

Bengt Nilsson skriver
ledare i detta nummer

sld 2

Arnold Junflo berättar
om budgeten för 1992

sld 3

Ömsom vin ömsom
vatten tycker Avioniks
inköpare

sld 6-7

30 års jubileum för
Robot 04

sld 8

AEROGRAMMET

INFORMATION TILL DE ANSTÄLLDA VID FFV AEROTECH AB - Nr 7 15 november 1991



Identitet, profil, image

Dessa tre ord innebär inte samma sak. Identitet är vad man verkligen är, Profil innebär hur man vill uppfattas, Image är hur man i verkligheten uppfattas av omgivningen. Ofta skiljer innehållet i dessa begrepp sig från varandra.

Det finns i regel ett starkt samband mellan kännedom om företaget och attityden till det. Ju högre kännedom kan innebära desto positiva-
re attityd.

Den kännedom som målgruppen anser sig ha grundar sig på flera detaljer, till exempel lönsamhet, ägare, kvalitet på produkter och tjänster. Det är summan av de olika detaljerna som utgör företagens image. Även den bransch som företaget verkar i påverkar dess image.

En positiv image behövs för att attrahera nya kunder, för att ge befintliga kunder en känsla av en bra leverantör, för att attrahera anställningsökande, höja moralen hos de redan anställda o s v.

För att åstadkomma denna positiva image behövs en konsekvent profil i företagets alla aktiviteter. Självklart skall FFV AEROTECH AB ha en bra relation till sina kunder, leverera till överenskommet pris och kvalitet och i rätt tid. Detta är grunden till en positiv image. Utöver detta skall vi vara kända och välkända. Vi skall uppträda konsekvent för omgivningen och vi skall vara lätta att känna igen. Genomslagskraften för vårt namn och firmamärke (logotype) bygger på enhetlighet i utformning och användning samt effektiv uppreppning.

Grunden för detta ges i vår profilmanual som anger hur namn och logotypskall användas i olika situationer. Sedan FFV upphörde i våras och vi övergick till Celsius



har namn och logotype diskuterats vid några tillfällen. Just nu gäller att vår logotype är:

En förändring kan bli aktuell. Vi kommer att ge ut en uppdaterad profilmanual som skall vara känd och tillämpas av alla som framställer alster som lämnar företaget eller används externt, t ex brev, trycksaker, annonser, visitkort, utställnings-skärmar. Den behandlar även märkning av t ex skyddskläder, bilar skyltar med mera.

Utöver dessa krav som ställs på oss inom FFV AEROTECH AB skall vi följa de krav som CELSIUS-koncernen ställer beträffande informations-verksamheten. Utöver den interna informationen inom

företaget, som sköts av stab Personal, skall vi hålla kontakt med marknaden. Detta sköts i första hand av stab Marknad och av marknads-enheter inom divisioner och dotterbolag. Andra viktiga målgrupper är myndigheter och politiker samt kontakter

med massmedia, d v s press, radio och TV.

Vad gör då vi?

För 1991 finns ett handlingsprogram och ett motsvarande planeras nu för 1992. Här lämnas några exempel.

PROFILANNONSER. För att stärka vår image vill vi synas i press som målgruppen läser. Det har i år varit mest i fackpress, men för nästa år planeras även en del annonser i regionalpress samt i viss facklig press. För att underbygga en kommande börsintroduktion kommer CELSIUS att synas mera även i ekonomisk fackpress och rikspress.

SPONSORING. Viktigare målgrupper bland kunderna sköts t ex genom tränings-ovallrar med vår märkning, vissa resor o s v.

TRYCKSAKER. Broschyrer, informationsblad m m produceras för att kunna utdelas till olika målgrupper.

BESÖK. Många grupper från omvärlden vill besöka oss. Vi försöker efter bästa förmåga ta hand om dem och ge en information anpassad till respektive grupp. Bildmaterial, rundvandringar och enklare representation ingår.

UTSTÄLLNINGAR. Utöver de mera marknadsinriktade utställningar som vi deltar i syns vi på t ex flygvapnets flygdagar och lokala skolaktiviteter.

PRESSMATERIAL. Kon-takten med massmedia är en självklar del i att bygga upp vår image. Stab I har ett omfattande kontaktnät på riks- och lokal nivå. Vi bör utnyttja detta för att sprida information om oss och vår verksamhet genom pressmeddelanden, presbeseök m m.

Vad kan vi göra bättre?
Vi bör vara konsekventa i vår profilpolitik och följa manualen. Vi bör utnyttja den positiva image som en erhållen order ger. Detta förutsätter dock att vår kund tillåter att vi sprider denna information.

Vi bör definitivt synas mera som föredragshållare på olika konferenser, seminarier mm som anordnas. Stab I har ofta tidig information om dessa arrangemang och det är viktigt för vår image att vi utnyttjar dessa möjligheter. Det borde också vara en sporre för våra anställda att få uppträda i dessa sammanhang.

Bengt Nilsson

Aerogrammet miljövänligare

Nu blir Aerogrammet miljövänligare. Från och med detta nummer byter vi papper och övergår till det danska Cyclus från Mäglemölle Papperfabrik i Næstved på södra Själland. Papperet består till hundra procent av återvinningspapper och är helt klorfritt. Returpapperet som används för tillverkningen av Cyclus samlas in från dan-

ska kontor och förvaltning-
ar, men också från den gra-fiska industrin. Kontor-papper och tryckerimaku-latur lämpar sig bäst för framställningen av ett 100 procent returfiberbaserat papper som förmår konkur-rera med papper av nya fi-brer. Klorl och klorföre-nings tillsätts inte i pro-duktionen av Cyclus.

Cyclus finns i utföran-

den för arkofäst, kopiering och laserskrift, samt för volymtillverkning av for-mulär och kuvert.

Aerogrammet vill gärna värna om miljön och byter därför till Cyclus. När ett likvärdigt svenskt papper introduceras är det lika självklart att övergå till det-ta.

Lennart Bladh
Redaktör

AEROGramMET

Nr 7 - 1991. Redaktör och ansvarig utgivare: Lennart Bladh, 013-231560. Redaktion: Anne Allard, 0589-82405.

Aerogrammet är gjort på en Macintosh FX, med WordPerfect sidbrytningsprogrammet Quark XPress, jämte diverse andra program. Bilderna är inscannade med Scanent 1015 Image Scanner, texten är ritad och satt med Scanent 2051. Tryck: Östgötaflytt 1991.



Budgeten klar för 1992

Stabilt läge utan hotande "skunkar"

Förra veckan avslutade FFV AEROTECH AB sitt budgetarbete inför 1992. Den "nådiga luntan" skall nu närmast godkännas av CELSIUS ledning och vävas in i koncernens totala budget, som presenteras i december.

FFV AEROTECHS ekonomichef Arnold Junflo menar att företaget av flera skäl kan se framtiden an med tillförsikt trots den nuvarande lågkonjunkturen.

—Vi räknar inte med att försvarsmarknaden skall vika nämnvärt under nästa år. Tvärtom finns det tecken som till och med talar för en ljusning, menar Arnold.

Han tänker närmast på att den nyligen tillsatta försvarsutredningen förväntas avge sitt betänkande inom kort. Det kommer förhoppningsvis att leda till ett försvarsbeslut under vårriksdagen 1992.

—Vi ser bland annat möjligheten att detta kan påverka beslutet om JAS delserie 2 i en för oss positiv riktning.

Inga "skunkar"

På tal om JAS kommer det för övrigt att ske en kraftig föroring av leveranserna inom FFV AEROTECH under nästa år, påpekar Arnold vidare. Dessutom kommer flygtidproduktionen med stor sannolikhet att öka.

—Det antagander bygger vi på tillgängliga FMV-planer, och en sådan utveckling får omedelbar återverkan på verkstäderna inom FFV AEROTECH.

Litet vid sidan av ämnet förklarar Arnold att termen "surdeg" är som länge har varit ett favorituttryck - nu har fått en efterföljare. Idag talar ekonomer om "skunkar" istället.

—I det sammanhanget kan jag passa på att tillägga att vi, på mycket goda grunder, räknar med att slippa



Beträffande lönsamheten räknar FFV AEROTECH i sin budget med en mindre ökning nästa år i jämförelse med 1991. Personalbudget minskar samtidigt med totalt 100 personer. Enligt ekonomichef Arnold Junflo kan detta dels härledas till den anpassning som pågår inom FLYGTEKNIK, dels till naturliga avgångar som inte ersätts.

skunkar under det kommande året.

God beläggning

Beträffande "lönsamheten" räknar FFV AEROTECH i sin budget med en mindre ökning nästa år i jämförelse med 1991.

Personalbudget minskar samtidigt med totalt 100

personer. Enligt Arnold kan detta dels härledas till den anpassning som pågår inom FLYGTEKNIK, dels till naturliga avgångar som inte ersätts. Samtidigt fortsätter utvecklingen mot mer tekniktjänster och mindre verkstadsarbete.

Bortsett från vissa problem inom FLYGTEKNIK,

pekar det mesta på en i övrigt bra beläggning under det kommande året.

Snabb anpassning

Om själva budgetarbetet säger Arnold att omställningarna under året har skapats en del nya förutsättningar. Det har inte på vanligt sätt varit möjligt att göra

jämförelser bakåt i tiden vid budgetberäkningen.

—Dels har division GS förväntat under året, dels har vi blivit av med hela kostymen för Motor. Båda finns med i budget för innevarande år, och mot den bakgrunden vill jag påstå att vår anpassning har gått förvänsvärt snabbt.

Han pekar på en halverad balansräkning och en fixering av eget kapital i form av aktiekapital och reservfonder som två goda effekter av struktureringen.

—Nu tjänar vi pengar, och våra investeringskostnader är låga, konstaterar han vidare. Den kombinationen ger oss ett bra finansnetto, det vill säga förhållandet mellan kostnader och intäktsräntor. Effekten blir att vi själva får in mer räntor från bank än vi betalar ut under 1992.

Nya lagar inget hot

Om man bortser från en fortsatt lågkonjunktur, finns det något annat som kan förändra budgetbilden? Till exempel nya lagar, regler och skatter.

En ny sjukförsäkringslag träder i kraft efter nyår, bekräftar Arnold. Den innebär arbetsgivarintrade de första två veckorna vid sjukdom. Det ställs även nya krav på arbetsgivare om rehabilitering av långtidssjukska.

—Men man sänker också arbetsgivaravgiften och dessutom har vi, som så många andra företag, kunnat konstatera en betydligt minskad sjukfrånvaro. Därför är det min bedömning att effekterna i stort sett kommer att ta ut varandra i dessa sammanhang.

Däremot kan en del möjligheter öppna sig i form av kringaffärer till JAS, produktavtal, samarbetsprojekt och liknande. Om det inträffar, förändras budgetbilden i så mycket att resultatet ökar. Där är det bara för oss att tacka och ta emot, avslutar Arnold.

Text: Anne Allard
Foto: Reinhold Carlsson

JAS 39 GRIPEN VISAR MUSKLER FÖR PRESSEN

Text: Lennart Bladh
Foto: Peter Jigerström,
Östgöta Correspondenten

Aerogrammens omslagspojke, provflygaren Lars Rådeström, har all anledning att vara nöjd; och visa det. Nu har han revanscherat sig. Han har precis landat efter en provflygning med JAS 39 Gripen. Dussintalet kameror bevakar hans lufttur. Sist han genomförde en provflygning inför kamerainser slutade det med haveri.

Nu har han valts ut, mycket medvetet, ur gruppen provflygare för att genomföra en flyguppvisning och visa Gripens muskler, både för de inbjudna journalisterna, men framför allt för såväl den svenska som finländska regeringen - som bestämde respektive funderar på att köpa Gripen.

Lars Rådeström genomför ett avancerat flygpass. Med dånande efterbrännkammare startar han och stiger nästan rakt upp. Dykning mot fältet och de rasslande kamerorna, förbiflygning så fotograferna skall få bilder på både planetns ovan- och undersida.

Under tiden Rådeström genomför den ordinarie provflygningen bjuds pressen på glögg och kaffe. Efter landning är det tillfälle till samtal med såväl Lars Rådeström som övriga provflygare i den grupp som provflyger JAS 39 Gripen.

Flyguppvisningen ingår som del i ett två dagars symposium IG JAS arrangerar för svensk media. Den första dagen är det Saabs flygdivision som står i centrum. Efter välkomsthälsning av flygdivisionens chef Christer Skogsborg och Hans Ahlinder, VD för IG JAS, redogör de båda chefsprovflygarerna Per Pellebergs och Arne Lindholm för utprovningens läget. När Arne Lindholm beskriver planet vet berörmet inga gränser. Han är utomordentligt nöjd. Vad gäller flygegenskaper ligger planet i världsklass, säger han.

Framför allt framhåller Arne Lindholm hur lättlandat planet är och att dess markkörningsegenskaper är mycket goda.

Efter flyguppvisningen och visningen av "Houston" redogör produktionschefen Roger Lantz för produktionsläget. Just nu är 600 kollektivanställda och 450 tjänstemän direkt eller indirekt sysselsatta med produktion av Gripen.

Roger Lantz ger oss en sifferexercis och berättar att till varje plan går det bland annat åt 10000 kilo aluminiumplåt, 1000 kilo komposit och ho-

neycombkärnor, 11000 meter kablage, 2000 stycken kontakter, reläer etc och 2000 stycken hydraulrör, kopplingar etc.

Just nu slutmonteras två flygplan, 39:102 och 39:103. Dessa två flygplan föreslås för pressen.

Under torsdagen är det kunden och industrigruppen som står i fokus. Försvarets Materielverk företräds av Sven-Olof Hökborg, som ger FMVs syn på projektet och berättar om hur FMVs rapportering till ÖB och regeringen sker.

Rolf Sandström, från Ericsson Radar Electronics, och Hans Krüger, från Volvo Flygmotor, berättar om utvecklingsläget för radar, presentationssystem och motor. Industrigruppens presentation avslutas med att Bengt Nilsson redogör för utvecklingsläget för underhållssystem.

Den 27 och 28 november får FFV Aerotech besök av representanter från bland annat finska flygvapnet. Gruppen kommer till Sverige för att göra en utvärdering i anslutning till den offert som Saab har lämnat på flygplan JAS39S. Under onsdagen befinner sig gästerna i Arboga för att diskutera elektronik, och på torsdag skall de prata mekanik i Linköping.





Efter provflygningen för Lari Rådeström, med ryggen mot kameran, beivra ett antal frågor från den försämlade pressen. Här samtalat han med sina kollegor inom provflyggruppen. Chefproflygaren för militära flygplan, Arne Lindholm syns direkt till höger om Lari Rådeström.



Arne Lindholm, chefproflygare, redogör för provflygningen. 230 provflygningar hade genomförts vid månadskiftet.



Omsom vin och ömsom vatt

I maj förändrade AVIONIK sin organisation. Några avdelningar delades, en försvann helt och en annan tillkom. Det ledde till en omfattande flyttkarusell där personalen samlades inom de nybildade enheterna.

Särskilt utsatt var inköpsgruppen, som inte bara fick flytta. Hela enheten splittrades när avdelningarna tog över inköpsfunktionen. Många i gruppen reagerade negativt och beförde att deras arbete skulle försvåras.

Här berättar inköparna hur de ser på sin situation efter ett knappt halvår senare.

Våra samtal avslöjar en samsynsämhet på vissa punkter. Att komma närmare avdelningen är positivt för samtliga, och alla har blivit väl mottagna.

Däremot har avdelningarna tagit sig an inköpsfunktionen på skilda sätt. En del har gett klara direktiv om mål, ansvar och befogenheter. Andra har överlätit åt inköparna att själva försöka hitta sina roller bland de nya arbetsuppgifterna i en ny omgivning.

Eftersom förutsättningarna är olika blir även svaren på frågan om dagligt därefter. Ömsom vin, ömsom vatten.

Styra - inte styras

Lennart Ivermyr på ROBOT pekar på några konsekvenser av förändringen.

—Till övervägande del fungerar det bra tycker jag, men det är jävligt tufft att jobba just nu. Själva var jag positiv från början, men varnade samtidigt för en övertro på effektiviteten. Totalt sett vinner man inget i snabbhet och effektivitet när många människor skall göra samma saker, menar han.

Hos Lennart och hans medarbetare Carine Olsson hopar sig jobben idag, och situationen är likartad hos många av de andra.

— Ett tag låg vi tre veckor efter och fick jobba mycket övertid, berättar Lennart, men nu har vi hunnit ifatt. På dagtid blir det mest akuta inköp per telefon och fax, som vi sedan får följa upp skriftligt - ofta efter jobbet.

Han väntar med iver på

Christer huvudsakligen gör inköp, medan Pia klarar av pappersarbetet. Det vill säga fakturering, ordererkännanden med mera, och hon ser till att allt hamnar där det skall. En del inköpsjobb och kontakter med leverantörer hinna hon också ta emellanåt.

—För mig har arbetet breddats, och det är en fördel, tycker Pia. Det blir både intressantare att jobba och det ökar självförtroendet. Man växer med uppgiften. Någon brist på sysselsättning har vi inte, men hellre för mycket än för lite att göra.

Det största problemet är annars vår sårbarhet, säger båda. Är en bortresfär den andra helt enkelt inte bli

sjuk. Någon måste alltid finnas till hands.

—Dessutom är det svårt att planera jobbet. Kommer det något akut, vilket ofta händer, får vi lägga allt annat åt sidan, tillägger Christer.

Det blir lätt en ond cirkel, säger han, eftersom handläggarna är angelägna om snabba inköp. Vi har försökt lösa det så att de själva gör förfrågningar hos enstaka leverantörer, som sedan skickar offerter via oss. Viss hjälp får vi också med att skriva beställningar, som jag sedan stämmer av.

Jobbar för hand

— Det vete tusan om jag har blivit bättre inköpare jämfört med tidigare, säger

Christer. Jag känner mig mer splittrad nu. Att skaffa förstärkning har vi funderat på, men det kan vara en dålig lösning i längden, tillägger han.

— Vi har jobb för ytterligare en inköpare idag och kanske imorgon, men vi vet inte hur situationen ser ut på längre sikt. Det beror på hur involverade vi själva blir på avdelningen i framtiden, och på vad ASAR kan bidra med när systemet väl kommer igång.

ASAR, det nya MPS-systemet, är ett problembarn för många. Så länge handläggarna inte utnyttjar det för sina inköpsärenden, har inte heller inköparna någon egentlig nytta av inköpsystemet, menar de. I avvaktan på en lösning, gör de flesta sitt arbete för hand istället, som i forna dar.

Stöd är viktigt

Många klagar på inköpsystemet, men inte alla. För Birgitta Stolpe och Ulla Molander på Mätteknik är det inget stort problem längre.

— Kanske borde ledningen ha styrt hela driftsättningen av systemet mycket hårdare från början, säger Birgitta. Nu tog vi saken i egna händer, för det bär emot att låta en så dyrbar investering stå outnyttjad.

Med enorm stöttning från avdelningen, från ASAR-konsulten Börje Belking och efter några dagars intensivt arbete gick det att få rätsida på många problem. Det fick ta den tid det krävde, och insatsen gav bra resultat.

Birgitta vägar ta risken att låta självgod när hon säger att den som är positiv kan få det mesta att fungera. Visserligen krävs det mycket styrka och vilja, något som man inte alltid har i överflöd när problemen hopar sig. Därför är det så viktigt att känna omgivningens stöd också.

Gemensam ram

Efter våra samtal har detta



—Jag är nöjd med min situation som inköpare på Mätteknik, säger Birgitta Stolpe. Både Ulla Molander och jag tycker att det har blivit bättre för oss än vi vägrade tro. Men vi vet att det krävs friska tag och en stark vilja för att få allt att fungera.



En tycker Avioniks inköpare

hant beträffande ASAR, att alla inköpare nu får en grundlig praktisk genomgång avdelningsvis med hjälp av Börje Belking. Därmed bör också många hinder i inköpsystemet kunna överbryggas.

Vad man därutöver saknar är en gemensam och grundläggande ram för inköp oavsett avdelning, nu när ingen har ett samlat grepp över handläggningen.

—Själva tog vi ett tidigt beslut om att samlas regelbundet för att prata om fördelar och nackdelar med våra jobb som de nu ser ut. Och vi kan ventilerat praktiska saker och nyheter som kan vara till nytta för alla, säger Christer som är sammankallande. Däremot finns det mycket mer att göra för att förbättra informationen till och från divisionsledningen i inköpsfrågor, menar han.

Intresset tunnslätt

Fortfarande finns det en underton av besvikelse när inköparna talar om planering och uppföljning av förändringen. Det handlar inte om att de vill tillbaka till det gamla, utan mer om möjligheten att tidigt kunna påverka sin egen situation. Med planering i nära samarbete mellan ledning, inköpare och avdelningar hade de kunnat förbereda sig bättre för det som komma skulle. Så som frågan löstes, kändes det hela mer som ett vägspegl.

I efterhand har också intresset varit tunnslätt för hur de mår, hur de har funnit sig till rätta och hur arbetet fungerar idag. Birgitta Stolpe säger:

—Vare sig ledning, personalstab eller fack tycks vara intresserade längre. Nu är vi på AM lyckligt lottade ifråga om uppmärksamhet och stöd från avdelningen. Men bortsett från avdelningarnas ansvar efterlyser jag ändå någon form av livstreck även från divisionsledning. Ibland är den så tyst att jag undrar om den verkligen finns.

Mycket från grunden

Generellt sett har arbets-

mängden ökat för alla med kravet att täcka in hela inköpsområdet. När inköpet fungerade som en enhet, hade var och en sina specifika uppgifter. Nu tvingas flertalet lära sig mycket från grunden om lagar, avtal, leverantörer och liknande.

En nackdel som flera av inköparna nämner är att man tappar de positiva effekterna av samlade avtal. Bildligt talat vet inte längre den högra handen vad den vänstra gör, nu när var och en jobbar med sitt. Möjligheterna att teckna breda och ekonomiskt fördelaktiga avtal med gemensamma leverantörer har därmed minskat.

Som bekant är förändring världens väsen, och den situation som AVIONIKS inköpare upplever är därför inte unik. I den process som en förändring innebär, varierar förutsättningar och förväntningar från individ till individ. Mycket hänger på ett samspel mellan egna och andras initiativ.

Sådana variationer avspeglar sig även i inköparnas arbetssituation. En del känner att de ibland står och stampar på samma fläck. Andra tycker att de har kommit en bit på väg. Det är, som sagt, ömsom vin och ömsom vatten.

Att hitta rätt nivå

Bengt Bardvall har tagit del av de synpunkter och den kritik inköparna framför. Här kommenterar han decentraliseringen av inköpsfunktionen och ger även sin syn på en del av de problem som berörs ovan.

Att köpa, säger Bengt, är en konst som kräver särskilda kunskaper och erfarenheter. Flertalet företag organiserar därför sitt inköp på lämplig central nivå. Svårigheten är bara att finna rätt nivå.

—Funktionen bör inte vara så central att inköparen hamnar för långt från sina uppdragsgivare, och inte heller så utsträckt att kompetenser och resurser undergrävs. En bra lösning kan vara en



— Kraven på oss har ökat, men det är samtidigt positivt eftersom man hela tiden växer med uppgiften. Tycker Pia Bergman. På avdelning Flygteknik arbetar hon tillsammans med Christer Sönnerrförs med att skapa egna rutiner för inköp. Chansen att få bygga upp ett eget arkiv från grunden ser båda som en fördel.

långt driven linjemässig decentralisering i kombination med ett inköpnätverk över linjegränserna. Vi har mängder av andra nätverk och samsarbetsgrupper som uppstått och utvecklats spontant, helt enkelt därför att de är bra. Jag är övertygad om att det blir så även inom inköpsområdet.

Beträffande större avtal med gemensamma leverantörer borde dessa kanske helst träffas på företags- eller koncernnivå för att få rätt tyngd, tillägger han. Här är det ju också fritt fram att samverka med FLYGTEKNIK eller till och med CELSIUS.

—Litet olyckligt är det att ASAR är under inkörning,

samtidigt som vi gör en omorganisation. Ett fungerande MPS underlättar annars i hög grad en decentralisering. Det är emellertid glädjande att konstatera att det nu börjar fungera bra på flera håll, avslutar Bengt.

Text: Anne Allard
Foto: Reinhold Carlsson



Jubileum

Jubileum för Robot 04



Samlade kring robot 04 står några av de som var med redan då verksten i Övre Ektorp grundades. Fr v Knut Östling, K-G Widling, Folke Stén, Hening Forlund, Arne Rydberg, Erik Berg, Jan-Anders Källberg, Stig Jäderlund, John-Erik Kihlström och Yngve Lishman. De övriga är numera pensionerade, men Stig och Yngve är båda "stilt going strong". Foto: Reinhold Carlsson

År 1961, den 4 november för att vara exakt, invigdes en ny verkstad i Arboga för robot 04. Med tanke på riskerna vid hantering av högexplosiva ämnen byggdes den utanför FFV-området vid Övre Ektorp. Där finns den kvar än idag, men verksamheten och antalet robottyper har vuxit åtskilligt sedan dess.

På Gustav Adolfsdagen 1991 firade avdelning Robot 30-årsjubileum för robot 04, så när som på två dagar. Alla som genom åren har varit knutna till den verksamheten var inbjudna, och många av dem var närvarande. Robot 04 är äldre än verksamheten i Arboga. Före 1960 tillverkades den i Karlsborg, och när verkstaden i Övre Ektorp blev klar sysselsatte den sex man. Alla hade då arbetat en tid i Karlsborg för att lära sig roboten från grunden.

Arne Rydberg, pensionär sedan flera år, blev chef för robotverksamheten vid nuvarande FFV Aerotech i början av 1960-talet. Han drar sig till minnes tiden för etableringen i Arboga.

Ängnämna minnen

—Våra relationer till FMV var väldigt informella då. Ofta klarade vi

av våra mellanhavanden genom att bara skicka lappar till varann. Viss ledde det ibland till motsärande direktiv, men det mesta klarade vi ut ganska enkelt.

Kamratskapet var fint på Robot. Överdisarbetet kunde ibland var pressande, men personalen ställde upp mangrant. Mina minnen från den tiden är enbart ängnämna.

Diskussionerna var stundals heta med FMV om en tillverkning av robot 04 i Arboga över huvud taget var möjlig. Till sist fattades ändå beslutet och projekteringen i Övre Ektorp började på våren 1960.

Gott samarbete

—Vår egen tillverkning för roboten var inte så omfattande. Det mesta, som motorer, teleapparater och stridsdelar, lades ut på andra leverantörer. Delarna strålade sedan samman på vår verkstad, där vi gjorde slutmontering, test och sluprov innan robotarna frakades ut till förändern. Något senare kom även underhållet igång.

Arne tillägger att sedan beslutet väl tagits om att etablera verksamheten i Arboga, så var även samarbetet med FMV utomordentligt gott.

Fram till 1964 var robot 04 den enda på verksten. Men i mars det året kom robot 24 och sedan har antalet robottyper stadigt vuxit. Idag rör det sig om såväl svensktillverkade som licenstillverkade utländska och

importerade robotar.

Verksamheten med robot 04 har numera flyttat till andra lokaler i Övre Ektorp och sysselsätter idag två man. Inalles alternerar fyra personer med arbetet på robottyperna 04 och 05.

Tack

Arkivgallringen är klar och Nina tackar för hjälpen

Den tid som jag har varit knuten till FFV Aerotech i Arboga börjar nu lida mot sitt slut. Efter en något knackig och knepig igångsättning av arbetet med arkivhanteringen, så har det mot slutet accelererat över all förväntan. Mycket tack vare att så många inom företaget på ett engagerat sätt bidragit med råd och död.

Jag vill särskilt tacka alla expeditionspersonal, som har tagit på sig en stor del av det praktiska och tidsödande arbetet med att packa och sända in sitt omfångsrika material till centralarkivet. Hädanefter skall ni vända er till Gun Billström på centrallexpeditionen med frågor rörande arkivhandlingar och hanteringen av dessa. Hon är Riksarkivets kontaktperson på FFV Aerotech i Arboga.

Själv får jag vidare till Vägverket i

Efterlysning

Jag efterlyser en hel pärm med gällande registrerade FÖRESKRIFTER, som har försvunnit från AF20s arkiv.

Om Du vet var den finns, är vi på AF20 mycket tacksamma om Du återställer den eller meddelar mig. Hittelösen blir en stor tårta.

Gun Thunberg, AF21

FFV AIF

Vinnare dragna i "Må bättre 1991"

Nedanstående personer inom Avionik vann 50 kronor vardera vid FCIFs lottdragning i "Må bättre 1991":

- Göran Bengtsson AX35
- Johnny Berglund AF48
- John Clasing AV35
- Gösta Hemmingsson AR05
- Leif Sjöberg AV35
- Tord Trygg AX97

Vi gratulerar vinnarna. Övriga får komma igen nästa år.

FFV AIF
AA

Tack för gott samarbete!
Nina Didriksson

Tack

Ett STORT TACK till Er alla, som uppvaktade på min 50-årsdag!

Kerstin Nyström, AX01

Ett hjärtligt tack till arbetskamrater, chefer och fack för uppvaktningen vid min pensionering.

Barbro Sjökvist, fd AX82