

Alla är vi kunder och
leverantörer åt varandra

Indare sid 2

Vad avlyssnar
säkerhetschefen?

sid 3

Celsius delårsrapport
Fortsatt gott resultat

sid 6-7

En skön och trevlig
sommar önskar
Aerogrammet

AEROGRAMMET

INFORMATION TILL DE ANSTÄLLDA VID FFV AEROTECH AB - Nr 12 26 juni 1992



Samma testjobb på mindre än halva tiden

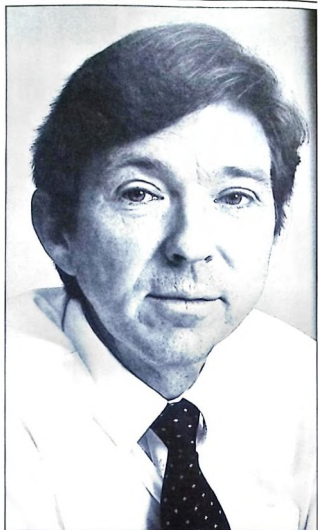
Yngve Haglind är kvalitetschef vid ABB DISTRIBUTIONS division LÅGSPÄNNING i Västerås. Sedan ett par år leder han även ett projekt med målet att halvera genomloppstiderna totalt. Och vad testtiderna beträffar har det målet redan uppnåtts med god marginal tack vare TEST SYSTEMS AB.

Aerogrammet återkommer i ett av höstens första nummer med mer artiklar om TEST SYSTEMS AB.

mitten



Alla är vi kunder och leverantörer åt varandra



Som kund har jag just tagit emot en leverans från min leverantör Jan Eiborn. Jag fick varan i rätt tid, till och med något tidigare än avtalat. Den motsvarar mina krav och kostar inte mer än den smakar. Tvärtom har jag fått litet extra på köpet den här gången och känner mig alltså rätt nöjd. —I realiteten är det så vårt dagliga arbete fungerar inom företaget. I ena stunden är vi kunder, i den andra leverantörer åt varandra, säger Jan Eiborn.

Jan har alltså valt att kommentera våra dagliga roller som kunder och leverantörer när vi slår oss ned i konferensrummets avskildhet. Här kan vi klara av leveransen av nästa ledare helt oöstrad, vilket är en klar fördel för båda parter.

—Detta kan ryckas handla om självklarheter och säkert har det sagts förut. Men det tål nog att upprepas hur viktigt det är att alla tar sin roll som kund och leverantör på allvar även i det interna arbetet. Om vi gör det till en vana, så har vi dessutom lärt oss mycket gratis när vi skall spela samma roller externt, menar han.

Samma respekt

Alla vill vi ge omvärlden en positiv uppfattning om FFV AEROTECH. Nöjda kunder är alltså målet med alla externa kontakter, oavsett vad saken gäller. Så tänker

försäljaren som gör affärer med kunden, ekonomen som dividerar med banken, telefonisten som svarar den uppringande och den miljöansvarige som klarar ut formaliteter med länsstyrelsen.

—Men poängen är att kraven är lika höga på oss i vårt arbete inom företaget och med samma regler om tillmötesgående, artighet och vänligt bemötande. Dessutom gäller självklart samma respekt internt som externt för kvalitet, leveranstider och priser, betonar Jan.

Allt ingår

Leverans, kvalitet och pris är inte enbart förknippat med konkreta produkter. Det kan lika väl handla om tjänster, uppdrag, möten och allt annat som ingår i vårt dagliga jobb, säger han.

—Om jag lovar att skicka en utförlig rapport till min styrelse en vecka före vårt

möte, så kan jag inte lämna en summarisk kladd två dagar för sent. Då har jag levererat en dålig produkt med leveransförsening.

Samma sak gäller den här situationen, tillägger han. Har du och jag avtalat möte klockan tio så kan jag inte komma en kvart senare helt utan idéer till ämne för ledaren. Om det inträffar, så har du rätt att kräva en bra förklaring och en ursäkt från min sida.

Ta rollen på allvar

Att ta rollen som intern kund och leverantör på allvar får också till effekt, att man automatiskt visar respekt för andra människor och deras arbete.

—Förskjutur jag ett avtalat möte med en person så drabbas inte bara han eller hon. Det kan även sträta tidplaner som personen i fråga har gjort med andra interna kunder och leverantörer.

Omfattar mötet flera personer får förseningen en multiplikatoreffekt som kan sprida vida ringar omkring sig, menar Jan. Samma negativa effekt kan det få om leveranser av telefonsamtal, brev och andra avtalade tjänster försenas. Ser man det krasst ekonomiskt handlar det om bortkastad tid, som i det långa loppet bara kostar oss en massa pengar.

Annat att tänka på

Detta handlar om den verklighet vi lever med i vårt arbete varje dag. Nu är det emellertid snart semester och hög tid att tänka på något annat än jobbet, menar Jan till sist. Varför inte tänka på de vackra orden i dikten "Över en hyacin" av Hedvig Charlotta Nordenflycht?

—Tycker någon att dikten verkar rumpuggen så beror det på att de sista verserna är litet för vemodiga

för att passa in på sommaren, som nu väntar runt hörnet. Jag önskar er alla en trevlig semester!

"Du vara ört som ej din like i färg, i glans, i tåckhet har, bland all din släkt i Floras rike din färgning mest mitt öga drar."

På dina blad naturen spelar, i konst, i prakt hon yttar sig, den fina bådaamlukt du delar förnär och förjuar mig."

Med trogen omsorg jag dig sköter, en lindrig luft du andas får, en häffig il dig aldrig möter, för detta, köld du säker står. Ett livligt väder på dig flaktar, som tränger genom blad och knopp, och när av värma du försmäktar en kylig flod dig friskar opp."

Anne Allard



Vad gör säkerhetschefen?



Jo, han avlyssnar sig själv...

Mobila telefoner kan vara bra att ha. En telefon finns alltid i närheten för viktiga samtal.

Stanna upp och tänk till, manar säkerhetschefen Hans-Olof Blomqvist. I en mobiltelefon säger man inte vad som helst. Dessa mobila telefoner är mycket enkla att

avlyssna.

Det har Hans-Olof själv visat. Den lilla apparat han håller i sin vänstra hand lånade han in från polisen i Norrköping för att demonstrera hur lätt det är att avlyssna mobiltelefoner.

Det är enkelt. När Hans-Olof stövlar in på AEROGGRAMMETS redaktion, stoppar i några kontakter och slår på avlyssningsanordningen är det som att vara

förflyttad till riktigt hemliga lokaler. Samtal efter samtal kan avlysnas lätt. Två resande samtal om dagens affärer och gårdagskvällens eskapader...

Tänk till, manar Hans-Olof. I en mobiltelefon får du aldrig prata hemligheter, privatlivets hemligheter gör kanske inte så mycket, men affärshemligheter är strängt förbjudet. Du kanske är avlyssnad.

avsett tid måndagar och onsdagar klockan 12.00-15.30. Passen fördelas från 12.00-13.00, 13.00-14.00 och 14.00-15.30. Även för dessa grupper finns nu "blanka" bokningslistor hos Vaktan. Nya listor med förtryckta tider kommer efter semestern.

Alla ni som bokar tider och lånar nyckel till lokalen hos Vaktan, glöm inte att återlämna nyckeln efter träningspasset. Redan nu har flera nycklar hamnat på avvägar.

AA

Kassan stängd

Kassan vid FFV Aerotech i Arboga kommer att vara stängd för semester under veckorna 28 till och med

30. Ett varmt tack till chefer och arbetskamrater på AV20 för presenter och uppvaktning vid min pensionering.

Rolf "Ströppen" Andersson, 1 d AV27

Tack

Vänner och arbetskamrater vid FFV Aerotech! Jag sätter stort värde på alla våra år tillsammans i såväl med- som motgång. För mig har det varit en kombination av lärorikt, krävande och trivsamt arbete som inspirerat till vidare utveckling. Ett stort och varmt tack för den här tiden och för gåvorna jag fick när jag slutade min anställning.

Per-Olof "PeO" Winberg

FLIS nummer två till Luftfis

AVIONIK levererade nyligen sitt andra flygmätsystem FLIS 2500 till LUFTFARTSVERKET. Beställningen omfattade totalt 7,5 miljoner kronor.

Det nya systemet har anpassats till ett mindre flygplan av typ Beach King Air 200. LUFTFARTSVERKET, som sedan några år använder samma system i det större flygplanet Gulf Stream, har därmed fördubblat sin kapacitet för flygmätning.

Med hjälp av utrustningen kalibrerar och kontrollerar man flygplatsernas markbaserade radionavigeringssys-

tem för bland annat instrumentlandning, ILS, VOR med mera.

Dessa marksystem sänder ut radiovågor som mätutrustningen i flygplanet avläser och jämför med fastslagna gränsvärden.

Under senare delen av 1980-talet växte de kommunala flygplatserna snabbt i antal, och behovet av flygmätningar ökade starkt. För att flygtrafik skall kunna bedrivas oberoende av väder, krävs det moderna landningssystem.

Dessa måste i sin tur kontrolleras regelbundet av flygsäkerhetskad. En verksamhet som idag bedrivs av LUFTFARTSVERKET med hjälp av FLIS 2500.

AA

Ny skyddstekniker vid Flygteknik



Percy Franzén är ny skyddstekniker vid division Flygteknik, efter Kurt Johansson som avgått med avtalspension.

Percy kommer närmast från en tjänst som gruppchef för verkstadsplaneringen på avdelning Flygplan.

Utöver uppgiften som skyddstekniker kommer Percy även att handlägga ärenden som rör olycksfall och arbetsskador.



FFV Test Systems AB

Från 25 till 5 minuter

Testare spar tid åt

I början av 1991 fick TEST SYSTEMS AB en order på 1,8 miljoner kronor från ABB DISTRIBUTION. Division LÄGSPÄNNING i Västerås beställde två testare av typ TS500 till sin produktion av ställverk. Förändringar i både organisation och produktion pågick då redan som ett led i projektet T50. Ett projektmål är att halvera genomloppstiderna totalt, bland annat testtiderna.

I dag har tiden för produkttest minskat med drygt 20 minuter per enhet, vilket är betydligt mer än en halvering, säger kvalitetschef Yngve Haglund.

Yngve Haglund är projektledare och har också svarat för upphandling av testutrustningen. Den har klar bäring även på kvalitetsaspekten, påpekar han, eftersom testarna verifierar att produkterna håller rätt kvalitet.

En förutsättning i vår grundfilosofi är få fel i tillverkningen, vilket både förenklar och förkortar slutkontrollerna. Med testarna

vinner vi dessutom tid genom att snabbt kunna påvisa och lokalisera de fel som trots allt kan uppstå, tillägger han.

Halva tiden

Halverade genomloppstider är alltså målet med de förändringar som har skett här de senaste åren, säger Yngve Haglund. Vi har skapat en plattare organisation genom

ökad decentralisering. Dessutom har arbetsuppgifterna breddats. På verkstaden jobbar i dag komplettag på 7-8 personer med eget ansvar och egna befogenheter. Med den rullande arbetsordningen får alla i laget lära sig samtliga arbetsmoment. Resultatet är ett helt nytt arbetssätt, som också bidrar till en snabbare produktion.

—Vi har bland annat kommit ifrån seriekopplade aktiviteter och gör i dag stora vinster på förkortade kötider.

Förberedd lösning

Samtidigt har produktionskedjan datoriserats. Den styrs nu av order som levereras per diskett. Detta är möjligt tack vare integrering av hela flödet, från order in till maskiner, CAD, inköp med mera och rätt program-

vara. I det här fallet bildar det stommen till ett offert-hjälpmiddel, som gör att kunden kan utgå från förberedda och standardiserade lösningar. Modellerna kan enkelt kompletteras med individuella behov, och den slutliga lösningen blir så småningom en komplett disketterord.

Divisionen har en hög förberedelsegrad, vilket även innebär att kunden kan spara den här delen till ett relativt sent skede i den totala beställningen.

—Våra komplettag tar sedan emot disketterna och matar in alla uppgifter som ligger till grund för planering, materiellanskaffning och tillverkning i sina datorer. Sedan är det i stort sett bara att köra igång.

Hela strategin bygger på idén, att med förbredda lös-

ningar tillfredsställa kundens behov av korta leveranstider. I dag är två veckor från beställning till leverans inget ovanligt. Yngve Haglund ger ett färskt exempel, där det från beställning inte tog mer än en vecka att leverera 45 skåp till Finland.

Divisionen har markerat sitt nya sätt att arbeta med en ny produktidentitet - Euro Center. Center är produkten - ställverken - och Europa, Nordamerika och Asien är representerade på kundsidan. Ställverken utnyttjas inom industrier av alla kategorier och storlekar bland annat för processstyrning och kraftfördelning.

Snabb omställning

Automatiserade produkttestet är ett led i divisionens koncept att hålla en hög förberedelsegrad. Färdiga testprogram minskar behovet av kontinuerligt och tidskrävande ingenjörsarbete, och ställtiderna för olika objekt blir mycket korta.

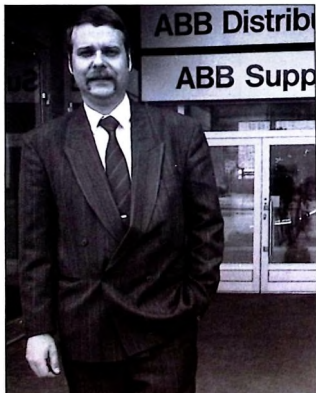
—Kvalitetsmässigt är det också en styrka att få fullständig repetitivt vid upprepade test, menar Yngve Haglund. I framtiden kommer vi att utnyttja detta för att följa upp testresultat och utvärdera eventuella felkällor.

Fortfarande utnyttjas de manuella provrumsresurserna för reparationer och även för utveckling av nya applikationsprogram till testarna.

Färdigt system

TEST SYSTEMS har svarat för framtagna av hårdvara och systemprogram, medan Division LÄGSPÄNNING utvecklar applikationsprogram.

För att snabbt komma igång fick vi dessutom hjälp av TEST SYSTEMS med applikationer till systemet för att snabbt få igång den första testaren, berättar Yngve Haglund. Men nume-



Yngve Haglund är inte bara kvalitetschef på division lägspänning vid ABB Distribution. Han leder även projektet som har till mål att totalt halvera genomloppstiderna, och med de nya testarna har han minskat sina produkttest betydligt mer än så, berättar han.



Samarbetet med ABB Distribution i Västerås visar att det löner sig väl att testa även relativt okomplicerade produkter med de små, enkla testsystem som vi utvecklar, säger Test Systems projektledare Jörgen Magnusson.



ABB Distribution

ra arbetar vi själva med tillämpningar och utveckling av speciella testprogram.

Det är även rationellt att skapa specifika testprogram för stora projekt som innehåller en hög grad av kundanpassning. Kostnaderna för den utvecklingen betalar sig i snabbare produktion och korta leveranstider.

Lättjobbat

Även leveranstiden på testerna var mycket kort. TEST SYSTEMS fick specifika krav på antalet mätpunkter, spänningsområden, testtider och möjligheten att kunna utnyttja streckkoder. Hela systemet är HP-anpassat och bygger på standardkomponenter för att underlätta underhåll och service.

Ytterligare ett krav var snabb inläring och enkel hantering. Komplettlagen sköter själva de direkta testen, och därför är det nödvändigt att vem som helst snabbt kan lära sig sköta dem. Även på den punkten är Yngve Haglind nöjd i dag.

Ingen flaskhals

—Nu räknar vi med att testerna skall täcka våra behov för tre år framåt; den period vi anser oss kunna överblicka i nuläget. Det är mycket viktigt att produktionstesten inte blir en flaskhals, och därför har vi medverket lagt på vissa marginaler för att klara oss kapacitetsmässigt så länge.

Enligt Yngve Haglinds prognoser kommer den totala investeringen i de båda testerna att betala sig på mindre än ett år.

Text och foto: Anne Allard

Jonas Gustavsson är provingsinjur och arbetar bland annat med att utveckla applikationsprogram till de nya testerna. Han demonstrerar hur de arbetar och håller med Yngve Haglind om att utrustningen är lätt att hantera och att den i stora stycken förenklar produktprovet.



Riksdagen röstade för delserie 2 och JAS 39B



Den 3 juni fattade riksdagen beslut om försvarets inriktning de närmaste fem åren. Beslutet togs i enlighet med Försvarsutskottets betänkande. Det jämnar vägen för ett avtal rörande JAS delserie 2, JAS 39B och stödsystem före den 1 juli 1992, säger Hans Ahlander VD för Industrigruppen JAS.

—Det är mycket glädjande att vi nu, tio år efter det ursprungliga JAS-beslutet, har fått riksdagens godkännande för ett program som sträcker sig in på 2000-talet, menar Hans Ahlander.

Både AJS och JAS

I sin proposition till riksdagen säger Försvarsutskottet bland annat:

”Utskottet anser att flygstridskrafterna måste inrikta mot en reducerad krigs- och grundorganisation. Utskottet godtar därvid regeringens förslag att avveckla en

och en halv Viggen-division. Utskottet tillstyrker i övrigt vad regeringen föreslår beträffande inriktningen av flygstridskrafternas utveckling.

Kvalitet prioriteras

Innebördens härav är förord för bland annat fortsatt omställning av stridsledningssystemet StriC 90, anskaffning av flygburen radar PS 890, fortsatt modifiering av Viggen till så kallad AJS 37 samt reducering av antalet basbataljoner.”

”Beträffande JAS-projektet anser utskottet att riksdagen bör godkänna den av regeringen föreslagna inriktningen av JAS-projektet. Utskottsmajoriteten föreslår att regeringens bemyndigas beställa delserie 2, inklusive utveckling av den tvåsitsiga versionen JAS 39B. Vidare anser majoriteten att riksdagen bör inrätta ett särskilt anslag för att vid behov utnyttjas vid eventuella betalningsförskjutningar mellan budgetår i JAS-projektet.”

—Kvalitet prioriteras framför kvantitet efter två decenniernas materiell uttunning. Det innebär bland annat att satsningen på JAS 39 Gripen fullföljs, sa försvarsminister Anders Björck i riksdagens försvarsdebatt.

Han sa även att det sker en fortsatt satsning på svensk försvarsindustri och betonade att det är viktigt att behålla den kompetensen inom landet.

Hur arbetar förslagskommittéerna

FRÅGA

Det är konstant att divisionerna och förslagskommittéerna inte samarbetar och vet vad andra enheter inom FFV AEROTECH arbetar med. Att folk i t ex Arboga får massor med pengar för ett förslag som vi i Linköping har arbetat med sedan mitten av 60-talet.

Är det inte dags för studiebesök på olika FFV AEROTECH enheter?

Kenneth Sundqvist

SVAR

Förslagskommittén har ej möjlighet att kontrollera att inlämnade förslag inte tillämpas sedan tidigare på någon annan organisation/ort. Kommitténs uppgift är att besluta ifrån förslags yttrande som berörd instans lämnat. Efter tel från instansen informeras om att metoden sedan länge tillämpats i Linköping. Teknisk instans i Arboga har därför

kontaktat FLYGTEKNIK för ett eventuellt samarbete. Att genom studiebesök informera om alla verksamhetsområden är naturligtvis en bra idé med svår att genomföra.

Med vänlig hälsning

Bengt Eriksson
Ordförande förslagskommittén i Arboga

Delårsrapport Fortsat

Resultatet efter finansnetto uppgick för perioden januari-april till 195 Mkr (288). I resultatet för motsvarande period föregående år ingår effekter av riggsförsäljningar med 113 Mkr.

Försäljningen under perioden ökade genom förvärvet av Bofors AB till drygt 4 miljarder kronor. Orderstocken uppgick den 30 april till 22,5 miljarder kronor.

För helåret 1992 förväntas ett resultat efter finansnetto på minst samma nivå som föregående år, det vill säga drygt 500 Mkr.

Rensat får intäkter från försäljningen av offshoreriggar i början av 1991 har resultatet förbättrats med 20 Mkr jämfört med motsvarande period föregående år. Förbättringen avser främst verksamheten inom försvarsteknik, medan däremot installationsverksamheten redovisar ett försämrat resultat.

Finansnettot uppgår till 118 Mkr. En betydande del av koncernens likvida medel är hänförlig till förskott från kunden och därför har finansnettot för CELSIUS-KONCERNENS del ett nära samband med rörelseresultatet.

Bofors förvärvades

I februari 1992 blev Bofors ett helägt dotterbolag till CELSIUS INDUSTRIER genom förvärv av de aktier i bolaget som tidigare ägdes av NOBEL INDUSTRIER. I bokslutet för år 1991 ingick hälften av verksamheten inom Bofors. Efter förvärvet av övriga aktier i Bofors ingår hela resultatet i bokslutet för perioden januari-



t för Celsius

ett god resultatutveckling

april.

Genom förvärvet av BOFORS har CELSIUS-KONCERNEN ytterligare stärkt sin ställning inom försvarssektorn och är nu en av de större försvarsindustrigrupperna i Europa. Den försvarsanknuta verksamheten omfattar KOCKUMS, BOFORS, TELUB samt FFV AEROTECH och är inriktad på utveckling och produktion av örlogsfartyg och vapensystem samt avancerad teknisk konsultverksamhet inom elektronik och teleteknik och på militärt flygunderhåll.

Marknadsledande

CELSIUS-KONCERNEN är genom CALOR-CELSIUS marknadsledande i Norden inom området rörinstallationer. Avsikten är att på sikt minska koncernens engagemang inom detta verksamhetsområde. I FFV ingår ett antal mindre och medelstora bolag som skall vidareutvecklas och i vissa fall säljas till externa intressenter.

Under övriga bolag redovisas bl a fartygsreparationer (GÖTAVERKEN CITYVARVET), miljöteknikbolagen samt offshoreverksamheten. Den senare är fortfarande av väsentlig betydelse för koncernen, främst genom den 40-procentiga ägarandelen i SAFE PARTNERS.

Ökad fakturering

Faktureringen under perioden uppgår till cirka 4 miljarder kronor, vilket är en ökning med 1,3 miljarder kronor jämfört med motsvarande period föregående år. Den kraftiga ökningen beror i första hand på förvärvet av BOFORS, vars omsättning uppgår till 1,5 miljarder kronor. Även övriga enheter inom försvarssektorn har dock ökat sin fakturering. CALOR-CELSIUS har däremot minskat sin fakturering med cirka 170 miljoner. Resultatet efter

finansnetto har förbättrats med närmare 100 Mkr inom försvarssektorn. Vinstökningen avser i första hand verksamheten inom BOFORS, men resultatet har också ökat inom KOCKUMS, FFV AEROTECH och TELUB.

Resultat

Däremot har resultatet för CALOR-CELSIUS försämrats och för perioden redovisas en förlust på 42 Mkr (+26 Mkr). Orsaken är väkande efterfrågan samt mycket pressade priser på marknaden. I resultatet ingår kostnader för anpassning av verksamheten till en lägre nivå. Försämringen inom fastighets- och byggmarknaden har också påverkat verksamheten inom ERIKSBERGS FÖRVALTNINGS AB som för perioden redovisar ett resultat på -14 Mkr (+4).

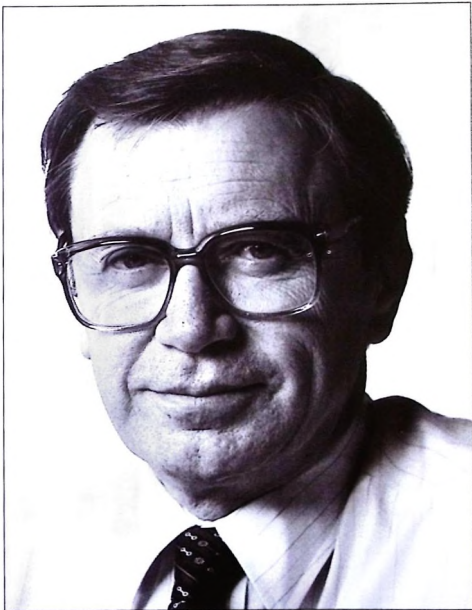
För övriga verksamheter redovisas ett resultat på 8 Mkr (162). Huvudförklaringen till det mycket höga resultatet under 1991 är ovannämnda positiva effekt av försäljning av offshorefartyg under 1991.

Offshoremarknaden utvecklas fortfarande positivt. Däremot är utvecklingen i bebyggelsen för GÖTAVERKEN CITYVARVET som för närvarande har stora belägningsproblem.

Koncernens likvida medel ökade under det första tertialet 1992 med 585 Mkr till 4227 Mkr. Ökningen är i första hand hänförlig till förvärvet av BOFORS.

Investeringar

Investeringarna uppgick under det första tertialet till 206 Mkr (197) och balansomslutningen ökade med cirka 1 miljard kronor till cirka 13,9 miljarder kronor. Även ökningen av balansomslutningen förklaras av förvärvet av BOFORS. Soliditeten, som uppgår till 20 procent förväntas öka under året.



Koncernens egna kapital har ökat med närmare 200 Mkr sedan årsskiftet och uppgår nu till drygt 2,7 miljarder kronor.

Antalet anställda inom koncernen uppgår till närmare 17.000. Ökningen under året beror på att BOFORS nu redovisas som ett helägt dotterbolag. BOFORS har dock minskat sin personalstyrka med 350 anställda under perioden som ett led i pågående struktureringsarbete.

Inom CALOR-CELSIUS har antalet anställda minskat med cirka 360 som en följd av den kraftiga nedgången i efterfrågan på installations-tjänster.

I enlighet med det beslut som styrelsen för CELSIUS INDUSTRIER fattade under hösten 1991 samt de planer på en ägarspridning som presenterats av Näringsdepartementet förbereds en börsintroduktion av CELSIUS INDUSTRIER.

Den positiva resultatut-

vecklingen inom koncernens kärnverksamheter bedöms komma att fortsätta under året. Trots svårigheterna inom CALOR-CELSIUS och GÖTAVERKEN CITYVARVET bedöms därför CELSIUS INDUSTRIER komma att nå ett resultat på minst samma nivå som föregående år. Då uppgick resultatet efter finansnetto till 507 Mkr.

Barfota utan strumpor och skor...

Att sommaren redan är här kan inte ha undgått någon. Den kom tidigt i år, och vi har länge njutit av den på lediga stunder. Men nu är äntligen tiden kommen då vi kan ägna oss åt sommaren på heltid.

Dåge är ruska av sig alla tankar på jobbet. Att slänga av sig arbetsklorna och gå barfota in i ledigheten. Att låta den daggröna möngongraset svalka arbetsreöta föten och låta den solvarma vinden ge dem nytt liv som väcker lust att vandra in i sommaräventyren.

Vi önskar er en semester fylld av härlig avkoppling.

Anne och Lennart

