

Försvarsproppen är
ämnet för dagens ledare

sid 2

Seminarier för ökad
kunskapsnivå

sid 3

Storm tog del av tak på
hangar i Linköping

sid 7

Flygteknik redo för
kvalitetsrevision

sid 8

AEROGRAMMET

INFORMATION TILL DE ANSTÄLLDA VID FFV AEROTECH AB - Nr 4 28 februari 1992

**AvioComp dominerar
komponentunderhållet
på nya generationens
commuterflygplan**

sid 3-6





Försvarspropositionen blev offentlig så sent som i tisdags. Redan innan den presenterades var de grova riktlinjerna kända och diskuterades i massmedia.

Även ledningen för FFV AEROTECH har på förhand känt till delar av innehållet. Bland annat har Ingemar Hansson, chef för stab MARKNAD, fått möjlighet att närmare studera avsnittet som handlar om försvarsindustrin.

Här belyser han några tänkbare konsekvenser för FFV AEROTECH.

En slutsats Ingemar Hansson drag är att traditionell underhållsksamhet kom-

när kraven på nytänkande ökar.

En fast grund

Enligt Ingemar framgår det tydligt vilken kompetens det svenska försvaret kommer att bibehålla i framtiden. Propositionen framhåller även behovet av att öka livslängden på försvarets materielsystemen i framtiden.

—En konsekvens av detta är att en bibehållen basnivå på underhållssidan inte ifrågasätts. Snarare är vårt gebit med underhåll och teknisk verksamhet en grund för att i framtiden vidmakthålla och modifiera dessa system. Det öppnar intressanta möjligheter och perspektiv för oss, säger han.

Ökat samarbete

—Man kan också konstatera att övrig industri med anknytning till försvaret

tegi är redan att skapa samarbete med utländska leverantörer, som med MBB för bombkapsel JAS39 och AEROSPATIALE för räddningshelikopter HKP10. Fler sådana avtal kommer följaktligen att ge oss ytterligare fördelar.

Pressad ekonomi

Inom flygvapnets område föreligger hotet om nedläggning av F6 i Karlsborg. Om detta fullföljs blir följden ett bortfall av flygtimmar, vilket i sin tur minskar behovet av underhåll. Framför allt berörs verkstadsunderhållet av att ett antal apparater faller bort, enligt Ingemar.

—Men så länge själva flygplanssystemet är i drift, kommer vårt tekniska stöd att behövas. Dock påverkas volymen av flera kostnadskrävande projekt de närmaste



system för armén och marinen. Det handlar alltså om en ökad komplexitet som även kräver ett nytt underhållstänkande.

—Jag ser alla möjligheter för oss att också i dessa sammanhang dra nytta vår breda tekniska bas kunskap och erfarenhet av arbete med sådan materiel.

Den nya tanken

Vad Ingemar betonar är alltså vikten av ett nytt tänkande inom FFV AEROTECH i linje med den nya försvarstanken och att hitta nya former för avtal och incitament för effektivisering.

—Vi bör sträva efter att bli en ännu effektivare partner till försvaret och här redan, även inom andra områden än traditionell underhållsverksamhet, visat oss vara en rationell resurs.

I framtiden har vi alltså att vinna på ytterligare ansträngningar i samma riktning med möjligheter att utveckla samarbetet vidare med svenska försvaret, avslutar Ingemar.

Anne Allard

"Proppen" pekar mot ett nytt tänkande inom försvaret och underhållsverksamheten

mer att förändras i framtiden. På kort sikt kommer FFV AEROTECHS traditionella verksamhet mot flygvapnet att drabbas av minskad volym.

På längre sikt öppnas dock nya möjligheter inom icke traditionella områden.

—Allmänt sett är vårt utgångsläge gott tack vare vår breda och bitvis djupa kunskap, som passar in i många sammanhang. I vår relativt "lättförade" och väl decentraliserade organisation har vi dessutom skapat korta och snabba beslutsvägar. Det ger oss fördelen av att kunna vara "på botten" och agera snabbt och tidigt nu

kommer att pressas av minskade beställningar. Det innebär i förlängningen en hårdare konkurrens inom vårt affärsområde allmänt sett.

Enligt Ingemar har FFV AEROTECH hittills hävdat sig väl på marknaden. Men med en hårdare konkurrens ökar även behovet av samarbete med tillverkande industri. Och han ser större fördelar än nackdelarna i en sådan utveckling.

—En annan framtida konsekvens som jag utlöser är, att försvaret i allt högre utsträckning kommer att köpa system och delar av system utomlands. Vår stra-

te åren. Bland annat kommer JAS med delserie 2, STRIL C90 och stridsdrags PS890 att anstränga flygvapnets ekonomi.

Åtstramning

Äterverkningarna kommer att slå olika på verksamheten inom FFV AEROTECH, och kan ge allt ifrån måttliga till märkbara konsekvenser.

—Detta förutsätter vi i ett tidigt skede, och därför införde också företaget en mycket restriktiv anställningspolitik som ännu gäller, påpekar Ingemar.

Det ställer dessutom ännu mer uttalade krav på vår kostnadseffektivitet, betonar

han.

Nya uppgifter

I ett mer långsiktigt perspektiv indikerar propositionen en omskrivning av krigsmaktens uppgift i framtiden.

—Om jag höjer blicken vill jag lite filosofiskt påstå att man lägger större vikt vid utveckling av en snabb och kraftfull försvarseffekt och mindre vid det utdragna kriget. Det ger även anledning att driva flygvapnet mer fredsrationellt.

Nu betonas kvalititetens betydelse framför kvantiteten. Inte bara inom flygvapnets område, utan även i termer av moderna materiel-



Här hänger framtidens på breda kunskaper

Förra året arrangerade AVIONIK tre seminarier för samtliga chefer inom divisionen. Varje del koncentrerades kring två teman av grundläggande betydelse för divisionens strategi och verksamhet.

Avionikchefen Bengt Bardvall, ger bakgrunden till den breda satsningen, dess innebörd och vilka effekter den kan förväntas få i framtiden. —Skälet till satsningen kan enklast sammanfattas som ett behov av att totalt sett öka kunskapsnivån och förändra attityderna inom AVIONIK, säger Bengt.

—Behovet accentuerades när vår del av FFV AEROTECH separerades från den internationella och civila verksamheten. Vi inbegrep på nytt en tydligare marknad kring mot vår egentliga huvudmarknad svenska försvarset.

Handfasta åtgärder

AVIONIKS ledning hade dessförinnan med oretoriskt en gradvis försämring av kontakterna med FMV.

—Kunden riktade bland annat kritik mot vårt kvalitetsengagemang, utan att vi riktigt kunde sätta fingret på om grunden var reella problem eller allmän kritik mot brister i våra system, rutiner, ordning och reda.

Ledningen såg även tecken på bristande affärsmässighet, som också måste uppmärksammas. Med andra ord fanns det uttalade behov av en bättre skött kärnverksamhet, enligt Bengt.

Det kräver handfasta åtgärder från vår sida om inte prisstegringar och försämrade produktivitet skall försvaga vår konkurrenskraft i framtiden.

Båda sätten att angripa problemen är att arbeta med dem i en befintlig linjeorganisation, tillägger han. Därför valde man att arbeta med tydliga budskap i seminarier för chefer över hela linjen ända ner på gruppnivå.

Avstamp

En naturlig avstamp var de grundläggande ledarskapsfrågorna. Förväntningar på AVIONIKS chefer, vad

skall de göra och hur skall de vara? Likaså fokuserades strategierna för divisionen och för varje avdelning.

Direkt efter seminariet kom ett beslut om förändring av AVIONIKS organisation, vilket mötte en del kritik från linjen. I ett slag kullkastades de strategier som presenterats på seminariet, menade kritikerna.

—Det stämmer att avdelning ELEKTRONIK, VERKSTAD och FLYGELEKTRONIK har påverkats och måste bearbeta konsekvenserna på avdelningsnivå, säger Bengt. Men AVIONIKS totala strategi är densamma. Vår grundinriktning har inte förändrats, utan vi arbetar med samma mål och uppgifter som tidigare.

Inblick i egna affärer

I juni var det dags för djupdykning i ekonomi och affärsmannaskap.

—Vi valde medvetet egna ekonomier och marknadsförare som lärare med uppgift att reda ut begreppet kring de processer som gäller vårt affärsområde.

Först inblickar i företagsekonomins värld. Därpå en grundläggande genomgång av användning och uppföljning i egna ekonomisystem liksom av de nyckeltal AVIONIK använder och hur dessa ser ut.

Det andra blocket berörde affärsprocessen från inledande marknadsföring till avslutande avtal. Hur man skriver offerter och utvärderar anbud. Även huvudavtal och dess innebörd granskades. I ett avslutande "spel" gjorde deltagarna fingerade offerter och egna utvärderingar.

Olika vinklar

Det tredje seminariet handlade om produktivitet och kvalitet. AVIONIKS avdelningar arbetar under skilda förutsättningar, vilket även förutsätter olika angreppsvinklar på begreppet produktivitet.

—Därför försökte vi i första hand väcka idéer kring produktivitetens utveckling med hjälp av externa konsulter, och avdelningarna fick sedan till uppgift att skapa och presentera egna utvecklingsprogram, berättar Bengt.

Kvalitetsvetsnittet berörde huvudsakligen förberedelserna inför FMV kvalitetsrevision nästa år. Inbjudna gäster från FMV och CEL-



Att framgång hänger bland annat på hög produktivitet klagade konsulterna Bruzelius & Skarvad på AVIONIKS avslutande cheferseminarium. Och som ett symboliskt tack för sina idéskänkare fick de varsin handmålad klädhängare av Bengt Bardvall.

stus gav också kundens och ägarens syn på AVIONIKS kvalitetssystem.

Ökat engagemang

Resultatet kan inte mätas i precisa mått, och Bengt gör därför en subjektiv värdering av effekterna.

—Ett tydligare ledarskap är en sådan effekt, om än cheferna i linjen har nätt olika längt på vägen dit. Engagemanget har ökat och jag ser ett större personalsvar än tidigare.

De aktiva kundkontakterna har ökat på flera nivåer, och linjen har övertagit mer av det ansvar som tidigare låg på staben. Idag har dessutom varje avdelning ett eget program för produktivitetens utveckling. Innehållet är olika och skall så vara. Men samtliga har identifierat andra mått än ekonomiska för att "ta tempen på" verksamheten, vilket var avsikten.

—På kvalitetsidan är vi långt komna i processen att på avdelningsnivå identifiera de system, rutiner och instruktioner som verksamheten kräver. Med extern hjälp skall vi belysa problemen i en anpassning till standard ISO 9001, och vi kommer även att ordna gemensam utbildning inom divisionen.

Ogiltigt förfall

Deltagarnas utvärderingar visar att 75 procent av innehåll i seminarierna har varit värdefullt, medan det övriga har varit mindre bra.

—Vid en så bred satsning som denna, måste vi acceptera att pro-

grammet inte har hundra procentigt värde för alla, säger Bengt som är nöjd med omdömena.

Däremot är han inte lika nöjd med bortfallet av deltagare. Det har varit för stort, och han har bett avdelningarna undersöka skälen.

—Det finns kanske anledning att på grund av detta repetera något eller några avsnitt. Men om det skall ske på divisionsnivå eller per avdelning vet vi inte ännu.

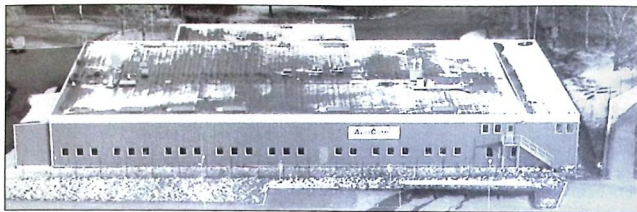
Fortsättning följer

Seminarierna får en fortsättning redan under detta år, men det är ännu inte bestämt i vilken tappning.

—Vi avvaktar vad som kommer i form av ledarutbildning på företagsnivå. Sedan får vi se om vi själva, FFV AEROTECH eller kanske CELSTUS skall tillhandahålla en fortsättning.

Enligt Bengt är det viktigaste att nu gå vidare på den inslagna vägen med tanke på att AVIONIKS verksamhet är på väg in i ett nytt skede.

—Bland annat får kommande produktavtal stor betydelse för avdelning VERKSTAD och ROBOT men även FLYGELEKTRONIK. Avtalen ställer nya krav på att vi håller våra priser nere i kombination med effektivisering, rationalisering och bibehållen kvalitet. Mycket har redan skett i den riktningen på våra avdelningar, men framtiden kommer att kräva ännu mer av oss, säger han.



AvioComp dominerar komponentunderhållet på nya generationens commuterflygplan

Servicenivå och kvalitet. Det var - och är - två centrala begrepp för FFV AvioComp.

Dessa två ord, servicenivå och kvalitet, representerar våra främsta konkurrensfördelar. Det förklarade AvioComps VD Jan-Ingvar Johansson för snart två och ett halvt år sedan, när bolaget senast presenterades för AEROGrammets läsare.

Servicenivå och kvalitet är det vi lever av, det vi konkurrerar med. Så föll hans ord. Men dessa ord var inte då, och är inte nu, de enda centrala begreppen för AvioComp.

Bli dominerande inom komponentunderhåll på commuterflygplan i Europa, dubbelrad omställning och ökad samverkan, var i fokus för det då nystartade bolagets strategiska plan.

Mycket har hänt sedan dess. Den dåvarande AEROTECHGRUPPEN delades. FFV AvioComp ingick i FFV AEROTECH INTERNATIONAL. Sedan sistlidna årsskifte är FFV AvioComp ett dotterbolag till FFV AEROTECH AB.

I mars 1990 flyttade AvioComp till iordningställda lokaler anpassade för

verksamheten. Trafikflyget har minskat, mycket på grund av Gulf-kriget, och den minskningen har även AvioComp fått kännas vid genom en begränsad minskning av omsättningen.

Marknadsföring

Kompetensen inom FFV AvioComp, framför allt beträffande Saab 340, har varit en av förutsättningarna för den underhållsbas FFV AEROTECH INTERNATIONAL byggt upp i Nashville.

Personal från AvioComp har funnits på plats under

uppbbyggnadskedet.

AvioComps första år präglades mycket av marknadsföringsaktiviteter, berättar Jan-Ingvar Johansson. Både för honom och marknadschefen Jan Rosmark har det inneburit mycket resande kors och tvärs både i Europa men även till andra kontinenter. I dag betonar Jan-Ingvar Johansson att marknadsföringsaktiviteterna inte är det viktigaste. Det är minst lika viktigt att arbeta med personalen och andra "interna" frågor.

Ledande specialist

AvioComp ska, som ledande specialist på komponenter inom flygunderhållsområdet, erbjuda kunderna, företrädesvis operatörer av commuterflygplan, ett attraktivt alternativ till egna eller konkurrerande underhållsresurser.

—Vi ska i huvudsak inrikta oss mot regionala operatörer, små och medelstora

operatörer, säger Jan-Ingvar Johansson.

Förutom Sverige är Europa den dominerande marknaden, men AvioComp har även kunder långt mer fjärran som i Kanada och Nya Guinea.

Fokker F28 dominerar

För två år sedan var det komponentunderhåll till Saab 340 och Fokker F28 som svarade för en större del av AvioComps verksamhet. I dag har denna skara utökats med ett tredje flygplan, Fokker 50.

—Det är dessa tre flygplanstyper, Saab 340, Fokker F28 och Fokker 50, som står för nästan hela vår omsättning. Fokker F28 arbetar vi mest med. Av vår totala omställning motsvarar arbetet med Fokker F28-komponenter cirka 40 procent.

—Arbetet med Saab 340 och Fokker 50 är nu unge-

Forts på nästa uppslag





Överst till vänster är det Christina Boman som arbetar med reparation av en propeller. Till vänster är det Rolf Kleist som arbetar med test av det EPIS-system (Electronic Flight Instrument System) som finns i Saab 340. Ovan är det Johan Karlsson som monterar en APU.



får lika stort, vardera flygplanstypen motsvarar cirka 30 procent av vår omsättning.

Kunderna finns, som sagt, inom Sverige, Europa och Fjärran Östern. För Fokker F28 är det LINJEFLYG som är den dominerande kunden, men även PAPUAN AIR NIUGINI är en betydande kund, samt till viss del TAT från Frankrike och TIME AIR från Kanada. För Saab 340 är det SWEDAIR och SAAB som är de stora kunderna. Och för Fokker 50 är det SAS, LUXAIR och AER LINGUS som är de stora kunderna.

Med SAS har AVIOCOMP ett joint venture avtal. AvioComp och SAS marknadsför sina resurser gemensamt och tecknar tillsammans avtal med operatörer. AVIOCOMP sköter komponentunderhållet och SAS avionikunderhållet. Det är ett sådant avtal som AVIOCOMP och SAS tecknat med såväl LUXAIR som AER LINGUS. Dessa båda flygtimprisavtal tecknades så sent som förra året.

Bra samarbete med SAS

Samarbetet med SAS fungerar mycket bra, menar Jan-Ingvar Johansson.

—Vi marknadsför våra resurser gemensamt, och vi tecknar gemensamma serviceavtal med operatörer.

Om Jan-Ingvar Johansson gärna pratar om samarbetet med SAS är han inte lika villig att tala om samarbetet med det franska bolaget TAT. Det pågår en resursutbyggnad för ATR42/72 och Fokker 100, men det kan dröja innan samarbetet har nått samma funktionalitet som samarbetet med SAS. Det finns vissa positiva signaler och beträffande vårt underhåll av TATs Fokker F28 så finns inget att anmärka på vårt samarbete, kommenterar Jan-Ingvar Johansson samarbetet med TAT.

Dominerande

För två år sedan förklarade Jan-Ingvar Johansson att ett strategiskt viktigt mål för företaget var att bli dominerande inom komponentunderhåll på commuterflygplan i Europa.

Det målet har vi nått,



1991 var ett år då AVIOCOMPs omsättning minskade något. En ljusning under 1992 är inte att vänta tror Jan-Ingvar Johansson. Möjligtvis sent under året, men först under 1993 kommer det att bli bättre tider, tror han.

förklarar han i dag.

—För komponentunderhåll på, såväl Saab 340, som Fokker F28 och Fokker 50 har vi en klart dominerande ställning. Sammantaget är det svårt att se någon som är större än oss när det gäller komponentunderhåll på den nya generationens commuterflygplan.

Personalen i fokus

Jan-Ingvar Johansson berättar gärna om kundkontakter, gamla och nya avtal, hur AVIOCOMP marknadsför sin kompetens runt om i världen. I år är det de 85 anställda i företaget som skall stå i fokus, vill Jan-Ingvar.

—Vi måste rationalisera vår verksamhet, bli effektivare.

Det är Jan-Ingvar Johanssons budskap till personalen. Vad han bland annat vill är att höja kunskapsnivån hos operatörerna - det vill säga verkstadsmekanikerna - så att de mer självständigt kan fatta beslut.

Det är viktigt med marknadsföring, säger Jan-Ingvar Johansson, men det är minst lika viktigt att arbeta internt i företaget.

Arbetsinnehåll

—Vi måste kunna motivera vår personal till att göra ett bra arbete och för att få ett bra arbete och nöjda medarbetare är det viktigt att vi diskuterar arbetsinnehållet. Det är mycket viktigt för personalen.

Med nöjda medarbetare får AVIOCOMP en effektivare

produktion. Det är Jan-Ingvar Johansson övertygad om. Och hela 1992 ska ägnas åt förbättringsprojekt. Det kan gälla i smått som i stort.

Jan-Ingvar Johanssons ord från 1989 om att AVIOCOMP har duktigt och kunnig personal och att det är viktigt att företaget ger dem möjlighet att utvecklas i arbetet, är lika giltiga än i dag. Det är bland annat att ta hand om personalen som kommer att vara en central fråga i år.

Ljusning 1993

Avslutningsvis talar Jan-Ingvar Johansson om framtiden. 1991 var ett år då AVIOCOMPs omsättning minskade något. En ljusning under 1992 är inte att vänta

tror Jan-Ingvar Johansson. Möjligtvis sent under året, men först under 1993 kommer det att bli bättre tider, tror han.

Fokker F28, Fokker 50 och Saab 340 kommer att vara tre tunga delar i AVIOCOMPs verksamhet även kommande år. Det pågår en resursutbyggnad för BOEING 737, ATR42 och självklart, som Jan-Ingvar Johansson uttrycker det - för Saab 2000, när den kommer i drift en bit in på 90-talet. Som ett kuriosum kan noteras att AVIOCOMP redan haft den första detaljen till Saab 2000 på sin verkstad. Det var ett landställe vi hjälpte till med, avslutar Jan-Ingvar Johansson.

Text: Lennart Bladh
Foto: Foto Malmen



Besök

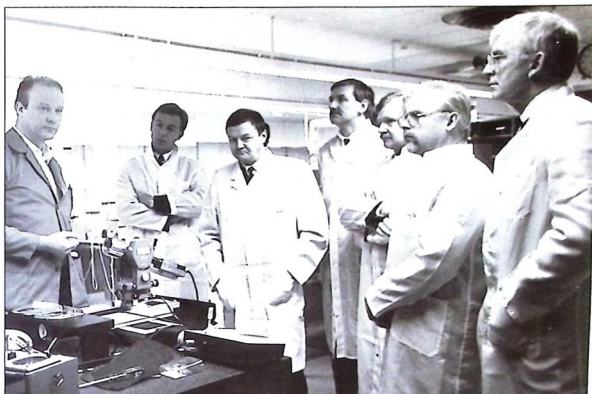
F21 på motbesök

I dessa tider talas det en hel del om motköp. Nu vill AERGRAMMET slå ett slag även för begreppet motbesök.

Som ett led i FFV AEROTECHS strategi ingår att utöka kontakterna med landets flygflottiljer. Företagets representanter har redan besökt flera av dem, bland annat F21 i Luleå. Och i februari kom en delegation därifrån på motbesök till Arboga.

Gästerna fick en presentation av CELSIUSGRUPPEN och FFV AEROTECH AB med divisioner. Även VOLVO AERO SUPPORT deltog under besöket.

En av de frågor som senare diskuterades var transporterna mellan central verkstad och förband. Från flottiljens sida menar man att dessa "läser upp" vissa apparater längre än



På bilden berättar Leif Arvidsson från Avionik Verkstad om underhållet på siktningsindikatorn i JA37 Viggen. Åbörare är från vänster Arne Streling, Oult, Tekn. chef, Hans Sundsten, Oult, Flygchef, Håkan Nilsson, Mj, Flottiljverkstadschef, Curt Westberg, Oult, Flottiljchef, Kent Harrskog, Oult, Sektorflottiljchef, och Roland Magndahl, Oult, f.d. Sektorflottiljchef F21

vad som borde vara nödvändigt. Detta problem och möjliga lösningar kommer nu att studeras närmare.

I övrigt flyter apparaturunderhållet

i stort sett friktionsfritt, och gästerna menade att det är av allmän nytta för dem att på plats kunna följa arbetet. Detsamma gäller verksam-

heten vid robotverkstäderna i Över Ektorp, där de också hann med att göra ett besök.

AA

Säkerhet

Hans-Olof tills vidare Avioniks säkerhetschef

Vissa nyheter inom säkerhetstjänsten bör uppmärksammas. Liksom tidigare är Hans-Olof Blomqvist ansvarig säkerhetschef inom FFV Aerotech AB, men han är tills vidare även lokal säkerhetschef för division Avionik.

Det är alltså till Hans-Olof man vänder sig med frågor som rör säkerhet och även bevakning. Han har sitt fasta kontor i Linköping med intern adress P03 men tillbringar även viss tid i Arboga.

Man når Hans-Olof på telefon 013-231666 eller mobiltelefon 010-383271. Ett alternativ att nå honom, framför allt i frågor som gäller Avionik, är att kontakta Inger Larsson, AA86, på telefon 0589-81361.

AA

Storm tog del av tak på hangar



Så här såg det ut på nattetill en av hangarerna vid division Flygteknik efter helgens storm. De kraftiga vindarna slet loss del av taket på den nyare delen av A-ballen.



—Det är så här den ser ut! Division FLYGTEKNIKS nya kvalitetshandbok. Från sistlidna årsskifte är det den här som gäller.

Ove Malmqvist, divisionens kvalitetschef, är den som hållit ihop arbetet med att få fram den nya handboken. Han ställer gärna upp och besöker divisionens olika avdelningar för att informera och undervisa om den nya kvalitetshandboken.

Avdelning AUI/ADB var först ut för att boka Ove för en genomgång av kvalitetshandboken. På bilden håller Ove Malmqvist upp den nya handboken och visar den för Tom Wigh och några av hans medarbetare på avdelning FD.

Nu är vi redo för den kvalitetsrevision vi räknar med att FÖRSVARETS MATERIELVERK kommer att göra hos oss under året, säger Ove Malmqvist. I första hand kommer "revisorerna" att rika sitt intresse mot division FLYGTEKNIK. I början av nästa år är turen kommen till division AVIONIK.

Första egna handbok

Den kvalitetshandbok Ove

Malmqvist och avdelningarnas kvalitetschefer utarbetat är division FLYGTEKNIKS första egna handbok. Tidigare fanns en gemensam handbok för hela FFV AEROTECH, berättar Ove Malmqvist.

I början av februari förra året drogs riktlinjerna upp för den nya handboken. Därefter har arbetet gått snabbt. Avdelningarnas kvalitetschefer har haft tuffa hemuppgifter, berättar Ove. Under hela våren var de fullt sysselsatta med att ta fram texter från de egna avdelningarna. I början av maj skulle arbetsgruppen ha ett första utkast klart. Under hösten remissbehandlades den första utgåvan och under senhösten bearbetades alla inkomna synpunkter.

Klar vid lucia

Lagom till lucia kunde Ove Malmqvist överlämna ett exemplar av den färdiga handboken till divisionschefen Carl Erik Johansson och ett exemplar till chefen FMV Q-Flyg Bertil Moberger.

Information

Nu efter årsskiftet så står Ove till avdelningarnas förfogande för att berätta om handboken och om kvalitet.

Kvalitet, det är ordning och reda, förklarar Ove när han träffar avdelning FD.

Division Flygtekniks kvalitetschef Ove Malmqvist visar upp divisionens nya kvalitetshandbok för avdelning AUI/ADB och informerar avdelningen om innehåll och tankar kring den nya handboken.

Division Flygteknik redo för FMV kvalitetsrevision



Lagom till lucia kunde division Flygtekniks kvalitetschef Ove Malmqvist (t v) överlämna ett exemplar av kvalitetshandboken till divisionschefen Carl Erik Johansson (i v) respektive Bertil Moberger, chef för FMV Q-Flyg.

Han ger ett antal stödord på väg mot ökat kvalitetsmedvetande. Ordning och reda, tänk efter före, är ett par av Oves korta meningar.

Ove redogör även för

kvalitetsfunktionens roll, och han betonar att staben skall vara en systembyggare samt en stödresurs som hjälper till med information och utbildning. Vi kommer även

att internt utföra kvalitetsrevisioner i enlighet med de planer som läggs fast för varje år, säger Ove avslutningsvis.

Leonard Bladh