

Bortglömda förkorkningar
som skapar förvirring
handlar ledaren om

sld 2

Thomas Stenström har
utsetts till chef för
avdelning Service

sld 6

FMV-chefen har besökt
Arboga

sld 7

Krister Kallin ny chef för
flygets underhållsavdelning
porträtteras

sld 8

AEROGRAMMET

INFORMATION TILL DE ANSTÄLLDA VID FFV AEROTECH AB - Nr 8 29 november 1991

Underhållsföretaget - kunskapsresurs med många roller



I förra veckan genomfördes en teknikdag i FFV Aerotechs regi. Det var fjärde gången en sådan dag arrangerades. Tema för årets teknikdag var "Underhållsföretaget som skapar många roller". Under konferensen genomfördes föreläsningar, samtal i två block, informationsprogram och underhållsverktyg och

Underhållsföretaget som påverkar systemleveranser. På bilden är alla föredragshållare samlade runt taburstolen: Kjell Johansson, Peter Larsson, Erik Nyblund, Mats Bergström, Per Eriksson, Krister Kallin, Leif Larsson, Kent Johansson och Tom Wagn. Summering av föreläringarna finns på sidorna 3, 4, 5.

AB och Ltd

- bortglömda förkortningar skapar förvirring

"FFV AEROTECH gör miljardförlust i England".

"CELSIUS INDUSTRIER säljer FFV AEROTECH till danskt bolag".

Med rubriker i den stilen har dagspress, affärstidningar och teve den senaste tiden skapat förvirring i och omkring FFV AEROTECH AB, enligt VD Jan Eiborn.

—När massmedia tappade förkortningen "Ltd", drog många läsare och tittare slutsatsen att det var vårt bolag som äsytades. Men i verkligheten handlar detta om CELSIUS försäljning av det engelska bolaget FFV AEROTECH Ltd till FLS AEROSPACE Ltd i Danmark.

Förväxlingen har föranlett i huvudsak två frågeställningar, berättar Jan. Påverkas vårt bolag av affären mellan CELSIUS och FLS? Påverkar den våra affärer med våra kunder?

—Svaret är ett entydigt nej i båda fallen. Försäljningen berör över huvud taget inte oss och påverkar därmed vare sig vår balansräkning eller vårt resultat. Följaktligen kommer den inte heller att sätta några spår på våra kostnader eller prisnivåer.

Obefogad oro

Det förtjänar tvärtom att påpekas att FFV AEROTECH AB enligt prognoserna gör ett gott resultat i år, och vi räknar i vår budget med att behålla den stabiliteten även nästa år, tillägger Jan.

—Jag vill med andra ord understrika att den oro som rubrikerna eventuellt har skapat är helt obefogad. Våra anställda kan snarare känna en trygghet i att arbeta i ett ekonomiskt sunt företag. Och på samma sätt kan våra kunder känna sig trygga vad beträffar våra överenskommelser om leveranssäkerhet och priser.

Mer information

Att sådana här missförstånd uppstår, är i viss mån ett informationsproblem. Massmedia har ännu inte lyckats klara ut skillnaderna mellan FFV AEROTECH AB, FFV AEROTECH INTERNATIONAL och FFV AEROTECH Ltd. Mot den bakgrunden kan man fråga sig om det inte finns skäl att byta ut namnet AEROTECH?

—Ja, det är en av två möjligheter,

svarar Jan. Den andra är att vi själva informerar ännu mer och ännu tydligare om vilka vi är. Personligen tycker jag att vårt bolag har ett bra namn, och därför tror jag snarare på den andra möjligheten. Dessutom är jag övertygad om att förvirringen kring vårt namn är borta om någon tid, och för oss gäller det att "övervintra" fram till dess.

Klara fakta

All publicitet är bra publicitet, har någon stor tänkare påstått. Men den dåliga publicitet som englandsaffären innebär för FFV AEROTECH AB, måste vi nu bemöta med fakta, menar Jan.

Det finns anställda som frågar sig om vi har förlorat 1 miljard i England? Och det finns kunder som undra om vi har "åkt på en smäll därborta", eller om vi har sålt delar av vår verksamhet till Danmark?

—Sådana missuppfattningar är inte god publicitet, och därför vill jag på det här sättet tar upp saken i Aerogrammet. Våra anställda måste självklart få riktig information. Vi kommer även att informera våra kunder dels vid Teknikseminariet i slutet av november, dels via brev till ett stort antal kontaktpersoner, berättar han.

Snabb utveckling

I det här läget skadar det inte att än en gång rekapitulera vad som faktiskt har hänt under de senaste två åren, tycker Jan.

Den tidigare AEROTECHGRUPPEN omorganiserades 1990 i fem affärsområden, av vilka AEROTECH SVERIGE var ett. Redan i juni samma



år ombildades gruppen till två nya affärsgrupper, AEROTECH SVERIGE och AEROTECH INTERNATIONAL, direkt underställda FFV:s ledning. Och vid senaste årsresultat blev den svenska gruppen bolaget FFV AEROTECH AB med FFV TEST SYSTEMS AB som dotterbolag.

—Det är bara två år sedan AEROTECH var en gemensam affärsgrupp, och utvecklingen har gått rasande fort sedan dess. Säkert bidrar detta till att vi fortfarande av misstag betraktas som ett och samma företag, säger Jan.

Kärnaffär

Den definitiva förändringen blev ett faktum när CELSIUS INDUSTRIER

köpte FFV AB i maj. FFV AEROTECH AB blev tillsammans med TELUS två av industrikoncernens kärnaffärer och båda är dotterbolag till CELSIUS INDUSTRIER AB.

I samband med förväret klargjorde även koncernchefen Olle Lundh sin åsikt om etableringen i England som en mislyckad investering. Han deklarerade även ledningens avsikt att därför snarast avyttra bolaget FFV AEROTECH Ltd, och det är den affären man nu genomför. Den förlust försäljningen innebär drabbar emellertid inte CELSIUS, eftersom FORTIA behöll det ekonomiska ansvaret för bolaget i England när CELSIUS INDUSTRIER övertog FFV, sammanfattar Jan Eiborn.



TEKNIKDAG

Underhållsföretaget - kunskapsresurs med många roller

UIS - informationssystem i underhållsverksamhet

Underhållskonstnärar står inför många många dilemma. Mycket tid och arbete går åt till att inhämta och sammanställa information från olika källor, kontrollera att uppgifterna är korrekta och bearbeta stora mängder händelsedata till aktuell statistik.

Att få mer tid över för analys och utvärdering är något man strävar efter. För att lösa en del av dessa - underhållskonstnärars dilemma - arbetar Leif Johansson som ledare för ett projekt inom underhållsanalys som heter UIS.

UIS står för Underhålls-Information-System. Grundtanken är att nå en effektivare hantering av underhållstekniska grunddata genom att informationen rutinmässigt hämtas från olika källor, att den lagras gemensamt, på enhetlig form och att den distribueras, efter behov, via lokala nät.

Mer tid för analys

När UIS är förverkligad innebär det mer tid över åt bearbetning och analys vilket höjer kvaliteten på konsultverksamheten, säger Leif Johansson.

Underhållsteknisk konsultverksamhet inom FFV Aerotech handlar i stor ut-

sträckning om insamling och sammanställning av drift- och underhållsuppgifter för olika materielsystem. Typiska tillämpningsområden är:

- materiellagesredovisning
- undersökning av orsaker till utsläpp
- förslag till nya underhållslösningar
- ändring i existerande underhållsplaner

Mångårig erfarenhet i dessa sammanhang visar att stor del av arbetsinsatsen går åt till att inhämta erforderliga data, säger Leif Johansson. Ofta råder osäkerhet om hur och var man skall få tag på uppgifter, samt vilken kvalitet och relevans olika informationskällor har.

Tidspress och begränsade kostnadsramar gör många gånger att tiden som återstår för analys av beräkningsresultat och reflektion kring slutsatser blir kort.

I takt med relationsdatabas- och teknisk utveckling har tanken på en mera rationell lösning av problemet med informationshantering inom det underhållstekniska området tagit form, säger Leif Johansson.

Förutsättningslöst

—Informationsbehovet för olika konsultbehov följer inte ett på förhand givet mönster utan skiljer sig åtskilligt från fall till fall. En databas måste på ett förutsättningslöst sätt tillhandahålla information

till både etablerade och nya applikationer. Informationen kan betraktas och hanteras som en resurs, lika nödvändig för produktion av konsulttjänster som en fysisk råmaterial är för produktion av varor.

Ett slags lager

—Man kan jämföra UIS med ett distributionslager eller grossistlager med ambition att hålla ett representativt urval av varor som svarar mot marknadens behov inom en viss bransch med vissa villkor beträffande leveranstid och servicegrad. Efterfrågan och användning av dessa varor är inte på förhand kända i detalj.

Även om UIS i första hand är ett hjälpmedel för att internt stärka vår förmåga att hantera underhållsteknisk information, kommer detta kunden till del, säger Leif Johansson.

—Vi kan snabbt ställa samman relevanta data för att ge svar på akuta frågor och vi kan höja kvaliteten i utredningsarbetet genom att ägna större del av utredningsinsatsen åt analys och värdering än åt datainsamling.

Flexibelt

Det finns ett antal utvecklingsmöjligheter för framtiden, menar Leif Johansson.

—UIS är ett verktyg med flexibel uppbyggnad för att

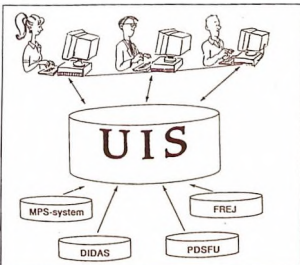


Leif Johansson talar om underhållsinformationssystemet.

kunna vidareutvecklas och anpassas mot nya behov av grundinformation inom vår roll som underhållskonstnär och leverantör av underhållstjänster för olika materielsystem.

—Exempel på utvecklingsmöjligheter är följande: behovsanpassade standardrutiner för omedelbar åtkomst av vissa basfakta och rapporttyper. Elektronisk återmatning direkt till kunden av vissa driftsäkerhets- och underhållsdata, periodiskt eller på begäran.

—På sikt borde utvecklingen gå mot en CALS-intrikt integration med andra system inom försvaret där data, text, bild och ritningshantering för underhållsverksamhet finns med.



Information från flera olika källor samlas i UIS för att kunna användas av flera olika användare.



Två exempel på underhållsföretag

HKP10 från Aerospatiale

Syftet med vår fördragning är att visa fördelarna med att underhållsföretaget kommer in i bilden tidigt i samband med nyan-skaffning av materiel och system. Så inleder Per Eriksson sin fördragning om FFV AEROTECHS arbete i samband med att flygvapnet bestämde sig för att ersätta den gamla räddningshelikoptern, HKP4.

Redan innan FMV beslutat vilken helikopter som skulle

väljas togs kontakter mellan FFV AEROTECH och franska Aerospatiale, berättar Per Eriksson.

Industriell samverkan

—FFV Aerotechs policy vid detta tillfälle var att erbjuda ett kostnadseffektivt underhåll i samarbete med helikoptertillverkaren. Det fanns också ett klart uttalat intresse för industriell samverkan länderna emellan vid denna tidpunkt som också underlättade kontakterna.

Kontakterna mellan FFV AEROTECH och AEROSPATIALE resulterade i ett s k "Industrial Cooperation Agreement" mellan företagen.

Detta avtal gick i stort ut på:

- inköp och administration av avionikutrustning, samt ankomstkontroll,
- medverkan under utvecklingsfasen av avioniksystemet,
- att installation och färdigställande av helikopterna sker i Sverige, och
- underhåll av samtliga utbyttesenheter.

När AEROSPATIALE valdes som leverantör förverkligades samarbetet på samtliga ovanstående områden, berättar Per Eriksson, FFV AEROTECH blev även utsett till en auktoriserad "Service station", för Super Puma i Sverige.

Inköp i första avtal

Det första stora avtalet med Aerospatiale gällde inköp av avionikutrustning. FFV AEROTECH har handlat avionikutrustning för cirka 100 miljoner kronor, från ett 20-tal leverantörer, berättar Erik Nylund.

—Grundtanken var att hitta en ny väg för att minimera inköpskostnaderna för den avancerade och delvis nyutvecklade avionikutrustningen.

FFV AEROTECH offererade de inköpsarbetet till Aerospatiale, inklusive ankomstkontroll, till en lägre kostnad jämfört med Aerospatiales egen inköpsavdelning, berättar Erik Nylund.

För att kunna genomföra denna form av avtal gjordes en klar ansvarsfördelning. AEROSPATIALE var ansvariga för specifiering av avionikutrustningen. FFV AEROTECH hade ansvaret för att upprätta kontrakt med leverantörerna och för ankomstkontroll och leverans för installation av utrustningen vid division FLYGTEKNIK. FFV AEROTECH var även ansvariga för faktureringen gentemot FMV.

Erik Nylund igen:

—I praktiken innebar detta att vi under inköpsfasen arbetade som en



Leif Larsson (t.v.) berättar om tillverkning av kablage, installation och färdigställande av helikoptern. De uppgifterna har han varit projektledare för. Ansvarig för att FFV Aerotechs åtagande beträffande underhåll av utbyttesenheter som ingår i helikoptern av Per Eriksson.

inköpsenhet inom Aerospatiale.

Mats Pettersson redogör för utveckling av avioniksystemet. Samarbetet med AEROSPATIALE för utveckling och integrering av avioniksystemet startade under 1987.

Testbänk

—Vårt delprojekt, HKP10 - integrations-testbänk, började med att vi tillsammans med Aerospatiale definierade kraven på en framtida testbänk för avioniksystemet. FFV AEROTECH var ansvariga för konstruktion och tillverkning av testbänken.

—Huvudmålet med testbänken var att integrera de olika enheterna, som levererats från ett stort antal tillverkare, till ett väl fungerande avioniksystem.

Avioniksystemet i HKP10 kan delas upp i fyra delsystem, berättar Mats Pettersson, navigeringssystem, displaysystem, radarsystem och styrautmatningsystem.

Färdigställande

Leif Larsson är den som varit ansvarig för att helikopterna färdigställs. Till division flygteknik har de kommit per lastbil. Vid divisionen har kablage tillverkats och installerats. Leif redogör för FFV AEROTECHS åtaganden.

—I vårt åtagande har ingått att vi ska utbildade vår

egen personal, anpassning av tillverkarens arbetsunderlag till egen verkstad/kontrollrutiner enligt egen kvalitets-handbok. Vi har även anskaffat material, verktyg och utrustning. Vi har tillverkat och installerat kablage. Vi har gjort installationer och slutmontering, samt att vi gjort funktionsprov, besiktningar och assisterat vid kontrollflygningar.

Avslutningsvis redogör Per Eriksson för det avtal om underhåll FFV AEROTECH har med FMV för utbyttesenheter i helikoptern.

—Förutsättningarna i samband med anbudsgiv-



Det första stora avtalet med Aerospatiale gällde inköp av avionikutrustning. FFV AEROTECH har handlat avionikutrustning för cirka 100 miljoner kronor, från ett 20-tal leverantörer, berättar Erik Nylund.



Mats Pettersson demonstrerar HKP10s navigeringsdator (RAMS 3000).

Tillverkning får kontrakt på tillverkning av en pilotserie

I hård konkurrens med bland annat MBBs egna verkstäder har vi nu tecknat kontrakt på bombkapseln, omfattande en pilotserie och option på serien. Det berättar Gert Lövgren, försäljningschef på avdelning Tillverkning.

Avdelning Tillverkning har tidigare deltagit i framtagningen av prototyper för bombkapseln. Prototypframtagningen har skett i såväl avdelning Tillverknings verkstad som i MBBs egna verkstäder.

Nu har avdelning Tillverkning fått kontrakt på tillverkning av en pilotserie och option på serietillverkningen. Vi är naturligtvis glada och stolta över att ha tagit det här kontraktet i hård konkurrens med tysk och svensk industri, säger Gert Lövgren.

Under projektets gång har avdelning Tillverkning fått ett uttalt erkännande av MBBs projektledning för avdelningens höga kvalitet på både levererad hårdvara och mjukvara.

Avdelning Tillverknings åtagande omfattar komplett maskinbearbetning och yttbehandling av moduler från smidda ämnen. Arbetet innebär en avsevärd spånsavskiljande

bearbetning. Vikten på ämnet är cirka 100 kilo och efter bearbetning väger modulen 14 kilo. Med tanke på att varje kapsel har sex stycken moduler så innebär det mycket "skrot" per kapsel.

All bearbetning har skett i befintliga maskiner och med beprövad teknik, kunskaper som erhållits i vår roll som underhållsföretag.

I serien kommer samma teknik att användas, men i nya maskiner. Maskinbearbetningen sker i en samlad produktionsgrupp bestående av två CNC-styrda horisontella flerooperationsmaskiner som vardera rymmer 80 verktyg.

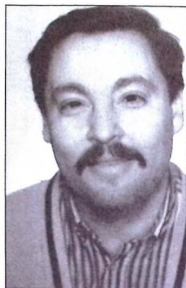
Maskinerna är kopplade till varandra genom ett palettsystem. Operatören laddar således maskinerna med ämnen utanför desamma och all transport mellan maskinerna sker automatiskt.

Passning av maskinerna utförs huvudsakligen av ett inbyggt övervakningssystem som känner av om eventuella verktygsbrott har uppstått eller om verktygen börjar bli slitna. Vissa timmar på dygnet kommer maskinerna att vara helt obemannade.

Det är vår förhoppning att FMV nu lägger en seriebeställning som kan ge oss möjlighet till ett fortsatt samarbete med MBB.

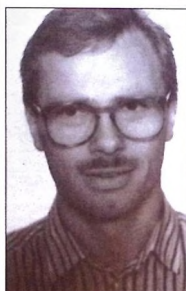
På nya tjänster

Kvalitetschef på Tillverkning



Valter Studeny blir från årsskiftet kvalitetschef på avdelning Tillverkning. Han kommer att efterträda Lennart Urbäck, som går i pension vid årsskiftet.

Ny teknikchef på Tillverkning



Per Hansson kommer att från årsskiftet bli ny teknikchef för såkallat jämte plast och gummi inom avdelning Tillverkning. Per efterträdar Arne Lilja, som vid årsskiftet går i pension.

Under våren kommer Per även att efterträda Arne Berg som chef för produktion och planering för säkerhetsmateriel, när Arne går i pension.

Per är nu gruppchef för FP20, produktionsmekanik, inom avdelning Apparat.

Thomas S ny chef för avdelning Service



Thomas, som för närvarande är verkstadschef på avdelning Flygplan, anställdes vid division Flygteknik den 1 juni 1987 som projektledare inom dåvarande kapselgruppen.

Thomas kom då från SAAB där han, i tre år efter sin examen från KTH, varit anställd inom sektor Teknik.

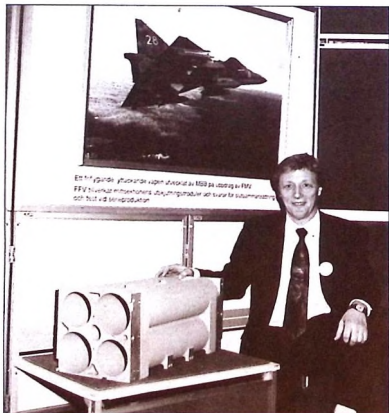
Under tiden fram till årsskiftet är Vilfred "Ville" Lundberg tjänsteförträttande chef avdelning Service.

Arboga

Arbogakassan stänger

Kassan vid FFV Aerotech AB i Arboga kommer att vara stängd den 4 och 5 december 1991.

Barbro Jendenmark

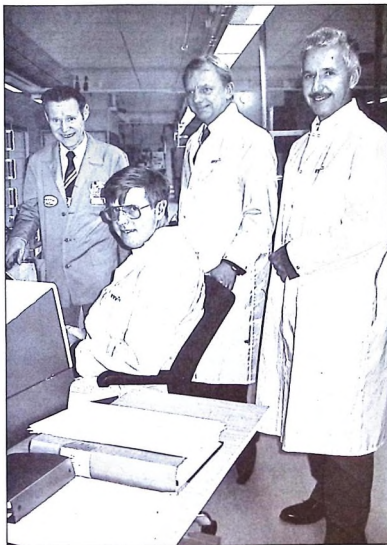


Avdelning Tillverknings försäljningschef Gert Lövgren visar hur modulerna som ingår i bombkapseln ser ut. Nu har avdelningen fått ett kontrakt på att tillverka en pilotserie och option på serietillverkningen.



Besök

FMV-chefen på besök i Arboga



Som ansvarig för verkstad, Avionikunderhåll flygplan 37 visade Ingemar Liljeström bland annat test av SUE, inbudsbytestenhet, för de tre glästerna GD för FMV Per Borg sittande, Krister Kalin FMV:FUH och Ingemar Eriksson FMV:FuhF.

GD för FÖRSVARETS MATERIELVERK har gjort sitt första besök vid FFV AEROTECH AB på inbjudan av bolagets ledning. Det var i början av november som Per Borg kom till FFV AEROTECH i Arboga i sällskap med nye chefen för Flygets Underhållsavdelning, FMV:FUH, Krister Kalin och Ingemar Eriksson, chef för Flygsystembyrån, FuhF.

Bland annat fick gästerna information om FFV AEROTECH AB och CELSIUS samt den nya strukturen

mellan VOLVO FLYGMOTOR och FFV. Vårdarna passade även på tillfället att klargöra FFV AEROTECHS roll i förhållande till försvaret och vilka åtaganden företaget har inom IG JAS.

Besökarna fick därefter en ordentlig bensträckare under en rundvandring inom Avioniks domäner.

Dagen avslutades med en diskussion där Per Borg och hans medarbetare fick möjlighet att redogöra för sin syn på försvarets utveckling i framtiden.

Text & Foto: Anne Allard

Reserabatt för Avionik

Halva priset till Helsingfors

För anställda inom FFV Aerotech, VAS och Åsby Service samt deras familjer har Nyman & Schultz/Ticket i Arboga tillsammans med Silja Line tagit fram ett kanonerbjudande. Res för halva ordinarie priset.

Det gäller kryssningen "Helsingfors för en dag" med två nätter ombord på Silja Serenade eller Silja Symphony och en hel dag i Helsingfors. Hyttplats tur och retur samt två sjöfrukostar per person ingår. Erbjudandet gäller perioden fram till 29 december 1991 med

utresa söndag till torsdag. Barn i samma hytt som föräldrar reser till halva barnpriset.

De priser som gäller per person i dubbelhytt är:

Turist 2: 434:-

Turist 1: 550:-

Seaside: 662:- (fönster mot havet)

Promenade: 662:- (fönster mot gätan).

AA

Företagsnytt

AvioComp blir dotterbolag till FFV Aerotech

I den pågående omstruktureringen inom CELSIUSKONCERNEN har koncernledningens funnit att AVIOCOMPS verksamhet är sund och har en fortsatt positiv utvecklingspotential.

Som följd av de förändringar som blir aktuella inom FFV AEROTECH INTERNATIONAL AB har beslutats att AVIOCOMP från kommande årsskifte övergår till att bli dotterbolag till FFV AEROTECH AB. AVIOCOMP fortsätter planenligt sin verksamhet på den internationella och svenska marknaden.

Detta innebär inga förändringar beträffande AVIOCOMPS personal, resurser och affärsinriktning. Satsningen på de etablerade produktorna Fokker 28 och 50 samt SAAB 340 består liksom utveckling av Boeing 737, Fokker 100 och ATR 42/72.

Från den 1 januari 1992 blir Jan Eiborn ordförande i styrelsen. Jan-Ingvar Johansson kvarstår som verkställande direktör och han ser positivt på utvecklingen:

—Vi är positiva till förändringen



AvioComp ledning är positiv till förändringen. VD Jan-Ingvar Johansson uppger till Aerogrammet att det är viktigt för företaget att ha en ekonomiskt stark ägare som kan tillåta oss att fullfölja de planer vi har.

och vi kommer även fortsättningsvis att jobba på den internationella marknaden.

—Det är viktigt för oss att ha en ekonomiskt stark ägare som kan tillåta oss att fullfölja de planer vi har på att fördubbla vår omsättning på en femårsperiod. Det är vårt mål och dit är vi på väg, avslutar Jan-Ingvar.



Krister Kalin kan plocka russin ur två kakor

Flygets Underhållsavdelning vid FMV har fått en ny chef. Han heter Krister Kalin och efterträder Anders Kågstöm, som gick i pension sista oktober.

Krister kommer närmast från SAS, där han varit teknisk chef de senaste fyra åren. Han är flygingenjör från början, med den gamla ärevördiga aspirantutbildningen i bakfickan, betonar han själv. Dessutom kan han tillgodoräkna sig närmare 20 års erfarenhet av arbete inom flygvapnet och FMV. Med andra ord har han nu möjlighet att plocka de bästa russin ur båda kakorna i sin nya roll.

Varför valde Krister Kalin att ta steget tillbaka till den offentliga sektorn och försvaret?

—Därför att jag ständigt söker förnyelse, och känner ett behov av att testa mig själv, svarar han.

Som chef har han ambitionen att kunna tillföra sin omgivning både nytta och något nytt. Mot den bakgrunden menar han att perioder på 4-5 år inom ett och samma arbetsområde är ett lagom mått för honom.

—Dessutom lockar det mig att arbeta med förändring och utveckling. Att under lång tid ansvara för en verksamhet där allt går sin gilla gång, känns inte lika spännande för mig.

Tuffa krav

Är det därmed de förändringar FMV nu står inför som lockar honom tillbaka?

—Nej, det kan jag inte påstå. Vad gäller marktele och flygsidan utgör de vår ryggrad, och några radikala förändringar på dessa områden ser jag inte, säger Krister Kalin. Däremot kommer en reviderad svensk säkerhetspolitik naturligtvis att påverka alla, som står förbärande produktionen nära.

Han utesluter inte vissa omstruktureringar. Och det är inte heller uteslutet att en privatisering av underhållsindustrin kan få följder även inom FMV. Vad Krister Kalin däremot med säkerhet försäkra sig är, att det finns en stark potential för effektivisering även inom underhåll.

— Vi får vänja oss vid tuffa krav på effektivisering i fortsättningen, säger han. Min erfarenhet från den privata sidan är att en kostnadsrationalisering på 5-8 procent per år är fullt tänkbar med bibehållna krav på kvaliteten. Dessutom ger kvalitetsförbättringar i sig själv en sänkning av kostnaderna.

Stora likheter

Kan han med sin erfarenhet se klara likheter eller skillnader mellan civilt och militärt flygunderhåll?

—Jag anser likheterna vara stora både vad gäller det man åstadkommer och beträffande målen. Det finns klara likheter i kraven på säkerhet, underhållsmässighet och tillgänglighet, säger Krister Kalin.

När han gick till SAS 1986 tog han med sig sin erfarenhet av försvarets väl strukturerade uppfattning om hur underhåll skall bedrivas. Och till FMV återvänder han nu med den "puls" som finns inom civilflyget. Där finns ett tempo och en oräddhet som, enligt Krister Kalin, kan göra god nytta även inom flygvapnet.

—Vi har en tendens att utreda ihjäl oss innan vi fattar beslut. Och jag tror att vi skulle vinna mycket på högre puls.

Även skillnader

Det finns skillnader också. Civilflyget bygger hela sin verksamhet på reguljära flygningar i motsats till flygvapnet. Varje ställestånd tär hårt på de civila flygbolagens ekonomi och äventyrar servicen mot kunderna.

—En annan skillnad är den mer strömlinjeformade verksamhet flygbolagen har med sina satsningar på några få materielsystem. Flygvapnet har fler och äldre system inom sin verksamhetssfär, tillägger Krister Kalin.

På den privata sidan har han lärt sig uppkasta förslagen att fokusera på det viktiga och bortse från det oviktiga. Inom den offentliga sektorn har han lärt sig betydelsen av väl genomtänkta underlag till grund för det administrativa arbetet.

Viktig motivation

Har han några erfarenheter från civilflyget av förhållandet mellan kund och leverantör som Krister Kalin kan tänka sig dra nytta av i sin nya roll?



Flygets Underhållsavdelning vid FMV har fått en ny chef. Han heter Krister Kalin och efterträder Anders Kågstöm, som gick i pension sista oktober. Som chef har han ambitionen att kunna tillföra sin omgivning både nytta och något nytt. Mot den bakgrunden menar han att perioder på 4-5 år inom ett och samma arbetsområde är ett lagom mått för honom.

—Vi har redan startat en diskussion med FFV Aerotech om produktavtal på apparatunderhåll för flygplan 37. Och personligen tror jag att avtal med incitament (motivationskapsande faktorer, red anm) har ett värde.

Trygghet är det gemensamma målet för kund och leverantör, och den ena klarar sig inte utan den andra.

—Kan vi dessutom skriva avtal som ger ökad lönsamhet för leverantören samtidigt som vi själva får bättre produkter och ökad effektivitet, så vinner båda parter på detta.

Men en sådan utveckling kräver en än större affärsmässighet hos båda parter, samtidigt som kund-leverantörrelationen också betraktas som ett partnerskap.

Bredare kompetens

—Vad vi dessutom måste eftersträva är

en förändrad syn på den enskilda individens roll i yrkeslivet, fortsätter Krister Kalin. Vi har under lång tid utvecklat specialiserade funktioner där ingenjörerna gör sitt, monterar sitt och så vidare.

Detta har skapat en specialisering med vattentäta skott mellan olika arbetsuppgifter som inte gagnar vare sig individen eller arbetet.

—Nu börjar detta långsamt att förändras. Det har vi med tillfredsställelse noterat bland annat inom FFV Aerotech, säger han. Utvecklingen går nu mot en breddad kompetens hos individen. Det är inte bara yrkeskompetensen som är viktig idag, utan även förmågan att arbeta på ett nytt sätt och med ökad inriktning mot projektteam, avslutar Krister Kalin.

Text: Anne Allard
Foto: Ole Holmgren, Foto Malmén