arbete, utan även den roll kvaliteten spelar i förhållandet mellan människor.

I jobbet berör kvalitet allt vi gör, från att skriva en underhållsföreskrift till att konstruera en elektronikkrets.

Du vet ju att ett jobb, vilket det än är, kan göras bra eller dåligt. Att vänta jobb vi gör i företaget - reparerar en dator, beräknar en offert, skriver ett program, svarar i telefon, planerar ett schema, skickar en faktura - allt kan göras antingen "förstklassigt" eller uselt.

En ständig strävan efter att göra varje jobb, stort som smått, så att det får den goda beskaffenhet eller blir så förstklassigt som kunden kräver - det är kvalitetsens innebörd i vårt arbete. Oavsett vem kunden är. Det leder automatiskt till sådana effekter som

- att utlovade leveranstider hålls;
- att reklamationerna minskar - och skulle det ändå finnas någon anmärkning, åtgärdas den direkt;



• att våra leveranser ger god ekonomi både för kunden och för oss;

• att underhållskostnaderna blir lägre.

Detta leder i sin tur till att kunderna känner att de kan lita på oss, och vi får allt fler jobb. Sådan kvalitet leder alltså till lönsamhet.

Men det goda arbetet omfattar mer än lönsamhet. Därför skall vi inte nöja oss med att bara sträva efter kvalitet i produkterna, utan även låta den omfatta oss själva. Därmed är jag inne på något som är betydligt svårare att beskriva, eftersom kvalitet i förhållandet mellan människor kan vara skilda saker för olika individer.

Generellt sett tror jag ändå att det handlar om sådant som generositet, ärlighet och ansvar. Till exempel

• att respektera andras uppfattningar men våga stå för sin egen;

• att hålla vad man lovat;

• att våga erkänna misstag - och att rätta till dem;

• att värda hantverket;

• att vara juste mot beställare, leverantörer, underentreprenörer, och med arbetare.

Innet inne vet ju var och en av oss vad det hela handlar om. Så här stod det i boken "Zen och konsten att reparera en motorcykel" av Robert Pirsig:

"Vad som är gott, Phaedrus, och vad som inte är gott, behöver vi egentligen någon som talar om dessa saker för oss?"

Nej, egentligen inte. Om var och en av oss försöker att komma ett steg närmare det vi innerst inne vet är kvalitet, så kan det innebära en gigantisk förvandling av hela företaget. Då kommer vi verkligen att göra skill för begreppet - Företaget med Kvalitet.

Om konsten att soppa ett golv

När man lyssnar till astronauten Edgar Mitchells historia förstår man att det mest hänger på oss själva hur vi upplever saker och ting.

Om man då tar en syns vilken som helst, säg att soppa ett golv, så finns det flera olika sätt att se på det.

1 Man sopar golvet för att man får betalt för att göra det. Jobbet är ett nödvändigt ont, men man måste ju få ihop till uppehållet, och snart är klockan fem.

2 Man sopar golvet för att man vill slippa obehaget som kan komma om man inte gör det. När kan börja klaga och bråka. Kompisarna kan tycka att man smiter undan. Man kan bli av med jobbet.

3 Man sopar golvet för att golvet ska bli rent. Det är bara att bestämma sig för hur man vill se på det. I vilket fall blir jobbet bäst gjort, gjort med kvalitet? I vilket fall mår man själv bäst?

Rätt svar belönas med en portion större arbetsglädje.

Bengt Bardvall



Hur känns det i dag?

Erik Andersson, projektledare för MPS på avdelning Apparat.

—Jo, tack. Det känns bra. Det vi tänkt utnyttja i MPS-systemet finns och fungerar, men kanske inte alltid så som vi tänkt. Det har inte fungerat smärtfritt, om jag får uttrycka mig så. Under hösten ska de värsta felen vara borta.

Vilka problem har ni haft?

—Vi kan dela in vårt strul i fyra kategorier. Det är prestandaproblem, vilket ger långa svarstider. Det är en komplex soppa, så jag avundar inte driftavdelningen. Dom kämpar tappert.

—Vi har problem med delar av systemet, en del program fungerar inte alls eller så som vi hade tänkt oss. En tredje fråga kan vi kalla för "luckor". Det fattas anpassningar, eller så har inte alla personer fått utbildning på rätt delar i systemet. Vi har inte heller fastställt arbetsätt för alla situationer i vår verksamhet. Detta är självförvällat, så det var vi

medvetna om att det kunde dyka upp. Vi jobbar kontinuerligt på att stänga luckorna.

—För det fjärde så lämnade vi den gamla miljön den sista juni. På väldigt kort tid skulle vi lägga in en korrekt bild av vår verksamhet. Det gör man inte på så kort tid. Det kommer att ta någon månad till innan systemet är ifatt verkligheten.

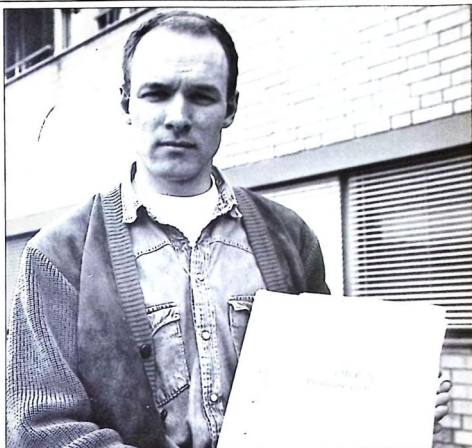
Hur fungerar det i dag?

—Jag beundrar den personal som jobbar med systemet. Det är än så länge en något stökig hantering. Jag måste ändå säga att alla kämpar tappert. Det är ingen som gett upp, och ändå har vi många nya användare som är ovana vid datorer.

—Våra tre huvudplanerare har haft det kämpigt. Utan dom skulle det här aldrig fungerat.

—Jag vill också säga att än så länge är systemet lite fyrkantigt, men håll ut, vi ska strömlinjeforma det och få bort de värsta kantigheterna.

—Avslutningsvis vill jag understryka att det har varit



Riktigt enligt den instruktionsbok, som avdelning Apparats projektledare Erik Andersson håller i handen fungerar inte MPS-systemet. En del kantigheter och långa svarstider har nämnt till företag för användarna. Erik hoppas att svårigheterna snart ska vara borta.

ett enormt lagarbete. Vi har jobbat med införandet av MPS-systemet vid sidan av våra ordinarie arbeten. Det jobb som lags ned uppskat-

tar jag mycket. Jag tror att vi lagt en gedigen grund för att få ett effektivt systemstöd. Just nu har det varit problem men i framtiden

ska systemet vara ett stort stöd för oss i vårt dagliga arbete.

LB

ASAR och FLAX inleder en ny fas

I juli driftsatte FFV AEROTECH sitt nya MPS-system. ICL-systemet kopplades ur och ersattes samtidigt av ASAR i Arboga och FLAX i Linköping.

—Någon större dramatik innebär detta inte för oss i Arboga, konstaterar Lennart Fransson som är projektledare på AVIONIK. Under semestern arbetade projektgruppen med att lappa ihop en del problem. Men orderregistrering kom igång redan under första veckan och fungerar i stort sett bra.

—Här arbetar verkstäder och detaljförädlare sin planering i det nya systemet. Samtliga inköpare har tillgång till ASAR, även om alla inte kan utnyttja det ännu.

Orderregistreringen är, som tidigare nämnts, inne med flertillbeställningarna, berättar Lennart.

En del grus finns det fortfarande i maskineriet, dels på grund av ovana och dels på grund av en del kvarstående ofullständigheter, säger han.

—Vår projektgrupp fungerar idag som jour för att hjälpa till att lösa de knutar som uppstår.

Slag i slag

De som arbetat med förberedelserna för MPS-systemet har brottats med en tuff tidplan. Mycket har gått slag i slag. Det fullständiga programmet levererades först i slutet av juni. ICL fasades ut 1 juli. Och utbildningen av alla som berörs i den inledande fasen avslutades i början av augusti. I Arboga rör det sig om i runda tal 140 personer.

—Naturligtvis hade det varit en klar fördel om vi fått tillgång till det färdiga programmet före utbildningen. Men det önskemålet gick inte att uppfylla i den snäva tiden, säger Lennart.

Olika modeller

—Överlärarna kommer till att överlämna ASAR-projektet i fas 1 till linjen i september. Samtidigt avvecklas vår projektgrupp successivt. Avdelning MÄTEKNIK övertar ansvaret för drift och fortsatt utveckling av systemet, medan ansvarig chef för avdelning AV står som formell systemägare.

Division FLYGTEKNIK har valt en annan modell att införa FLAX. Varje avdelning är ett projektområde, vilket innebär att systemet har fasats in på bredare bas än inom AVIONIK.

—Det medför att vi initialt har fått mer grus i maskineriet än vad faller är i Arboga, påpekar Tom Wigh. I detta sammanhang är han Lennart Franssons motsvarighet inom FLYGTEKNIK. Tom har dessutom ansvaret för samordningen av AU/ADB-frågor inom FFV AEROTECH.

Vägläddning

Divisionerna har ett nära samarbete kring MPS-systemet. AVIONIK, som har valt en långsammare väg än FLYGTEKNIK, kan till exempel dra nytta av de erfarenheter man nu gör i Linköping. Det ger bland annat vägläddning i fråga om när och hur fas 2 av ASAR skall införas i Arboga.

—Fortsatt utbildningen av fler användare och införingen av grunddata blir för vår del inte lika omfattande

inför nästa fas. Dessutom följer vi med intresse vilka lösningar FLYGTEKNIK väljer på de problem som man nu brottas med. Det är till stor hjälp för oss när vi lägger våra strategier och fattar beslut om den fortsatta utvecklingen av ASAR-systemet, betonar Lennart.

Det återstår ännu att koppla in många delar av verksamheten inom AVIONIK. Bland annat står konsultsidan utanför systemet, och man måste räkna med ett vakuum på några månader innan även T-Plan kan kopplas in.

—I det fallet måste vi avvakta den anpassning som kommer i nästa etapp och som ger oss möjlighet att koppla in även ekonomisystemet, avslutar Lennart.

AA

Med golf bygger Jan-Olof broar för bättre kontakt med kunderna



All marknadsföring bäddar för morgondagen. Värda kunden. Bygga broar. Det är viktiga funktioner för en marknadsavdelning.

Det är korta koncisa meningar när Jan-Olof Hällberg beskriver sitt arbete som ansvarig för division FLYGTEKNIKS marknadsstab.

Inom FFV AEROTECH finns dels en central marknadsstab, som Ingemar Hansson är chef för, och dels har såväl division FLYGTEKNIK som division AVIONIK marknadsstaber.

Jan-Olof Hällberg är sedan snart tre år chef för marknadsstaben inom division FLYGTEKNIK.

Olika inriktning

Divisionerna har lite olika inriktning på sina respektive marknadsstaber. Till skillnad från division AVIONIK finns ingen försäljningsorganisation inom FLYGTEKNIKS marknadsstab.

AVIONIKS marknadsenhet är mer operativt inriktad än vår, förklarar Jan-Olof, och fortsätter:

—Vår försäljningsorganisation finns i huvudsak på avdelningsnivå. Det gör att försäljning inte ingår i min dagliga gärning.

En brobyggare

Marknadsfrågor har Jan-Olof alltid arbetat med. Innan han kom till division FLYGTEKNIK som marknadschef arbetade han i Arboga med olika marknadsfrågor.

En brobyggare. Det är den centrala uppgiften. Så vill Jan-Olof beskriva innehållet i sitt arbete. Bygga broar och värda kunden, det är en kort men konkret beskrivning av arbetet.

Tuff uppgift

Det senaste året har Jan-Olof haft en tuff uppgift. En uppgift som ligger i linje med vad han anser vara en marknadsstabs viktigaste uppgift: samliga flottiljer har besökts.

Halvt skämtsamt gör Jan-Olof liknelsen att besöken varit som att ge sig in i lejonets kula.

—Vi har diskuterat alla

tänkbara frågor som är aktuella för oss. Det handlar om kvalitet, administration, leveransläge, leveranssäkerhet, kontaktvägar, hur kunden blir behandlad, till hur våra fakturor är utformade.

Nyttiga träffar

—Det har varit mycket nyttiga och givande träffar. Det är viktigt för oss att få en dialog med kunden. Bara genom att öppet kunna samtala om problem kan vi reda upp det som kunden eller vi upplever som svårigheter. Det är vi på god väg att göra med förbanden. Vi måste ha en öppen dialog för att öka förståelsen för vår verksamhet, våra resurser och hur dessa bäst utnyttjas.

I ett första skede har Jan-Olof tillsammans med försäljningsansvariga inom divisionen, jämte kvalitets- och ekonomiansvariga rest runt till samtliga förband. Det har blivit en resa i månaden det senaste året. Mer har vi inte märkt med, säger Jan-Olof. Det tar tid att organisera dylika besök.

En del skäll

Flottiljerna har varit väl representerade på dessa möten. Den tekniska chefen jämte medarbetare har alltid deltagit, det har även planeeringsingenjören och kontrollingenjören gjort. Verksamhetschefen, materielplaneerare och ekonomiansvarig har även varit med.

Visst har det varit en del skäll, säger Jan-Olof, men det har varit nyttiga besök.

Flottiljer på besök

Besöken på förbanden var ingen engångsföreteelse. Med start denna vecka kommer samtliga flottiljer, under det kommande året, att besöka division FLYGTEKNIK.

—Nu får vi möjlighet att visa flottiljerna våra facilitet-

ter, vad vi kan och hur vi kan hjälpa dem än mer. Vi ska även, självklart, fortsätta våra diskussioner om hur vi ska förbättra samarbetet.

Kundrelationer

—Vi måste, för att ytterligare fördjupa kundrelationen, vara lyhörda för kundens krav och förväntningar och att anpassa oss efter kundens behov.

Internt inom divisionen fungerar Jan-Olof som koordinatör. Regelbundet har han träffar med avdelningarnas försäljningsansvariga för att ha en dialog med avdelningarna om marknadsaktiviteter.

Själv deltar Jan-Olof i den marknadskommitté som Ingemar Hansson har. Där ingår, förutom Ingemar och Jan-Olof, Jan Cedvén från AVIONIK och Rolf Lundin från FFV TESTS SYSTEMS AB. Dessa fyra utgör den centrala marknadskommittén.

Inbiten golfare

Det är inte bara runt sammanträdesbord man skall träffa sina kunder, säger Jan-Olof. Sedan några år tillbaka är han inbiten golfare, vilket avspeglar sig i kundkontaktarna:

—Det är en fördel att ibland få tillfälle att träffa sina kunder och samarbetspartners under lättsamma former och koppla av tillsammans.

Golf är en liten, men i sitt sammanhang, en värdefull beståndsdel i vår marknadsföring, säger Jan-Olof. Inte minst genom möjligheterna att träffa kunderna under mindre formella omständigheter.



Organisation

Curt Johansson, Robot:

—Vår nya organisation har klara fördelar

För två veckor sedan bytte avdelning Robot i Arboga sin produktorienterade organisation för flygrobotar mot en funktionsinriktad modell.

—Vi ser flera vinster i den här förändringen. Cheferna kommer närmare verksamheten. De uppdelade enheterna inom verkstäderna sammanförs igen och problem i gränssnitten mellan olika produktområden försvinner, enligt Curt Johansson som är chef för Robot.

Den tidigare organisationen som bara hade något är på nacken fick aldrig riktigt gehör inom avdelningen av flera skäl. På papperet såg den bra ut, enligt Curt Johansson. Men i verkligheten blev framför allt ansvaret för det totala flödet på robotnivå oklart. Den skapade även andra problem för Robot.

Den grupp som arbetar med verkstadsstest delades på tre sektioner. Jobben görs i Övre Ektorp några kilometer utanför FFV-området, men ansvariga chefer har suttit innanför grindarna en bra bit från verksamheten.

En liknande uppdelning med motsvarande problem har de haft som arbetar med apparatstest och reparationer nere i berget. Och att hålla samman de splittrade enheterna har varit krävande.

Smidigt jobb

Den tungrodda organisationen till trots har personalen smidigt lyckats lösa de

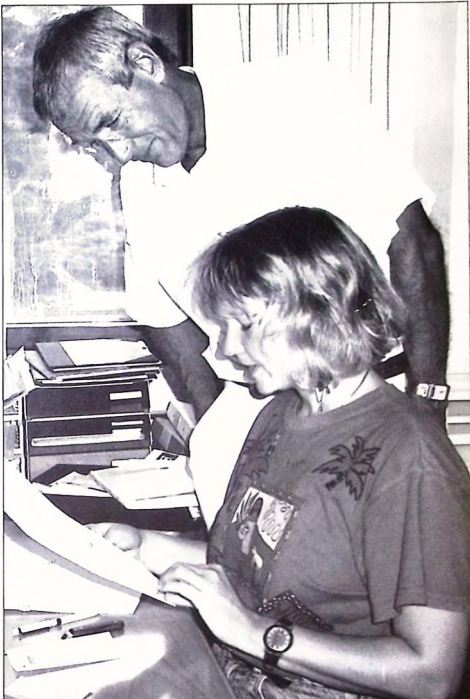
gränsproblem som uppstår mellan sektionerna. Därför har inte heller missförhållandena satt några spår på avdelningens ekonomi. Tvärtom. Robot har stadigt ökat sitt resultat, en tendens som även ser ut att fortsätta.

—Men utan tvekan skulle vi på längre sikt ha märkt en klart ökad intern "revirbildning" med negativa effekter på resultatet också, menar Curt. Därför var det hög tid att mota Olle i grind.

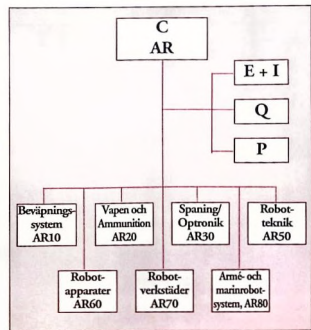
Reaktionerna från fackligt håll och från de anställda på Robot har varit genomgående positiva, vilket också bekräftar att förändringen var välkommen.

Nya sektioner

Det som har hänt är att Övre Ektorp, AR70, med sina systemtest för första gången får en egen "platschef", Kjell-Åke Lindahl. Han har övergripande ansvar för det totala flödet av flygrobotar, och får där-



Curt Johansson och Ulla Jelson gör en sista koll av att Robots nya organisation stämmer även på papper. På frågan om vad hon tror om förändringarna svarar Ulla, att det är för tidigt att uttala sig. Hon vill vänta tills den nya organisationen har "tatt sig" ordentligt.



med även en viss påverkan över flödet på sektion Robotapparater i berget.

Robotapparater, AR60, under Allan Thuresson bildar en sektion för apparatstest och underhåll av flygrobotar och i viss mån även marinrobotar.

Vapen och Ammunition, AR20, bildar en sektion med Jan Daunfeldt som

chef. Att hitta ett heltäckande namn var svårt. Verksamheten omfattar även jobb med lavetter och räddningsmateriel som raketstolar.

Allt tekniskt stöd för flygande robotar samlas inom sektion Robotteknik, AR50, under Stig Jäderlund. Ingen ändring

Däremot finns det inga

skäl att göra någon förändring av organisationen på sektionerna AR10 Beväpningsystem, AR30 Spaning/Optronic eller AR80 Armé- och Marinrobot-system i Växjö.

—Vad gäller dessa tre sektioner har vi snarare sett stora fördelar i att behålla dem intakta, avslutar Curt.

Text och foto:
Anne Allard



Ny utrustning

Avancerad provutrustning för luftkomponenter



Hans Tegner från FMV:Fuh (i mitten) är den som får starta avdelning Apparats nya kompressoranläggning. Hans Tegner är omgiven av sina kollegor från FMV:Fuh, Lars Forsander (t v) och Sven Selander (t h).

En mycket unik anläggning. Det är ett samstämt ömdöme. När avdelning APPARAT inviger sin nya kompressor-anläggning är de närvarande ense; det är en unik anläggning. Närvarande vid invigningen var representanter från FMV, avdelning APPARAT, ÅNGPANNFÖRENINGEN och IG JAS.

Vid invigningen berättade avdelning APPARATS chef, Thomas Eriksson, att den tidigare kompressor-anläggningen började få ganska många år på nacken. Den började bli ganska dyr att underhålla, samt att den ej uppfyller de krav som moderna apparater ställer. Som ett led i resursuppbäggande till JAS var det nödvändigt att skaffa en ny kompressor-anläggning, förklarade Thomas Eriksson.

Byggnationen av kompressor-anläggningen är ett gemensamt projekt mellan FMV, IG JAS och avdelning APPARAT. Konstruktion av uppbyggnad av anläggningen har gjorts av ÅNGPANNFÖRENINGEN, vars representanter vid invigningen upprepade gånger betonade att anläggningen är unik.

Kompressor-anläggningen är konstruerad för provning av olika apparater ingående i flygplans luftförsörjningssystem. Anläggningen utrustas bland annat av en lågtryckskompressor, som fungerar som matarkom-

pressor till höghtryckskompressorn. Värmeuget som värmer upp luften till rätt provtemperatur.

Flöde, tryck och temperatur kan regleras oberoende av varandra och kontinuerligt över reglerområdet.

Anläggningens prestanda är imponerande. Enligt ÅNGPANNFÖRENINGEN finns det inte en liknande anläggning i Sverige. De ställer de sig tveksamma till om det finns någon liknande anläggning i Europa.

LB



Så här såg det ut när den flera ton tunga värmeuget lyftes in i det hus som byggs för den nya kompressor-anläggningen.

Avtal

Förnyat avtal ökar volymen på helikopterunderhåll

För två år sedan undertecknade FFV AEROTECH ett avtal med FMV om underhåll av flygvapnets nya räddningshelikopter, HKP10. I dagarna har det avtalet reviderats och utökats.

Ett försök att tänka annorlunda. Så beskrev projektledaren Per Eriksson när han i våras berättade för AEROGRAFEN om avtalet och projektet.

Avtalet är det första stora produktavtal som FFV AEROTECH undertecknat. Det är både nytt och spännande, förklarade Per Eriksson. Ett flygtimprisavtal ger både möjligheter och samtidigt ett ökat risktagande.

Det ursprungliga avtalet omfattade C-nivåunderhåll på cirka 250 olika typer av utbytesenheter per helikopter.

Nu har delar av avtalet omförhandlats. Ett antal apparater har tillkommit och några har försvunnit, berättar Per.

Det handlar om ett 40-tal småapparater, som av olika skäl, har utgått, samt ett 30-tal tillkommande apparater.

Samtidigt har priset per flygtimme justerats, berättar Per Eriksson:

—Det är ändrade förutsättningar i dag. Ett antal apparater utgår och några tillkommer. För andra har



Produktavtalet med FMV om underhåll av flygvapnets räddningshelikopter, HKP10, har nu omförhandlats. Ett flertal apparater har tillkommit och några har utgått, säger Per Eriksson.

tiden mellan översyn justerats. Allt detta medför att det har varit nödvändigt att göra en omförhandling.

—Vi har ökat kontraktets värde från 70 till 100 miljoner kronor. Det är betydligt mer än vad vi förväntade oss från början.

I övrigt berättar Per att projektet rullar på planenligt. Hittills har avdelning APPARAT hanterat ett femtiotal enheter för anmärkning. Det har i huvudsak varit garantiåtgärder, avslutar Per.

LB

Efterlysning

Vem sitter på Curts stol?

AVIONIKS personalchef Curt Lindenbaum saknar sin egen stol!

Det är inte så konstigt som det låter, men ändå är det ett mysterium.

Curt tog med sig stolen från kontoret i Stockholm, eftersom den är speciellt anpassad för honom och för hans rygg. Den skickades med en del andra möbler till Arboga. Och de andra har kommit till rätta, men stolen har på något sätt försvunnit

efter ankomsten.

Frågan är nu om någon i Arboga av misstag har fått just den här stolen. Den är mörkt rödrukt och högyggad. Curts namn stod dessutom skrivet på stolen när den anlände. Den som vet något om dess vidare öden, ring till Sif Erlandsson telefon 2088.

Under tiden när Curt en "stälende" önskan om att snart få sitta på sin rätta plats igen.

AA



Ny utrustning

Ny testutrustning för vinschar invigd

Nu klarar avdelning APPARAT att testa alla typer av vinschar. Nyligen invigdes den nya testutrustningen för vinschar och lastkrokar.

Hittills har vinschar bara kunnat genomgå vissa begränsade prov. Med den tidigare testutrustningen har inte vinscharna kunnat testas med mer än två till tre meter lina utdragen.

Det motsvarar ej verkliga förhållanden, förklarar Steve Karlsson, som arbetar med vinschar och lastkrokar inom avdelningen.

Nu har det blivit ändring på det. Med den testutrustning som nu installerats klarar vi vinschar som har upp till 85 meters lina, berättar Steve Karlsson. Det är tio meter längre lina än vad flygvapnets nya räddningshelikopter, HKP10, har och mer än dubbelt så lång lina som tidigare räddningshelikopter haft.

Det är genom FFV ORDANCES representant i Singapore vi kommit i kontakt med tillverkaren av denna testutrustning, berättar Steve

Karlsson. Det är ett litet singaporianskt företag, HYDROTROICS, som konstruerat och tillverkat denna testutrustning.

Stora krav

Den första kontakten med HYDROTROICS togs för snart tre år sedan. Efter de första kontakterna med företaget skrevs en kravspecifikation. Avdelning APPARAT ställde stora krav på utrustningen; den ska vara steglös, klara alla typer av vinschar, den ska vara flexibel beträffande belastning och linshastighet och den ska kunna belastas med tio ton.

Nu står testutrustningen på avdelning APPARAT. De senaste veckorna har företaget haft representanter på plats för att installera utrustningen.

Det är en unik utrustning. Enligt uppgifter Steve Karlsson har är det, hittills, den enda testutrustning i Europa som klarar av att testa vinschar med fullt utdragna linor.

Avtal

Nytt principavtal med Danmark

FFV AEROTECH och danska FMK (FLYVEMATERIELKOMMANDOEN) har förnyat principavtalet för underhåll av danska flygvapnets 35:or. Avtalet garanterar underhåll av apparater och instrument fram tills dess att 35:orna tas ur drift 1995.

Avtalet är värt cirka fem miljoner per år.

Utför avtalet tillkommer tillverkning av övningsbomber. En order som uppskattas värd cirka tio miljoner kronor.

På bilden syns, fr v, Jan-Olof Hållberg, marknadsansvarig inom division FLYGTEKNIK, Arne Hansen, AEROTECHS representant i Danmark, och FMKs Kirsten Skipper, från handelsavdelningen, och Niels



Hansen, som är chef för 35 Drakenkontoret.

LB

Personalnytt

Åke G blir personalchef för Aerotech

Åke Gustafsson blir nu personalchef för FFV Aerotech AB på heltid.

Åke torde vara bekant för de allra flesta inom FFV AEROTECH.

Åke har arbetat många år inom FFV AEROTECH. Nu senast har han varit personalchef för division FLYGTEKNIK. Han har det senaste året även varit sammanhållande personalchef för hela FFV AEROTECH. Den uppgiften kommer han nu ägna all sin tid åt.

Tidigare har Åke även varit förhandlingschef för FFV Aerotech.

Åke kommer även fortsättningsvis att ha sin fasta punkt i Linköping, men han kommer att vara i Arboga en eller ett par dagar i veckan.

I samband med att Åke övergår till att bli personalchef för FFV



Åke gustafsson heter FFV Aerotechs nya personalchef. För flertalet aerotechare torde Åke redan vara känd. Tidigare var han personalchef vid division Flygteknik.

AEROTECH kommer även en del andra organisatoriska förändringar att ske.

Till Åkes stab kommer även säkerhetsfrågorna och den interna informationen att föras. Det innebär att såväl Hans-Olof Blomqvist som Lennart Bladh och Anne Allard kommer att sortera under Åke i framtiden.

LB



Edward C P Po, chef för Hydratronics, det företag som tillverkat vinschtestutrustningen och Sven Selander, från FMV, är förtäta invigningen av den nya testutrustningen.



Ivan fick 50 000 kronor

En idé kan både spara kostnader och dra in jobb

—Egentligen vet jag inte hur en idé kommer upp, säger Ivan Lundberg. Ibland händer det när ett jobb jåklas gång på gång. Då tröttnar man och försöker komma på ett bättre sätt att göra det.

Framför honom på bordet ligger resultatet av en idé som han fick för ett år sedan. Två reparerade bandkabel kablage till vridbord för radar PS 37 och PS 46. Ivan har visat att man kan reparera trasiga kablage istället för att bara slänga dem. Och förra veckan belönades förslaget med 50 000 kronor.

Ivan Lundberg arbetar på Radar/Motmedelsverkstaden i Arboga. Det har han gjort i 20 år nu och de senaste tio åren med just radar. Idag sitter "jobbet i ryggen", som han själv uttrycker det.

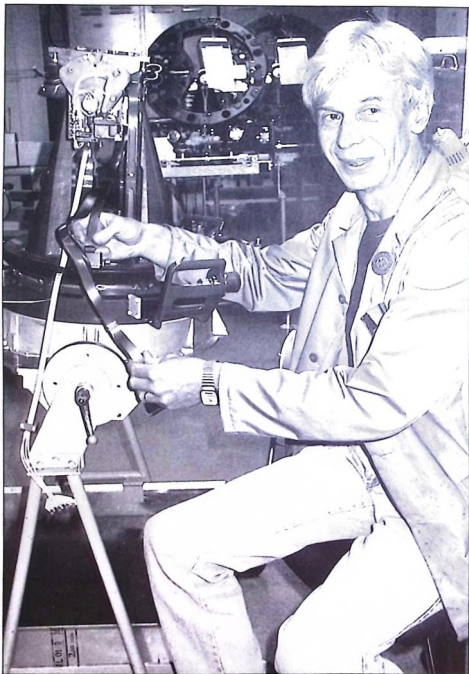
Det här är inte den första belöningen han får. Sex tidigare förslag har gett honom sammanlagt 25 000 kronor, och ett åttonde har han redan på gång.

En bräddel

Vad är då finessen med att reparera bandkabel kablagen?

Svaret är att reparation kostar en bräddel av vad nya reservdelar kostar. Finessen är alltså att man sparar en hel del pengar.

I sitt förslag uppskattar Ivan att sammanlagt åtta kablage byts ut varje år till en total kostnad av närmare 270 000 kronor. Att enligt hans metod reparera kostar per kablage cirka 3 800 kronor. Dessutom skall föreskrifter tas fram till en engångskostnad på uppskatt-



Genom att reparera bandkabel kablage av den typ Ivan Lundberg här visar upp kan man spara i reservdelkostnader på närmare 240 000 kronor per år. För det förslaget har Ivan fått 50 000 kronor från Förslagskommittén.

ningsvis 25 000 kronor.

En enkel uträkning visar att den årliga besparingen blir närmare 240 000 kronor, föreskriftskostnaden borträknad.

Värme gjorde susen

Det är stiften i kablarnas

stift som förstörs med tiden, och de ligger inbyggda i en gjutmassa. För att över huvud taget kunna byta stiften, måste de frigöras. Efter en del experiment lyckades Ivan, och det var dessutom enkelt.

—Jag provade med vär-

me. Och det visade sig räkna med att blåsa varmluft i på stiftaget ett par minuter så smälte gjutmassan, berättar han.

En ny kontakt med skruvar kostar 50 kronor. På vart fjärde stifttag krävs ny kåpa för 1 250 kronor, och

dessutom går det åt ny gjutmassa för 300 kronor. Fem timmar tar det i genomsnitt att reparera en kabel. Teknisksidan har kontrollerat reparationerna i detalj och utan omsvep godkänt dem.

Ger nya jobb

—Säkert kan man göra förbättringar och pressa ned reservdelskostnader på många andra ställen också, säger Ivan. Men förutspåningen är dels att förslagskommittén informerar om hur den delen av verksamheten fungerar. Dels krävs det att cheferna är lyhörda för nya idéer. Här har vi alltså fått gehör från Ingemar Liljestrom för idéer och förslag till rationaliseringar.

Ivan visar exempel på verktyg som har tillverkats inom verkstaden för att underlätta jobbet och slippa onödiga arbetsmoment.

När förslagsverksamheten fungerar bra så uppmuntrar den också till att se över jobbet för att försöka rationalisera det. Och det handlar ju inte bara om ansvaret att spara kostnader åt kunden. Vi får ju också en återbetalning eftersom det drar in mer arbete åt oss själva, tillägger han.

Satsar på bär

Vad tänker Ivan göra med de pengar som blir över när skatten är dragen?

—De skall jag investera i en bärörelse för självplöckning, som jag och min sambo driver, avslöjar han.

Det kostar en del att hålla ordning på och liv i ett par tusen vinbärbuskar och en halv kilometer hallonsnär. Pengarna kommer väl till pass för att göra nyinvesteringar i bevattningsanläggningen.

Text och foto:
Anne Allard