

LÄSEKRETSEN TILLÖNSKAS EN
SKÖN OCCH AVKOPPLANDE SOMMAR

AEROGRAMMET

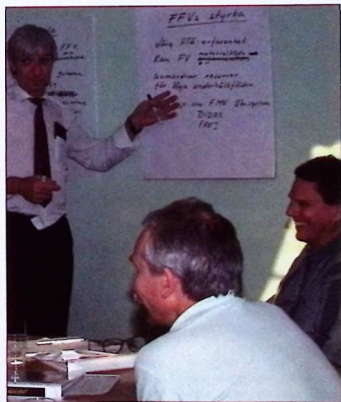
INFORMATION TILL ANSTÄLLDA VID FFV AEROTECH, FFV TEST SYSTEMS, FFV AVIOCOMP - Nr 10 - 24 juni 1993



Ett riktigt glädjeshutt för sommaren och semestererna! Och låt nu inte litet regn och rusk förstöra glädjen. Dåligt väder är en alldeles utmärkt ursäkt för en lättjefull siesta eller en slö stund i sällskap med en bra bok.

Så inget ont som inte har något gott med sig, och glöm inte att efter regn kommer alltid solsken...

De kryddar jobbet med något extra



Division AVIONIK satsar i år på att skräddarsy en egen utbildning i affärsmässighet. En grupp handplockade medarbetare har under våren synat resultatet i sömnarna under en pilotkurs.

En roande och framför allt engagerande uppgift, tyckte Jan-Åke Nilsson, Håkan Algefors och Kjell Andersson.

Se mittuppslaget

En teknologiskt mångsidig verksamhet kräver brett ansvar för teknikutveckling



För en tid sedan ställde jag frågan till VD Jan Eiborn om FFV AEROTECH behöver en informationschef. Svaret blev ett tveklöst ja.

Den här gången ställer jag motsvarande fråga om företagets behov av en teknisk chef, och nu blir hans svar ett obetingat nej.

Varför behöver inte ett teknikdominerat företag som värt en teknisk chef, Jan Eiborn?

Det är bland annat våra tidigare erfarenheter som har fått fälla avgörandet i den här frågan, svarar Jan.

— Som en del av den tidigare FFV-koncernen hade vi möjlighet att pröva alternativen med en teknisk chef både på koncernnivå och på Aerotechnivå, berättar han.

En av slutsatserna blev att det nästan är omöjligt att låta en ensam person ansvara för just denna uppgift i ett företag med så vittomspänd verksamhet.

Egen modell

Jan använder ett favoritexempel för att göra en jämförande beskrivning. Billitverkaren, som inriktar sig på ett

enda område – att tillverka olika bilmodeller.

— Den verksamheten är enhetlig och helt greppbar, och där har den tekniske chefen en självklar och övergripande funktion, konstaterar han.

Inom ett företag som FFV AEROTECH, där verksamheten domineras av ett flertal teknologiska inriktningar, bör man däremot försöka hitta andra lösningar.

Bättre anpassning

Klarar man verkligen att driva på och styra den för företaget så viktiga tekniska utvecklingen utan en ansvarig chef?

— Ja, svarar Jan. Vi har

prövat oss fram från alternativet teknisk chef via först en teknikstab och senare ett tekniskt råd. Nu har vi funnit en för oss väl anpassad lösning, som hittills har fått mycket gynnsamma effekter – nämligen utvecklingsrådet.

Förankrad process

Strikt sett kan utvecklingsrådets ordförande sägas motsvara den gängse tekniske chefen. Det är emellertid tillsammans med det övriga rådet som han driver själva funktionen.

Rådet hämtar idéer från linjen och föredrar utvecklingsverksamhetens inriktning, budget och framtida planer för den samlade företagsledningen.

På det sättet blir utvecklingsarbetet en väl förankrad process i hela organisationen.

En finess

— De 7-8 personer som sitter i rådet gör det som en bityssla. Samtliga har i sina ordinarie arbeten god inblick i olika delar av företaget, vilket är en av finesserna med den

här lösningen, menar Jan. Det ger utvecklingsrådet ett mångdubbelt kunnande totalt sett.

Kravet ställs därmed inte heller på en ensam teknisk chef att uttala sig om allt – även sådant som han eller hon rimligtvis inte kan veta. Här läggs i stället ansvaret på flera personer, med solid anknytning till verksamheten, att driva avdelningarnas talan och förankra deras idéer i rådet och hos ledningen.

Mer att göra

Utvecklingsrådet har snart två år på nacken och, enligt Jan, är tanken bakom denna "institution" och dess satsningar värda en eloge.

Han påpekar samtidigt att det fortfarande är en bit kvar att gå innan rådet blir den väl integrerade och självklara kugge i företagets maskineri som det är ämnat att vara.

— Det är ändå glädjande att de uppsatta målen redan i år ser ut att kunna uppfyllas med bred marginal. Det är med andra ord många aktiviteter på gång inom teknikut-

vecklingens område, noterar Jan.

Stort som smått

I tidigare diskussioner kring FFV AEROTECHS teknikutveckling har bland annat framskyntat åsikten om att "det plottas för mycket i smått". Att satsa rejält på något enskilda område skulle gagna företaget bättre.

Om detta säger Jan att utvecklingen går i den riktningen och JAS 39 Gripen blir nu den "klart lysande stjärnan" för satsningarna i framtiden.

— Däremot är företagsledningen och utvecklingsrådet eniga om att vi i viss utsträckning även måste satsa på mindre projekt. Ett företag som vårt får nästan per definition ett "plottigt" satsningsmönster för teknikutveckling, eftersom vi har en så mångsidig verksamhet, avslutar Jan.

Curt Johansson, Utvecklingsrådet:

Nu har vi fått ordentlig fart på vår teknikutveckling

Arbetet med utveckling av nya och intressanta teknikområden inom FFV AEROTECH har tagit ordentlig fart sedan utvecklingsrådet bildades i oktober 1991.

— Aktiviteterna i år överträffar med bred marginal de nivåer vi har legat på under tidigare år, berättar ordförande i rådet, Curt Johansson, som även är chef för ROBOTAVDELNINGEN i Arboga.

Från början var AVIONIK, FLYGTEKNIK och företagsledningen representerade i Utvecklingsrådet. Två nya medlemmar har sedan dess tillkommit, och ledamöterna är nu sju till antalet förutom kontrollör och sekreterare.

De nyttillkomna är FFV AEROTECHS kvalitetschef Ingemar Pettersson och Stig-Gunnar Ivarsson från FFV TEST SYSTEMS.

— TEST SYSTEMS i Arboga, har samma starka koppling av all teknisk utveckling inom FFV AEROTECH till FÖRSVARETS MATERIELVERK, enligt Curt.

Styr inte allt

Utvecklingsrådet svarar inte för impulser till eller styrning av all teknisk utveckling inom FFV AEROTECH. Däremot har det kontrollen över en rad projekt och uppdrag, som bedöms vara av särskilt stort intresse för företaget.

Förre året uppnåddes i stort sett de angivna ekonomiska målen, berättar Curt vidare.

Att säga i vilken mån de tekniska målen uppfylls är däremot inte lika lätt. En sådan bedömning fångas alltid av en viss subjektivitet.

— Både kunden och vi själva är emellertid nöjda med resultaten och menar att

de motsvarade våra förväntningar, konstaterar han.

Följer trenden

Vilka uppdrag lägger Utvecklingsrådet särskild vikt vid under det här året?

— Jag kan nämna projekt materielredovisning som ett exempel. Där är man redan inne i slutfasen i det som handlar om att sammanställa information från våra och FMVs system om allt som sker på verkstadsnivå, berättar Curt. Apparater, underhållsenheter och subunderhållsenheter med mera berörs.

— Det ger oss bland annat möjlighet att se trender och i god tid föreslå modifieringar eller andra åtgärder för att bibehålla materielens tillgängligheten.

Hög prioritet

— I projekt Stridsvagn Ny har FFV AEROTECH knutit kontakt med de tänkbara leverantörerna av ny stridsvagn till svenska armén. Vi hoppas kunna öppna vägarna till ett samarbete i framtiden, säger Curt.

Att utveckla ett mjukvarucentrum för styrda vapen är ytterligare en högt prioriterad aktivitet, som pågår sedan en tid tillbaka.



I händelsernas centrum står Curt Johansson inte bara här på bilden utan även när det gäller FFV Aerotechs teknikutveckling. I rollen som ordförande i utvecklingsrådet ser han mycket positivt på allt som har hänt sedan rådet bildades för snart två år sedan.

Teknikseminarium och tekniksamlning under flygställningen i Le Bourget är nära förestående, och även detta sker med rådets stöd.

Andra områden som växer och ägnas speciell uppmärksamhet med kraftfulla insatser är CALS, telekrig och uppbyggnad av ytterligare kunskap kring ASIC-kretsar.

JAS i huvudrollen

— Redan nu har vi inlett den dialog med ledning och linjeorganisation som är nödvändig för att i god tid kunna fastställa planerna på hur resurserna skall fördelas nästa år.

Därmed har också budgetarbetet dragits igång så smält. Vid det senaste mötet med

företagsledningen presenterade utbildningsrådet sitt förslag till satsningar på initiativ från avdelningarna.

Ramarna för 1994 är därmed i stort sett spikade, och JAS kommer då att spela en central roll. FFV AEROTECH satsar brett på uppbyggnad inom en rad kunskapsområden som är knutna till JAS-verksamheten i framtiden.

Större samordning

Inom ramarna rymms också områden som underhållsteknik och logistics support för materielredovisning, underhållsberedning och optimering av flöden.

Där talas även om utveckling i anslutning till begreppen produktivitet, kvalitet

och rationalisering. Målen kommer att förtydligas i samband med att planerna presenteras, försäkrar Curt.

Vidmakthållning av programvara, informationsteknologi och mikroelektronik är ytterligare tre områden som Utvecklingsrådet fortsätter att ta fasta på.

Enligt Curt finns en klar tendens till ökad samordning inom företaget när det gäller olika utvecklingsprojekt, vilket han ser som något positivt. Nu fortsätter rådet sitt arbete med att klä planerna i ord och så småningom förankra nästa års utvecklingsmål hos företagsledning och organisationen.

Hot, böner och fjäs – här gäller enbart

— Resultatet av det här seminariet är helt beroende av att deltagarnas handlingsprogram följs upp. Alla har tecknat ner vad de själva tänker göra för att bli mer affärsmässiga, berättar Paul Holmström, och nu skall deras chefer bevaka att intentionerna verkligen fullföljs.

Vi sitter vid fönstret i ett tomt konferensrum. Ute värmer majsolan de vårgroa gräsmattorna, som rutar in byggnaderna kring Färna Herrgård i Bergslagen.

Det har hunnit bli kväll, men de cirka tjugo deltagarna sliter fortfarande i gruppumen. Samtliga är handplockade till den här pilotomgången, som skall ligga till grund för kommande seminarier i affärsmässighet. De har arbetat två dagar tidigare i vår med samma ämne. Den gången fick de med sig en hemläxa, som de nu skall redovisa under de två avslutande dagarna.

På bred bas

Paul Holmström är konsult

från IMPAC, som sedan 1970-talet inrikter sig på samarbete med olika företag. Det kan gälla ledningsutveckling, mål och strategier i företaget, ledarskapsutveckling, marknadsorientering eller – som i detta fall – affärsmässighet. IMPAC har tidigare arbetat tillsammans med såväl TELUB som FMV, vilket är till nytta även för AVIONIK.

Han har byggt upp seminariet tillsammans med Lizzie Hamnström, Lars-Erik Wige, Claes-Göran Daniels-son och Anders Unell. Deras



Så här skulle det kunna se ut när leverantören med bot, böner och fjäs försöker sälja in sig hos kunden. Med ren affärsmässighet hade Jan-Ake Nilsson t v säkert haft större framgång vid mötet med Lasse Larsson i glansrollen som avvisande kund.

utgångspunkt var att på bred bas intervjua alla sektionschefer. Vad anser du om AVIONIKS affärsmässighet,



och stämmer den bilden med hur den bör fungera? Ur underlaget har de arbetat fram riktlinjer för ökad affärsmässighet. Dessa presenterades för ledningsgruppen, som definierade dem i sexton punkter.

Viktiga program

Under kursen får deltagare i en gap-analys pricka in på en femgradig skala var de själva befinner sig i förhållande till varje punkt. Svaren blir deras utgångspunkt för de handlingsprogram, som var och en efter kursen skall genomföra i

samarbete med sin chef. Programmet är så att säga själva målet.

Kunden deltar

Kunden är en inte helt oviktig faktor när det handlar om affärsmässighet. Paul hade inför första kursomgången intervjuat tre – för många välkända – kunder från FMV; Håkan Lindell, Göran Christofferson och Dan Degerman.

Inför videokameran berättade trion vad den är belåten eller missbelåten med, och vad den förväntar sig av rela-



På kvällen återföll kursdeltagarna i primitivt tänkande. Affärsmässigheten var som bortblåst när de på puben enades om att mjuka upp kunden Lasse Larsson på gammalt känt manér – med alkoholhaltiga drycker. (Bilden är inget montage, men inte heller helt sann)

sk hjälper föga affärsmässighet

tionerna med FFV AEROTECH. En både nyttig och mycket avslöjande dokumentär, visade det sig.

Hemlaxan handlade om att redovisa sitt kundleverantörsflöde och sedan skapa en egen kravbild baserad på de sexton riktlinjerna.

I ryggmärgen

Tillbaka till kvällsarbetet. I grupprummen pågår förberedelserna inför morgondagens kundsamtal. Underlaget är

hämtat ur AVIONIKS verklighet men är ändå inte ren vardagsmat för deltagarna. Det är helt avsiktligt för att inte uppgiften skall bli alltför lätt.

Affärsmässighet skall sitta i ryggmärgen. Att det förhåller sig så, kan man lättare "kontrollera" om även uppgiften kräver uppmärksamhet. Det visade sig också stämna när rollspelet inledde den sista kursdagen.

Allvar i leken

Självt slogs jag av att spelet efter en kort stund övergick till att bli allvar. Trots att människorna på båda sidor av bordet är kolleger till vardags, blev de nu kund och leverantör i förhållande till varandra. De erkände också efter att rollspelet var nyttigt och hade en hel del att ge.

Lärdomarna av kundsamtalet summerades efteråt med Pauls hjälp. Det vore oklokt att inte upprepa dem här, eftersom de säkert kan vara till nytta även för dem som inte deltog.

Goda regler

Vid möten med kunden gäl-



Fyra av "anstiftarna" till seminariet. Från vänster Lizzie Hamnström, Paul Holmström från Impac, Claes-Göran Danielsson och Lars-Erik Wige. Den femte, Anders Unell, låg enligt uppgift nerbäddad i sängen.

ler det att vara flexibel och gripa nya möjligheter i flykten som uppenbarar sig under pågående samtal.

Kom inte till mötet med överoptimistiska upplägg vad gäller tid, planering och ambitioner. Var klar över målet med mötet och se till att uppnå det.

Formulera mötesprogrammet och håll linjen.

Var lyhörd. Prata mindre själv och locka i stället ur kunden så mycket som möjligt. Gräv djupare i kundens behov. Fråga mer och putsa din frågeteknik.

Fånga gärna upp även tidsiga och lågmälda signaler.

Ta initiativ. Hjälp gärna till att definiera kundens problem. Och glöm inte att klart definiera egenskaperna hos, fördelarna med och innebörden av det du vill sälja.

Självklart eller inte

Paul tog upp ett tänkvärt citat. "Det som är självklart, är klart för mej själv". Och det kan ju tänkas att någon ännu inte ser det självklara i att Avionik driver en kurs i affärsmässighet. Därför vänder jag mig till några av "anstiftarna" för att få veta varför.

— AVIONIKS utbildningsråd fick tidigt indikationer från avdelningarna om ett brett intresse och stort behov

av utbildning i affärsmässighet i en eller annan form, berättar Lizzie.

Mer i märgen

— En annan viktig orsak är att FMV nu förändrar hela sin organisation och sitt tänkande. Det innebär att även vi måste släppa det gamla arvet och släppa vår roll som leverantör för att haka på utvecklingen, tillägger Lars-Erik.

Det är med andra ord inte bara självklart, utan fullständigt solklart för många att det krävs mer affärsmässighet i ryggmärgen inom Avionik.

En pilotkurs som den här måste utvärderas. Innehållet skall stötas, blötas och ges den rätta formen för att passa divisionens breda behov. Det arbetet pågår nu och en fortsättning är planerad att starta under hösten.

Text och foto:
Anne Allard

Samarbetsavtal med CAP Programator minskar FFV Aerotechs ADB-kostnader

Under våren har det förts diskussioner mellan FFV AEROTECH och CAP PROGRAMATOR om att CAP PROGRAMATOR skall ta över och driva AU/ADB-verksamheten åt FFV AEROTECH.

Denna typ av affärsrelation blir allt vanligare inom data-branchen, och datakonsultföretaget CAP PROGRAMATOR, som är Skandinavien största med ca 2.500 anställda, är en av pionjerna på området.

Ett avtal mellan CAP PROGRAMATOR och FFV AEROTECH undertecknades i mitten av juni. Samarbetet mellan CAP PROGRAMATOR och FFV AEROTECH innebär i korthet att ett antal FFV-anställda, som idag arbetar med utveckling, förvaltning och drift av ADB-system, går över till CAP PROGRAMATOR.

Säkrar kompetens

På så sätt säkras den erfarenhet och kompetens som krävs för att CAP PROGRAMATOR som extern leverantör skall kunna erbjuda FFV AEROTECH en fullgod service, säger Hans Andersson, regionchef på CAP PROGRAMATOR i Linköping. Samarbetet innebär vidare att datordriften i Arboga och Malmått integreras, och flyttas till en gemensam driftenheter i Linköping. På så sätt uppnås samordnings- och stordriftsfördelar även på det ADB-tekniska området.

Kärnverksamhet

— FFV AEROTECH skall ägna sig åt sin kärnverksamhet, underhåll, reparationer, modifieringar och tekniska tjänster för att förbli en effektiv leverantör till det svenska försvaret. ADB-verksamheten skall stödja denna verksamhet, säger ekonomidirektör Arnold Junflo.

CAP PROGRAMATORS anskötte mot FFV AEROTECH kommer i första hand att bli kundservicefunktionen.

Denna s k "helpdesk", som tar emot alla slags problem, kommer att kunna nås

via ett gemensamt telefonnummer från Arboga och Malmått. Fram till det att den gemensamma driftenheter har etablerats, vilket beräknas ske under september i år, gäller dock de nuvarande rutinerna. CAP PROGRAMATORS ambition är att ADB-användarna inom FFV AEROTECH inte skall märka av någon försämring, utan snarare en förbättring, i samband med den förestående omläggningen.

Utöver datordrift, systemutveckling, systemförvaltning och helpdesk kommer FFV AEROTECH att få tillgång till den kompetens och erfarenhet som finns inom ett av världens största datakonsultföretag, säger Hans Andersson.

Utän varsel

Denna verksamhetsförändring har kunnat genomföras utan varsel eller uppsägning av berörd personal.

För FFV AEROTECH innebär förändringen en rationalisering av den administrativa ADB-verksamheten med åtföljande kostnadsänkningar.

CAP PROGRAMATOR utgör den nordiska delen av CAP GEMINI SOGETI, med närmare 25.000 anställda i Europa och USA, och med ett heltäckande tjänsteutbud. På det lokala planet kommer CAP PROGRAMATOR att ha FFV-specialiserade konsulter, vars främsta uppgift blir att ge service åt FFV AEROTECH i Arboga och Malmått. Strävan är att dessa konsulter skall bli ett naturligt inslag i vardagsarbetet hos FFV AEROTECH.

Besöker avdelningarna

Under hösten kommer vi att besöka samtliga avdelningar inom FFV AEROTECH, upp-



Cap Programator Lars Boström, som blir chef för Team FFV, omges här av regionchefen Hans Andersson och FFV Aerotechs AU/ADB-chef Tom Wigh.

ger Hans Andersson. Syftet med detta är givetvis att presentera företaget, men också

att starta en kontinuerlig dialog om hur FFV AEROTECHS affärsverksamhet kan stödjas

på bästa sätt, tillägger han till sist.

Titta på tavlan

Låt mig påminna i första hand Arbogaläsare om att då och då göra en avsticke till närmaste anslagstavla. Där hänger vi löpsedlar med framför allt lokal anknytning.

De kan innehålla tack från uppvakade kolleger, annonser från mässen eller sjuken, meddelanden från FFV AIF och nyheter om att något särskilt är på gång.

Så gör det till en vana att titta på tavlan någon eller några gånger i månaden. Annars kanske du missar nyheten som är av värde just för dig.

TACK

Ett varmt tack till chefer, arbetskamrater och SIF för blommor och presenter som jag fick vid min pensionsavgång.

Tack till Ann-Marie och Christina för allt arbete med att samla deltagare från när och fjärran till den oförglömliga festen.

Doris

Ett varmt tack till arbetskamrater samt chefer, för den fina uppvaktningen vid min pensionering.

Helge Andersson, AV34

FFV Aerotech tillverkar fixationsinstrument till Försvarets sjukvårdsstyrelse

FFV AEROTECH har fått en beställning – värd cirka 19 miljoner – på tillverkning av ett s k fixationsinstrument för behandling av krigsskador på ben, armar och bäcken.

Ordern togs i internationell konkurrens. Beställare är Försvarets sjukvårdsstyrelse.

Ordern är resultatet av ett långvarigt samarbete mellan FFV AEROTECHS division FLYGTEKNIK och docent Richard Hammer, överläkare vid ortopedkirurgiska kliniken vid Universitetssjukhuset i Linköping. Det är docent Richard Hammer som har konstruerat och kliniskt dokumenterat instrumentet. Division FLYGTEKNIK har medverkat till att utveckla och tekniskt modifiera instrumentet.

Civil version

Som ett resultat av detta samarbete introducerades redan 1986 en civil version av instrumentet. Denna civila version, som används på sjukhus över hela världen, har i dag framgångsrikt utnyttjats vid fixering av mer än 7000 skador.

Instrumentet har också, med positivt resultat, använts på fältsjukhus under Gulfkriget och används för närva-

rande vid det svenska fält-sjukhuset i Somalia. I rapporter från dessa krigszoner framkommer att både läkare och operationspersonal har varit utomordentligt nöjda med instrumentet, framför allt som det är mycket lätt att applicera och även medger adekvat åtkomlighet vid behandling av instabil skelettskada och samtidig komplicerad sårskada.

Lång erfarenhet

Tillverkningen av instrumenten kommer att ske vid FFV AEROTECHS division FLYGTEKNIK i Linköping. Det är en enhet som har mångårig erfarenhet av tillverkning av kvalificerad medicinsk utrustning. Under många år har avdelning TILLVERKNING vid division FLYGTEKNIK tillverkat stereotaktiska instrument och just nu pågår produktion av Elektas strålkniv.

Det är en kombination av våra erfarenheter från en komplett verksamhet av underhåll och tillverkning gentemot svenska försvaret och tillverkning av kvalificerad medicinsk utrustning som starkt bidragit till denna order, säger Gert Lövgren, försäljningschef på avdelning TILLVERKNING.

— Tillverkningen av fixationsinstrumenten passar väl in i vårt kvalitetsmönster.

Den nu aktuella militära versionen av instrumentet har väckt stort intresse från ett flertal länder. Dessutom har flera hjälporganisationer, bl a internationella Röda Korset, framfört sitt intresse.



Docent Richard Hammer och avdelning Tillverkningsförsäljningschef Gert Lövgren tar varandra i hand efter det att avtalet om tillverkning av fixationsinstrument är undertecknat.

Lyckosam introduktion ställer nya krav

När vi nu ser resultatet av vårens börsintroduktion kan man inte bli annat än både imponerad och överväldigad. Över en kvarts miljon svenskar, liksom nästan hälften av alla CELSIUS-anställda i Sverige, har visat sig vara intresserade av att investera en del av sitt sparkapital i CELSIUS INDUSTRIER! Även om en stor del av de som nu investerar i aktien gör det för att de bedömer att de kortsiktigt gör en god affär, ställer de högt ställda förväntningarna också långsiktigt stora krav på oss i företaget.

Vårt delårsresultat som presenteras den 22 juni, likaväl som senare ekonomiska rapporter, kommer att granskas och analyseras i minsta detalj av aktiemarknadens s k aktörer och de kommer att bedöma oss utifrån de resultat vi kan prestera och presentera. Även om jag är övertygad om att vi inte ligger efter flertalet av andra svenska företag ifråga om produktivitet eller moderna styrsystem är det ändå viktigt att alla chefer på olika nivåer nu aktivt initierar ytterligare effektiviserings- och förbättringsinsatser. De två svenska skrofföretagen ABB och Skanska har genom sina effektiviseringsprogram T 50 respektive 3 T visat att det finns stora potentialer att ta tillvara ur ett effektiviserat material- och produktionsflöde. Kan de, så borde också vi kunna bli ännu bättre.

Sällan eller aldrig – inte ens under de stora varvsnedlågslägena – har jag varit med om ett så stort intresse för det bolag som i dag är CELSIUS INDUSTRIER. Oavsett om det gäller samtal med affärsbekanta eller med mer "privata" vänner har frågan om hur det går med börsintroduktionen ständigt kommit upp den senaste månaden. Till och med



helt okända människor har spontant tagit upp ämnet när de sett mig eller andra företrädare för företagsledningen! På samma sätt har vi så gott som dagligen påminnts om ämnet via tidningar, radio och TV. Som koncernchef för ett bolag, som hittills varit relativt anonymt, är det med både stolthet och viss oro man möter uppmärksamheten – visst känns det stimulerande att om och om igen få berätta om CELSIUS – men på slutet har det nästan blivit väl mycket.

Även om allmänhetens stora intresse för CELSIUS säkerligen i första hand beror på börsribbens uppfattning att det är en "billig" aktie, kommer vi som nyblivet börsbolag att nog följas av både analytiker och journalister. Av bl a den anledningen ställs det nu ännu större krav än tidigare på oss när det gäller att ge en så samordnad och

korrekt information om vår verksamhet som möjligt. Koncernens informationsansvariga samlades därför nyligen för att diskutera formerna för hur den framtida informationsgivningen bör se ut på koncern- respektive bolagsnivå, och resultatet av deras arbete kommer att fastställas av koncernledningen före semestrarna. Riktlinjerna för informationsarbetet i CELSIUS-koncernen kommer sedan att distribueras ut till de olika bolagen.

Det är nu med viss spänning som vi kan se fram emot det sista steget i börsintroduktionen. Jag tänker då i första hand på omsättning och avslutskurser när handeln inleds på Stockholms fondbörs för första gången den 23 juni. Avslutningsvis vill jag ta tillfället i akt och önska alla medarbetare i koncernen en trevlig och avkopplande semester.

Olof Lund



Stabil resultat- utveckling i Celsiusgruppen

Resultatet efter finansnetto uppgick perioden januari - april till 205 miljoner kronor (195). Utvecklingen stärker den tidigare lämnade prognosen om ett resultat för 1993 som är väl i nivå med årsresultatet för 1992.

Bofors erhöll i maj order på utveckling av BAMSE - det svenska försvarets nya luftvärnsrobotssystem med medellång räckvidd. Ordern är för Bofors värd 1,4 miljarder kronor. I början av juni tecknade vidare Bofors kontrakt med FMV avseende serie tillverkning av Stridsfordon 90. Kontraktssumman uppgår till 1,1 miljarder kronor.

I resultatet för det första terilalet ingår CELSIUSTECH som förvärvades i början av året. Däremot ingår ej de i slutet av 1992 avyttrade bolagen CALOR VANADIS och CALOR VVS samt ERIKSBERGS FÖRVALTNINGS AB.

Efter det att staten avyttrat 75 procent av aktierna i CELSIUS INDUSTRIER noterades CELSIUS B-aktie på A-listan vid Stockholms fondbörs den 23 juni.

Från NOBEL Industrier förvärvade CELSIUS INDUST-

RIER i början av året de båda bolagen NobelTech Systems och NobelTech Electronics, senare namnändrade till CELSIUSTECH SYSTEMS och CELSIUSTECH ELECTRONICS. Förvärvet av dessa enheter understryker ytterligare CELSIUS-koncernens inriktning mot högteknologi.

Bofors har tecknat ett samarbetsavtal med statliga franska företagsgruppen GI-AT. De båda företagen ska tillsammans svara för utvecklingen av den malsökande pansarvärnsgranaten BONUS.

Samarbetsavtal har även tecknats med det norska företaget RAUFOSSE tillverkning av granatkroppar och krut. Avsikten med avtalet är att RAUFOSSE ska stå för de båda bolagens totala behov av granatkroppar till artilleriammunition medan Bofors tillverkar huvuddelen av de båda företagens behov av krut.

Periodens ordergång uppgår till 2,4 miljarder kronor. Långsiktigheten i de projekt som bedrivs inom koncernen gör att ordergången kan variera kraftigt mellan åren och bokslutsperioderna. Ett uttryck för detta är de order på BAMSE och Stridsfordon 90 som Bofors erhöll efter periodens slut motsvarande 2,5 miljarder kronor.

Orderstocken exklusive BAMSE och Stridsfordon 90 uppgår till drygt 24 miljarder kronor.



...men saker och ting är
inte alltid vad de ser ut att
vara - inte ens en vanlig
regnskur!