

Aerogrammet

A middle-aged man with glasses, wearing a white long-sleeved shirt and a patterned tie, is smiling and looking towards the camera. He is holding a white folder or document. The background shows a filing cabinet with several folders on the shelves.

nr 2-3 - 1998

Marknadsförare
med rätt att göra
exportaffärer

mitten

Aerogrammet

Personalinformation
för anställda inom
Celsius Aerotech,
CelsiusMetech
och Celsius Test Systems.



Ansvarig utgivare:
Anders Stålhammar.
Redaktionschef:
Lennart Bladh,
tel 013-231560,
fax 013-231147.
Redaktion:
Anne Allard,
tel 0589-82405,
fax 0589-83001.
Adress: Aerogrammet, Cel-
sius Aerotech, 581 82 Linkö-
ping.
Tryck: Östgötatryck 1998.
Fotografer är Ola Holmgren
och Niklas Forslind, Foto
Malmen i Linköping om ing-
et annat anges.
Nästa nummer utkommer
omkring 15 oktober. Material
skall vara redaktionen till-
handa senast 23 september.

Celsius

CELSIUS AEROTECH

Alla delar är viktiga för helheten

Aerogrammet tar den här gången bland annat upp detta med att se människan i ett helhetsperspektiv. Lika viktig är det att se arbetet i ett helhetsperspektiv och att skapa balans mellan de ingående delarna. Det understryks även av organisationsteoretiker i USA som betonar att det är mångfald som ger den bästa dynamiken och effektiviteten i ett företag.

En bra variation mellan kön, ålder, ras, civilstånd, bakgrund, utbildning är viktigare än vi kanske har föreställt oss.

Inför vårt inbokade möte var ledarsidan bara ett tomt ark för mig, inleder VD Jan Eiborn. Men nyss talade jag med en av våra fackliga företrädare, och det väckte en del tankar.

Många fackmedlemmar ser i dag hur Celsius presenterar sig utåt som en högteknologisk koncern. Vi själva söker också välutbildade männis-

kor, civilingenjörer, unga, kreativa och alerta.

MER ÄN SÅ

— Och visst har de rätt. Det är också rätt att vi generellt sett går mot mer kunskapsintensiv verksamhet. Men det är även sant att vi behöver andra medarbetare lika mycket, även om dom inte tillhör kretsen av eftersökta

civil- och högutbildade ingenjörer.

Han plockar några exempel ur sin egen arbetssynvinkel.

— Jag är beroende av att ha rent omkring mig på jobbet, och ansvaret för detta bär någon som är knuten till vår organisation. Utan hjälp av min personliga sekreterare skulle jag troligen inte framstå som särskilt snabb och effektiv.

RUNRISTARE

Hur länge skulle vi klara av att arbeta målmedvetet utan värme eller vatten, fortsätter Jan, och pekar sedan ivrigt på mig och säger:

— Utan journalisten framför mig skulle den här ledaren inte bli skriven. Så hon behövs även om hon står så långt från high-tech man kan komma.

En något förvånade reaktion från min sida talar sitt tydliga språk, och Jan viftar skrattande bort slutorden i sitt påstående.

INGEN NÄTKONTAKT

— I tidigare ledare har jag bland annat understrukt att var och en av oss fungerar som leverantörer internt eller externt, fortsätter han. Alla har vi kravet på oss att utföra det vi påtar oss i rätt tid och på ett sådant sätt att kunden blir nöjd.

Allt detta gäller i högsta

grad fortfarande, och förutsättningarna för oss att uppfylla kraven förändras och förbättras kontinuerligt med nya datoriserade hjälpmedel, tillägger Jan.

Det finns emellertid ett dilemma med snabb utveckling inom informationsteknologin. Allt mer kommunikation går i dag via nät, interna eller externa. Men alla medarbetare har inte direkt tillgång till dessa kanaler.

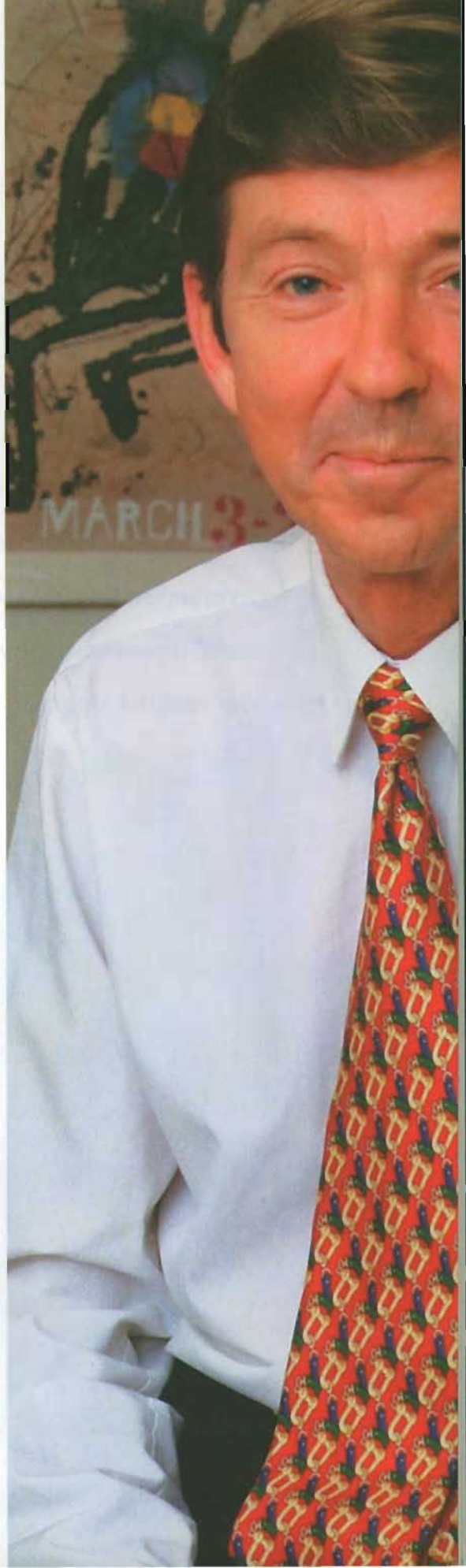
Vi är väl medvetna om problemet, och det är ett skäl till att du håller Aerogrammet i din hand. Med tidningen kan vi fortfarande nå ut till alla.

VILL NÅ ALLA

Samtidigt arbetar vi på att hitta lösningar för att nå alla medarbetare även via nätet. Att "gödsla" med äldre PC kan vara ett sätt, tror Jan. Sådana PC som ersatts med nya och inte längre utnyttjas i verksamheten, men som gott duger att användas för kommunikation.

— Det kan även finnas andra eller kompletterande sätt att lösa frågan, men vårt mål är att alla ska få tillgång till samma information samtidigt inte minst med tanke på budskapet i denna ledare. Att alla medarbetare är lika viktiga för verksamheten.

ANNE ALLARD



UAV-projektet

En uggla för svens

Tidigare i år tecknades villkoren för ett nytt samarbete; denna gång mellan Celsius Aerotech och franska Sagem. Försvarets Materielverk har valt fransmännen till sin leverantör av ett antal UAV-system, unmanned air vehicles. I Sverige går det under namnet Ugglan.



— Vår roll är att vara fransmännens mellanhand inom en rad teknikområden och att underlätta den svenska anpassningen bland annat, berättar projektledaren Anne-Marie Vösu.

Anne-Marie tillhör Försvarelektroniks avdelning Underhållsteknik. Jag ber henne kort beskriva systemet och berätta var och hur Celsius Aerotech kommer in i projektet.



Detta är ett mobilt armésystem, förklarar hon. Där ingår markkontroll, markdataenhet, lastare, uppskjutningfordon, tre flygfarkoster och i svensk tappning tre bandvagnar.

I vårt jobb ingår installation, utbildning av svensk personal, tillverkning av kablage och emballage. Vi är också inblandade i miljötest, men i mindre omfattning än vi tänkt oss. Stöttning inom ILS, eller integrated logistic support, faller också på vår lott, fortsätter hon, och dessutom kommer vi att arbeta med systemintegreringen och leveranstester.

TILL FRANKRIKE

För installationsarbetet i de tre svenska system, som nu är beställda, samarbetar vi med företaget Ferm AB, berättar Anne-Marie.

— För att stärka vår roll i projektet kommer vi under hösten att placera två man i Frankrike, där de ska delta i projektet till en bit in på nästa år. Vi räknar med en man från Vapensystem och en härifrån Försvarelektronik.

Deras uppgift är att på plats lära sig systemet för att

juuni 1998

gång armén

sedan aktivt kunna hjälpa till med systemintegrering och utbildning av övriga medarbetare här på hemmaplan.

NAPPADE DIREKT

Det här är något rejält att bita i för Anne-Marie. Hon är systemingenjör med inriktning mot integrerad navigering och har arbetat på Försvarelektronik i ett och ett halvt år.

— Jätteroligt!, säger hon om erbjudandet att bli projektledare. Det handlar om ett tufft projekt och särskilt intressant för mig som är inriktad på att arbeta med målprojekt. Så jag tvekade inte att nappa.

Till sin hjälp har hon fyra delprojektledare. Per-Olov Magnusson och Åke Wistedt från Försvarelektronik som svarar för ILS respektive installation. Och från Vapensystem Krister Bjursten och Hans Gustavsson med miljötest respektive systemintegration på sin lott.

MER ATT HÄMTA

— Detta är kärntruppen. Dessutom åker alltså ytterligare två man till Frankrike i höst och senare tillkommer



en del andra, speciellt under integrationsfasen, säger hon.

De krav projektet ställer på oss ligger framför allt inom de teknikområden som kärntruppen representerar, förklarar Anne-Marie.

I pengar räknat handlar projektet om drygt 13 miljoner kronor, men det har även större potential. Dels vinner vi ytterligare kompetens genom vårt deltagande, dels kan vi med ett väl genomfört arbete befästa vår plats som samarbetspart till Sagem, säger hon.

Med detta i bagaget kan vi vinna ytterligare fördelar som tänkbar instans även i underhållsfasen. När försäljning av fler system till nya kunder blir aktuell, i första hand inom Skandinavien, kan vi också vinna fördelar av ett väl genomfört projekt.

TEXT: ANNE ALLARD
FOTO: NIKLAS FORSLIND



Korta systemfakta

Om Ugglan

Räckvidd: 150 km
Flygtid: 8 h
Flyghöjd: 5 000 m
Vikt med last: 45 kg
Vingbredd: 4,2 m
Maxhastighet: 235 km/h
Kameror efter kundbehov
Efter uppdrag landar farkosten med fallskärm och tas emot med krockkuddar

Om markbas

I UAV-grupp ingår totalt 20 man
Markstationen bemannad av tre operatörer
Antennstation
Lastbil med uppskjutningsramp
3 stycken bandvagn 206



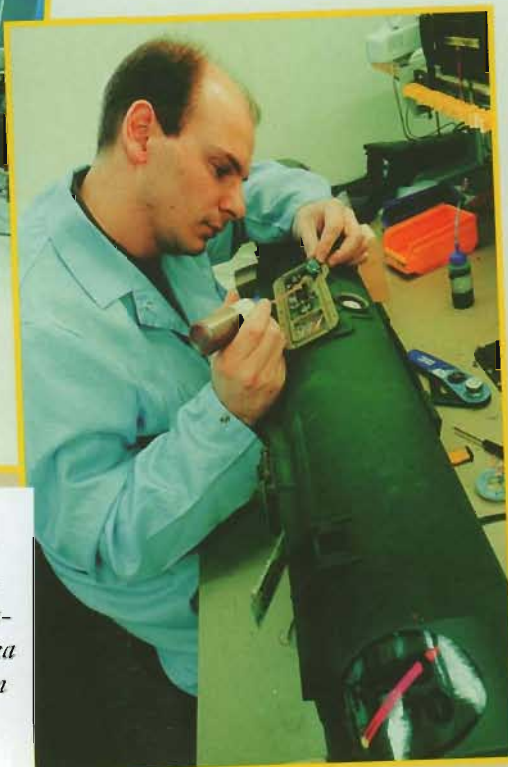
Robot70 renoveras och modifieras i Åryd

För snart två år sedan lade FMV en order på renovering och modifiering av Bofors robotsystem 70 till ett antal svenska försvarsindustrier. En stor del av ordersumman tillföll ett konsortium bestående av Celsius Aerotech och Boforsenhetera.

För Celsius Aerotechs del innebar ordern att en god beläggning på företagets verkstad i Åryd säkrades ända in på nästa sekel.

Nu är arbete i full gång och på följande sidor finns ett antal bilder från Åryd. På bilden kontrollerar Silvano Insalaco att individnummer på roboten och protokollet överensstämmer.

FOTO: BILDFIRMA PETER LINDSTRÖM AB

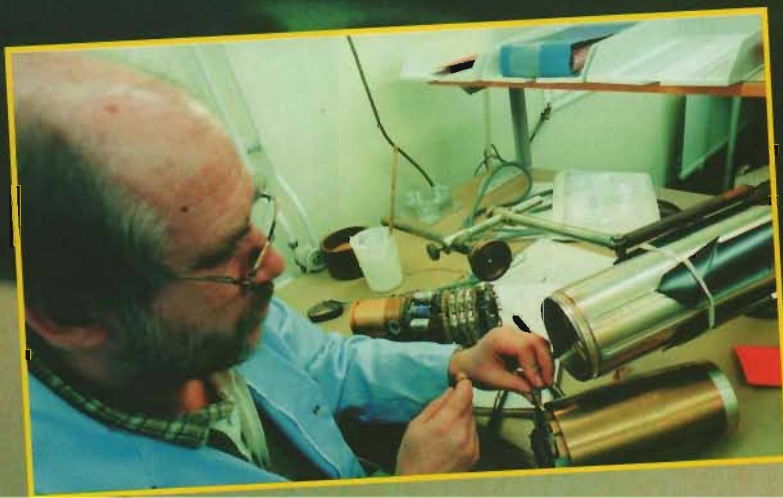


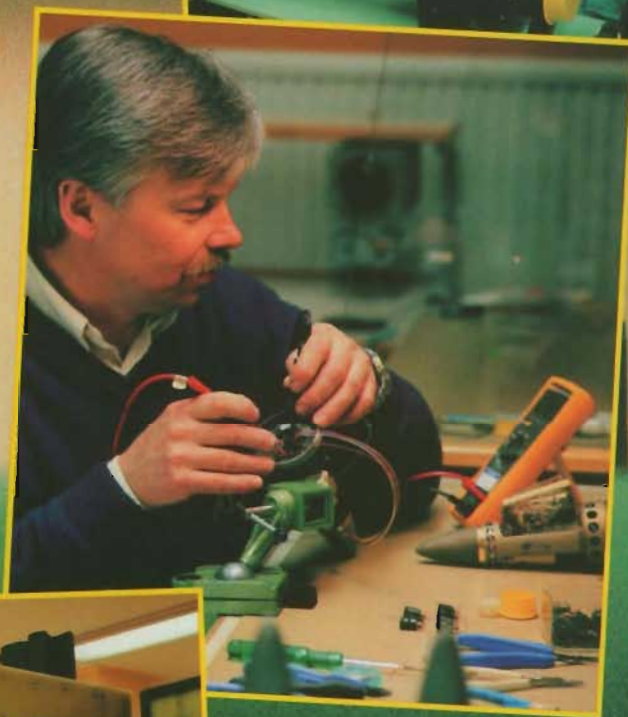
Till verkstaden i Åryd kommer fältsikte robot 70 för att genomgå REMO. Bertil Ahlgren tar emot materielen och kör in den på lagret (ovan). Silvano Insalaco arbetar här med robotröret. Han byter ut elektriska mikrobrytare och kablage (ovan t h). På bilden nedan är det Ulf Svensson som reparerar en robot som var felaktig vid inbesiktning.

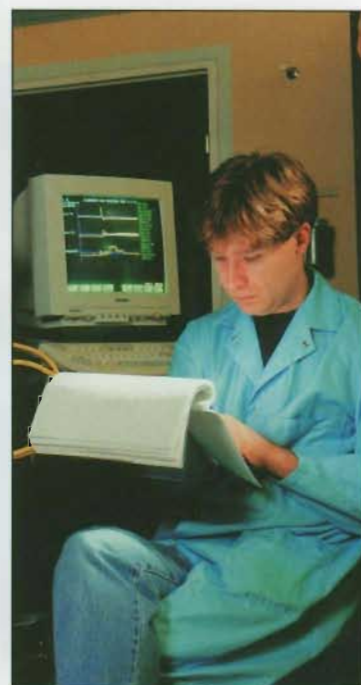
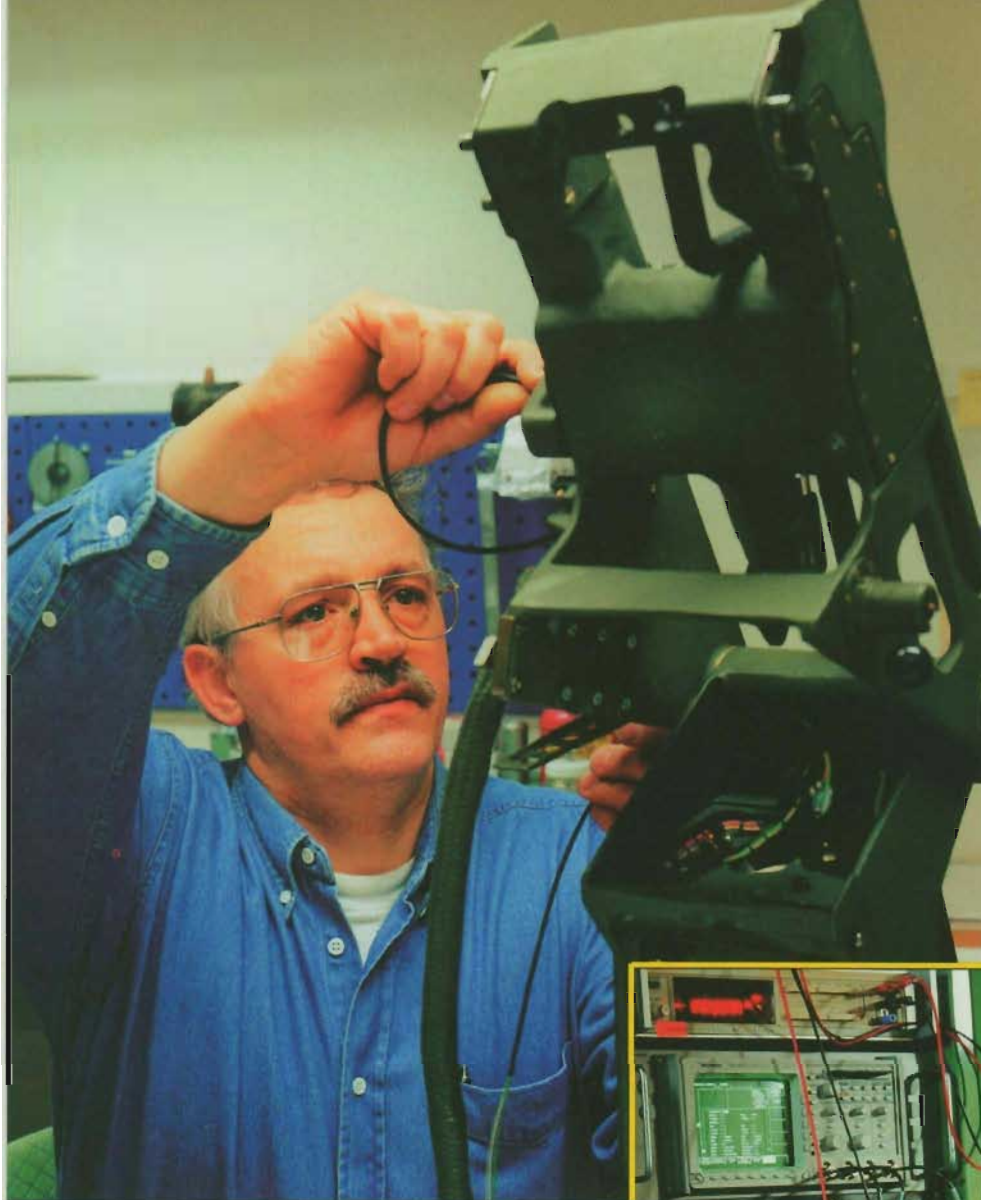
Robotens explosiva delar förvaras bakom tjocka väggar. Göran Gustavsson tar fram en uppsättning för att montera dem i den renoverade roboten. Torbjörn Carlsson (närmast) och Göran Gustavsson arbetar här med isärtagning och ihopmontering av robot och robotrör (överst på motstående sida).

Inge Falk utför en kontroll efter reparation av robotens zonnör. Han har bytt ut en sändarenhet (mitten på motstående sida). Ture Jansson förbereder en temperaturcyklning av siktet efter genomförd renovering och modifiering (nederst t h).

Det är Per-Stefan Hallberg som på den stora bilden övervakar roboten som testas i den explosivsäkra bunkern.









Här utför Håkan Petersson kabeldragning i robotens stativ. Nytt kablage ska monteras för att komplettera signalvägarna mellan sikte och stativ (längst till vänster).

Överst till höger på vänstersidan utför Per Engström ett slutprov av siktet efter genomförd renovering och modifiering. I provutrustningen simuleras ett komplett skjutförlopp. En del kretskort som ingår i siktet behöver repareras. Här är det Per Engström som utför reparationen i provbänk A1 (nederst t h på vänster sida).

När roboten är renoverad och modifierad genomförs slutprov i bunkern. Det är Per-Stefan Hallberg som utför provningen (ovan).

Mats Aldrin kör iväg en enhetslast av färdiga robotar i avvaktan på leverans till kund (t h).



Janne 1996

Applied Composites: Avancerade kompositer ett mångsidigt material

Fiberkompositer är ett av de materialområden som nu utvecklas mycket snabbt.

Kompositerna ger stora fördelar, till exempel i form av ökade prestanda, lägre vikt och rationellare tillverkning.



ACAB driver utbildning för flygvapnet inom reparationsteknik. Bilden visar när elever från F7 polerar gipsverktyg.

Användningsområdena är många, bland annat flygplan, båtar och andra fordon. Kompositer utnyttjades tidigt i försvarsmateriel, för flygplansdetaljer och eldrör för att nämna ett par exempel.

Kombinerar man kol, glas eller aramid (Kevlar) med en lämplig plast, blir det möjligt att kundanpassa kompositmaterialens egenskaper. Om man dessutom styr fiberriktningen på bästa sätt, så kan man utnyttja materialet maximalt. Detta minskar såväl vikten som tillverkningskostnaderna.

Applied Composites, eller i dagligt tal ACAB, har i dag cirka 100 anställda. Av dessa finns 75 personer i Linköping, på Celsius område i Malmslätt. Resterande 25 personer finns i Ljungby, där bland annat radomer till fpl 39 utvecklas och tillverkas.

Bland produktionsutrustning kan jag nämna:

ACAB disponerar ett antal numeriskt styrda lindningsmaskiner där lindade rör kan tillverkas upp till sju meters längd.

Sedan två år finns det en automatiserad produktionsli-

ne för fiberlindning i Linköping.

För att vidare utveckla lindningstekniken pågår ett projekt med termoplast. Termoplast är miljövänligt och kan återvinnas.

Här kan man helt utnyttja kompositernas rikttningsberoende egenskaper vad gäller vridstyvhet och böjstyvhet. En kompositaxel väger cirka 25 procent jämfört med en konventionell axel av stål. Upp till tio gånger högre moment kan överföras per kilo axel. På grund av den låga vikten krävs färre stödla-



Bilden visar en interiör från ACABs verkstad. Det är montering av ändstycken till drivaxlar i kolfiber som pågår.

ger och monteringsarbetet förenklas.

Reparation av metallstruktur, eller "crack-patching" som det heter i engelskspråkig litteratur, är ett slagkraftigt alternativ till konventionell reparationsteknik med pånitade förstärkningsplåtar. Metoden har flera fördelar, bland annat dessa:

- Mindre tjocklek på laglapp

- Inga nya nithål behöver tas fram

Kortfattat kan metoden beskrivas så att en laglapp tillverkas av kolfiberkomposit och limmas till det skadade

metallpartiet. På detta sätt uppnås en avlastning av den skadade strukturen och spricktillväxten upphör.

Med denna metod kan reparationer göras som inte kunnat göras på något annat sätt. Stora kostnader kan sparas genom att kassation och dyrbar nytillverkning undviks.

Då kompositdetaljer skall repareras används en liknande teknik som den som beskrivits ovan. Största skillnaden är att då man skall reparera skadad kompositstruktur tas det skadade materialet bort. För övrigt används en

liknande teknik som för metallreparationer.

Denna teknik kommer att användas för att reparera fpl 39.

Ett projekt, som nu är inne i sitt slutskede, är att ta fram reparationsmetoder samt utbildningsunderlag. Reparationsmetoderna kan tillämpas både i fred och krig. Driftsättning av de fredsmässiga metoderna pågår nu och är ett samarbete mellan Celsius Aerotech, ACAB och försvaret.

MARTIN EKSTRÖM

juni 1998

Hembränning

som sparar tid och pengar

Att lagerhålla obrända kretsar för att vid behov bränna/ladda minneskretsar eller logiska kretsar med programvara sparar både tid och pengar.

Nu finns den möjligheten, APH – automatisk programmeringsutrustning för halvledare. Britt-Marie Berndtsson och Leif Karlsson på Celsius Aerotech i Arboga har tagit fram utrustning och dokumentation på uppdrag av Försvarets Materielverk.

VÄNTAR PÅ LADDNING

Utrustningen är fysiskt placerad på Avionikunderhålls verkstad i Arboga. Den kommer att utnyttjas för flygplan 37 vid reparation av kretskort, som redan nu ligger i väntan på att blir laddade. Arbetet har påbörjats efter det att föreskrifter fastställts för utrustning och hantering.

Nästa steg blir flygplan 39 med långt fler kretsar, och med programvara som varierar

med kretsarna beroende på vilka system de ingår i.

Finns behov för andra verksamheter att utnyttja utrustningen, är de välkomna att höra av sig, säger Britt-Marie.

Kjell Johansson på FMV är beställare av utrustningen till flygplan 37-systemet, och möjligheterna att på sikt utnyttja den även för JAS 39 Gripen bevakas av Lennart Höglund på Celsius Aerotechs JAS-division.

BRED ANVÄNDNING

— Man väljer själv när, var och hur mycket som ska brännas, säger Britt-Marie. Med den här utrustningen klarar vi även kraven på spårbarhet som är viktigt inte minst för JAS 39 Gripen, och vi får tillgång till dokument som talar om vad som bränns och när.

Utrustningen, som är PC-baserad och helt testaroberoende, kommer även att innehålla rutiner för hemlig programvara. Att den kan samutnyttjas och användas inom ett brett område ger nya möjligheter till datainsamling och uppdatering av algorit-

mer. Att allt samlas på ett ställe ökar tids- och kostnadseffektiviteten

FRÅN USA

Det mesta av hårdvara kommer från Unisite Data i USA, berättar Britt-Marie, och sedan har vi "plockat ihop" utrustningen här.

Leif Karlsson, från avdelning Presentation och Anpassning, är den som har undersökt marknaden, föreslagit val av utrustning och skrivit kravspecifikationen. Han är ansvarig för handhavande av utrustning på verkstad.

Britt-Marie, som arbetar på avdelning Logistic Support, svarar för arkivfunktionen mot operatörerna på verkstad med arkivering av brännfiler, back-up och föreskrifter för arkivering. Hon är också sammanhållande mot systemkoordinatörerna.

ANNE ALLARD

Britt-Marie Berndtsson och Leif Karlsson har tagit fram den nya APH-utrustningen.



Allt enligt planerna

Första Radiogo-leveransen klar

Den första större delleveransen inom Radio 90-projektet är klar. Den skedde i mitten av maj och officiell mottagare var projektledare Göran Andersson, FMV.

Även Rockwell Collins representant, John Hearder, deltog tillsammans med företagets tre field service engineers, FSE, från Celsius Aerotech.



Så sent som en vecka före leverans anlände prototypenheterna från USA till Celsius Aerotech i Arboga. Ett intensivt arbete vidtog med att förbereda prototyper och testutrustning för leveransprovet. Detta övervakades av Communicator Infosys, som på uppdrag av FMV verifierar systemet.

Saab hade också folk på plats för att få en inblick i handhavandet inför integrationen i flygplan JAS39 och JA37.

Detta är första leveransen av HF(högfekvens)-kompleta prototyper, förklarar Göran Andersson och tillägger att den totalt omfattar två Mr90 för markinstallation och tre Fr90 för flygplan.

De nu levererade B-prototyperna kommer närmast att användas för prov i testrigg vid Celsius Aerotech och i Saabs systemsimulator.

LEVERANS I TID

— Leverans har skett enligt kontraktet, så från vår sida kan vi bara förklara oss nöjda, säger Göran Andersson. Vi har inte funnit något som hindrar vår fortsatta provverksamhet.

Nu startar också integrationen i TARAS, som Flygvapnets nya sambandssystem i sin helhet kallas. Den integrationen börjar nämligen vid Celsius Aerotech i den befintliga testutrustningen för systemet.

PUSSLET KAN BÖRJA

— Utprovningen av Ra90

Nu startar också integrationen i TARAS, som Flygvapnets nya sambandssystem i sin helhet kallas. Den integrationen börjar nämligen vid Celsius Aerotech i den befintliga testutrustningen för systemet.

och TARAS kommer att pågå i olika former under resten av 1998 och merparten av nästa år, enligt Göran Andersson. Projektet ligger därmed i fas med planeringen för att klara serieintroduktionen.

TARAS är en viktig del i Flygvapnet 2000, där även flygradarspaningssystem S100B, JAS39 Gripen, StriC med flera system ingår i framtidens flygvapnen.

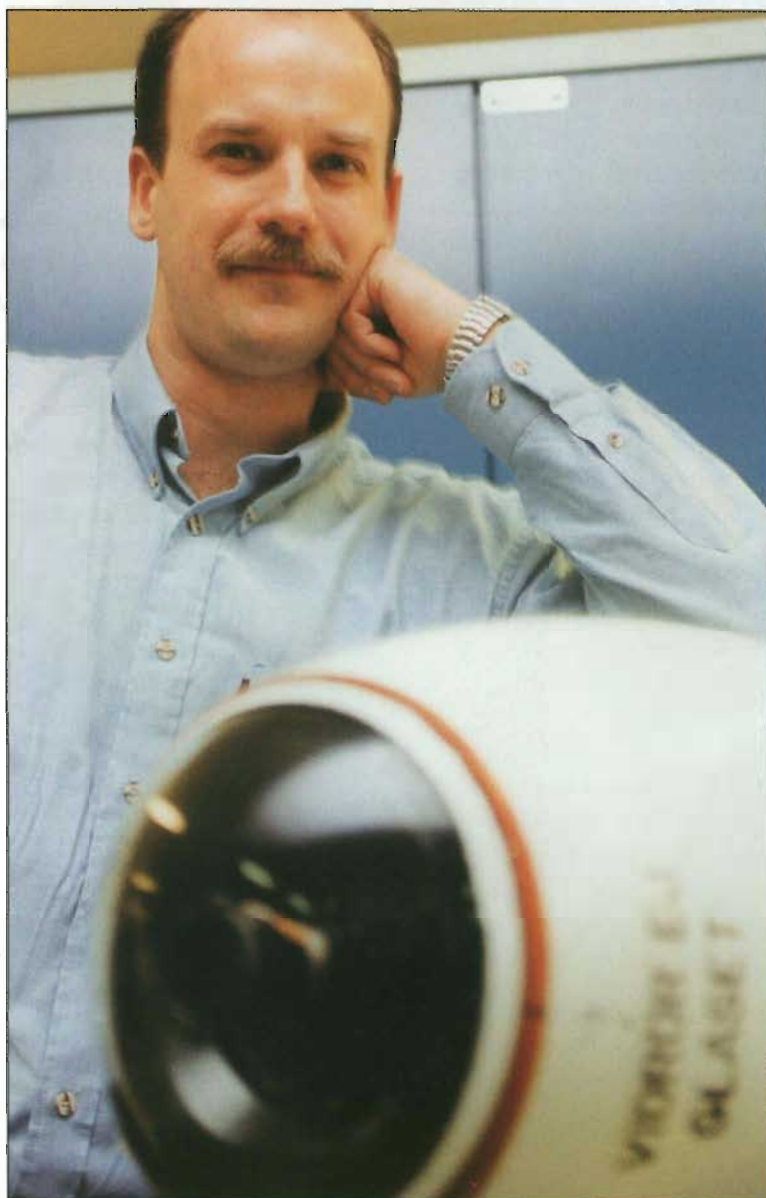
TEXT OCH FOTO:
ANNE ALLARD

Från FSE Jan Lindström, Anders Fernkvist och Erik Ljung från Celsius Aerotech, John Hearder från Rockwell Collins och kunden Göran Andersson, FMV.

jun 1998

Ett samarbete som skapar nya möjligheter

Hans Gustavsson ansvarar för Celsius Aero-
techs samarbetet med
Saab inom beväp-
ningsprogramvara för
flygplan 39 Gripen. Det
är ett av flera projekt
som för närvarande
pågår vid avdelning
Beväpningssystem i
Örebro.



jun 1998



Från vänster Hans Gustavsson, Christer Johansson, Lars Svensson och Jonne Myllyniemi i SR39-riggen. Göran Pettersson, GP, hjälper till att starta upp systemen.

— Vi arbetar i en konsultroll mot Saab och bistår dem med vapennära systemutveckling för 39-systemet, berättar han. Det är ett samarbete som med stor sannolik-

het kommer att utvecklas ytterligare i händelse av en exportaffär med Gripen.

Med JAS 39 Gripen går vi in i en helt ny system era. Det pågående samarbetet

med Saab ger oss viktig kompetens, inblick i den nya strukturen, och vi lär oss framför allt mer inför kommande systemarbete, säger Hans.

juni 1998

— Med tanke på hur utvecklingen av 39-systemet fortskridit från 1980-talets beställning fram till i dag, krävs en successiv omstrukturering bland annat av systemdatorns programvara inom beväpningsdelen. Det är ett komplicerat och tidskrävande jobb, och det är framför allt där vår projektgrupp för närvarande samarbetar med Saab.

VIKTIGT GRÄNSSNITT

För att vi själva skall kunna bibehålla aktiv kunskap på beväpningssidan är det dessutom nödvändigt att vi lär oss gränssnittet grundligt mellan flygplan och beväpning även i 39-systemet. Det är grunden för allt vårt arbete i bland annat våra vapenriggar, tillägger han.

För närvarande spelar vi en aktiv roll i prov och verifiering inom gränssnittet flygplan-beväpning i såväl flygplanssystem AJ37 som JA37, fortsätter Hans.

Då den verksamheten på sikt sakta kommer att fasas ut i takt med att dessa system avvecklas, är vår ambition att kompensera minskningen med motsvarande kompetens för JAS 39 Gripen.

— Framtidens C-nivåunderhåll för Gripen kommer emellertid inte att vara densamma som för Viggen. Omfattningen minskar och tekniken förändras. I tidigare flygplanssystem har vårt arbete varit mer inriktat på vapnet i sig, medan vi med Gripen kommer allt mer in på systemens samspel mellan

För att vi själva skall kunna bibehålla aktiv kunskap på beväpningssidan är det dessutom nödvändigt att vi lär oss gränssnittet grundligt mellan flygplan och beväpning även i 39-systemet.

vapen och flygplan, säger han.

BRED KUNSKAP

Samarbetet med Saab innebär även kunskapsspridning inom Celsius Aerotech, med tanke på att flera divisioner är inblandade. Med Hans som sammanhållande arbetar samtliga i projektet med inriktning mot Saab.

Jonne Myllyniemi, Anpassning och Presentationsteknik, är systemhandläggare på vapensidan och jobbar mesta tiden på Saab. Där får han sällskap ett par dagar i veckan av Christer Johansson från Beväpningssystem som programmerar. Språket är PUS80 Pascal, vilket används vid utveckling av 39-systemet.

Lars Svensson från Systemfunktioner har tidigare genomfört granskningsarbete på 39-systemet, och i projektet arbetar han bland annat med liknande specialuppgifter.

ANDRA KOPPLINGAR

Från Beväpningssystem har flera personer varit inblandade under olika perioder, påpekar Hans och nämner bland andra Jan Andersson och Peter Gustavsson.

Inom ramen för avdelningens verksamhet pågår även andra projekt som på olika sätt har anknytning till JAS 39 Gripen.

Han nämner mjukvaruunderhåll och vidmakthållande av DWS 39 – bombkapseln som utvecklats för svenska flygvapnet och för Gripen – i samarbete med tyska LFK. I förlängningen finns det ytterligare potentialer med nya versioner, bland annat KEPD 350, där även Bofors spelar en viktig roll vid sidan av tyskarna.

— Det ligger i högsta grad i vårt intresse att delta i den utvecklingen, och samarbetet med Saab öppnar våra möjligheter att spela en mer aktiv roll i framtidens beväpningsintegration.

TEXT: ANNE ALLARD
FOTO: PETER LINDSTRÖM



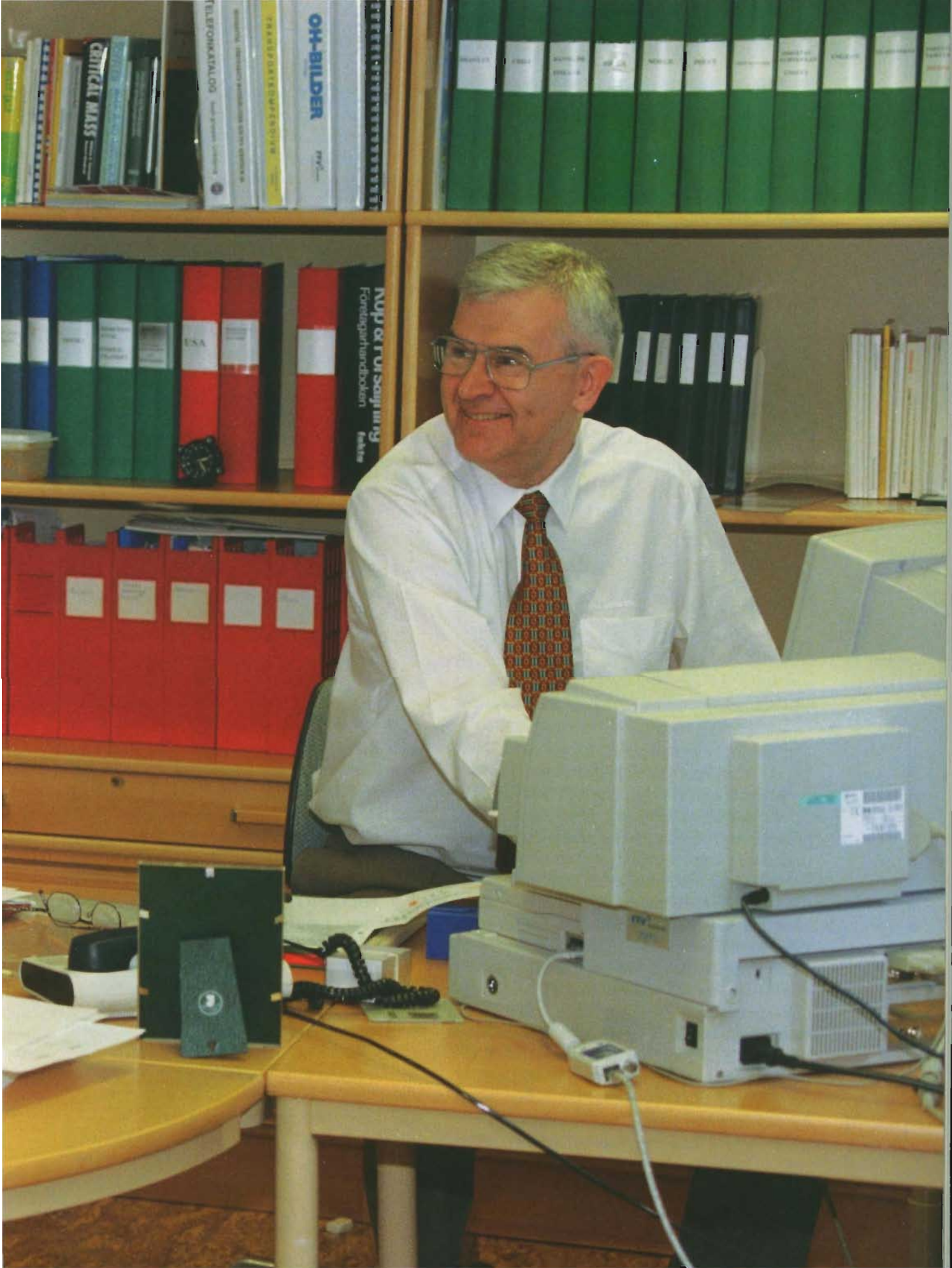


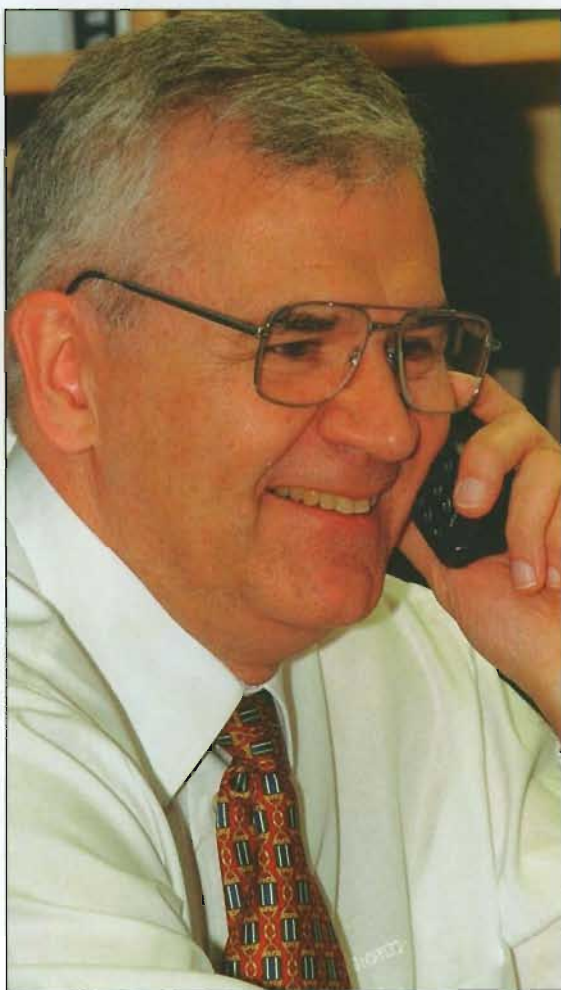
Ralf Holmér

Marknadsförare med rätt att göra exportaffärer

Det är tur att denna tidning är försenad. Den borde varit utgiven för flera veckor sedan. Men utan försening hade denna intervju aldrig publicerats. Efter fokus på Kristina Wiberg i förra numret föll valet på att porträttera Ralf Holmér i detta.

Kristina ser till att vårt företag har kvalificerad arbetskraft, och Ralf arbetar med att se till att den personal hon rekryterar har kvalificerade arbetsuppgifter.





Ralf tituleras exportchef och för en sådan är resandet en vardaglighet. Hans bas är Linköping. Här bor han och familjen sedan femton år tillbaka. Det väl tilltagna arbetsrummet, ett kombinerat arbets-, sammanträdes- och konferensrum, står ofta tomt när Ralf är på resande fot. Självklart går många resor till Arboga, där hans andra kontor finns. Men ofta går resorna till Stockholm eller – speciellt den här våren – utomlands.

Under försöken att hitta tid för vårt samtal möttes jag ofta av kommentaren att "då är jag i Sydafrika" eller "då är jag i Chile". Det har varit många långväga resor under våren. Och det är väl en självklarhet när en av Ralfs viktigaste arbetsuppgifter rör export av Gripen. När intresserade köparländer finns långt bort, blir det långväga resor. I arbetsuppgifterna ingår att arbeta med övergripande avtal med

Saab/Bae, offerter, många sammanträden och ännu fler resor. Ralf sitter även med i samordningsgruppen för motköp inom Celsius och han representerar Celsius i en av Försvarsindustriföreningens många kommittéer.

När vi äntligen hittar en tid som passar oss båda, går det inte många minuter förrän telefonen stör vårt samtal. Ena gången är det den vanliga telefonen, nästa gång är det mobiltelefonen som ilsket ljuder.

Under Ralfs telefonsamtal får jag tid att titta igenom mina anteckningar, tänka igenom frågor och fundera på hur jag ska bemöta Ralfs lite provocerande uttalanden. Vi har haft många, långa, och ibland litet upphetsade diskussioner när vi båda satt i rummen mitt emot varandra. Nu kommer han med kommentarer som "skriv det om du törs". Och alltid med den där glimten i ögat. Bus och upptåg är han

alltid med på och bjuder alltid på sig själv. Har han varit med om något eller gjort något dråpligt själv, är han inte sen att komma till jobbet och berätta det med ett stort leende.

Jag ska ge svar på tal; skjuter in ett påpekande om att han är ju bergsingenjör, och det ligger väl långt från dagens högteknologiska försvarsindustri.

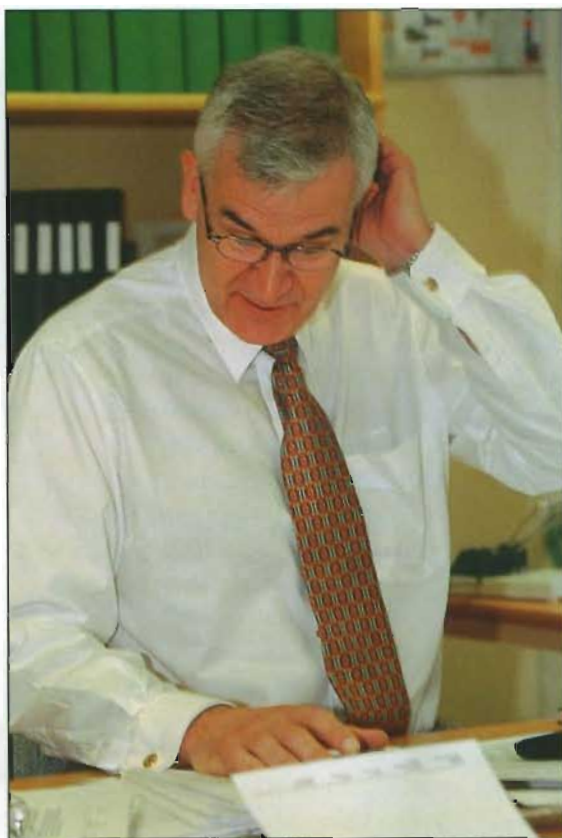
Det blir mothugg direkt. Han avvärjar mig genom att konstatera att det inte alls är konstigt. På den gamla tiden, när man krigade med svärd och kanoner och inte med chips, var det ju bergsingenjörerna som stod för hela försvarsindustrin.

— Sanningen är väl att en bergsingenjörsutbildning är en civilingenjörsutbildning som vilken annan, och oavsett vilken linje jag gått hade jag inte haft fackkunskaperna i behåll eller så hade dom varit föråldrade i dag.

Låt oss inte gå händelserna i förväg. Det började för 54 år sedan. Som son till en kranmaskinist är Ralf uppväxt i Oxelösund. Under den obligatoriska skolgången har han provat på posten, att vara murarhantlangare, men från fyllda sexton koncentrerades det till Jernverket. Där körde han lok på koksverket, var slaggräng i masugnen, murarhantlangare i stålugnarna med mera.

Bergsingenjörsexamen klarades av vid Kungliga Tekniska Högskolan i Stockholm.

Året var 1969. Något studentuppror var det inte tal om för Ralfs del. Snarare det motsatta! Direkt efter KTH åkte han till USA som IVA-stipendiat. På halvtid var han assistent åt vetenskapsattachen på ambassaden och hjälpte till med teknikbevakning. Den



andra halvtiden ägnades åt forskning kring superrena material på University of Maryland.

I opposition mot den gängse bilden stod Ralf upp och försvarade USA och dess politik. Den bilden har reviderats med åren. Nu tillhör Ralf skaran av, om inte fräna, så i alla fall kritiker av mycket i det amerikanska samhället; t ex våldsfixeringen och strävan att leka världspolis.

Tillbaka i Sverige började Ralf på Vattenfall. Där arbetade han med elförsörjning, men det gick lite trögt beroende på oljekriser och kärnkraftsdiskussioner. Han fick arbeta med rationell energiförsörjning och gjorde, vad han tror var, den första studien i landet över energibehovet för engångsförpackningar. Och särskilt då ölburkar. Studien väckte en del uppmärksamhet och han intervjuades i Dagens Nyheter.

När den så kallade oljekrisen kom i början av 70-talet blev hans ansvarig för rationaliseringsförberedelserna beträffande el för den

tunga industrin. Det var till den som han skulle ha sålt el.

Den roligaste delen av jobbet i elransoneringsnämnden var dock att ha jourtjänst och bevilja dispenser från rationaliseringsbestämmelserna. Han minns särskilt när rektorn för Åsö gymnasium ringde.

— Han ville ha tillstånd att ha extra varmt i ett rum. Det var något vi aldrig skulle ha beviljat. Men, det visade sig att skolans kungskobra inte skulle ha överlevt vid föreskriven temperatur, så jag beviljade dispens, om än av något grunliga administrativa skäl.

1973 började Ralf på Handelsaktiebolaget A. Johnson & Co, det vill säga handelsbolaget inom Johnsonkoncernen som på den tiden var en av landets största industrikoncerner och den i särklass största privatägda gruppen.

Koncernen kunde kanske betraktas som något gammaldags, kostym var i stort sett obligatorisk och uniformerade vaktmästare vid ingångarna prickade av alla anlända på morgonen. Om man kom mer än femton minuter för sent stod det på närvarolistan som anslogs på alla expeditioner.

När Ralf berättar detta funderar jag på hur det skulle fungera i dag. Ralf är nog evigt tacksam för vår flextid, men man kanske skulle anslå alla som anländer utanför flexramarna på Aeronet. Då skulle Ralfs namn ståta på hedersplats. Å andra sidan överraskar han och kan dyka upp på jobbet före sex och det är sällan han är på hemväg före sex.

I vissa avseenden var Johnsonkoncernen exemplarisk framhåller Ralf. Det var rökförbud på rummen, och under en tid hade herrar och damer skilda kafferum, men det försvann snart, tillägger han och undrar samtidigt om jag vågar skriva det.

Ralf arbetade på en avdelning som skulle exploatera forskningsresultaten från framför allt det Industriforskningsinstitut som koncernen hade i Nynäshamn. Chef där var Lars Ramqvist, sedermera chef för Ericsson.

— Vi hade även externa uppdragsgivare, andra privatägda svenska företag och den sovjetiska licensförsäljningsorganisationen V/O Licensintorg. Att sälja ryska licenser var svårt,

men jämfört med andra utomstående organisationer lyckades vi bättre och jag var med om att sälja avancerad svensk stålverksutrustning till Kina redan 1977.

Redan i mitten av 70-talet förekom motköp mycket kraftigt när det gällde handel med östeuropa. Ralf jobbade med det både i Mellan-europa och det forna Jugoslavien. Erfarenheterna han fick då, i ett av Sveriges kunnigaste östhandelsföretag, var värdefulla när export av Gripen till Ungern kom på tal.

Under en stor del av 70-talet var Ralf verksam inom Johnsonkoncernen. Sommaren 1981 flyttade han och familjen till Linköping. Ralf hade fått tjänst som marknadschef för värmeväxlardivisionen inom Stal Laval Apparatur AB inom ASEA. Det var en intensiv pe-

Om man kom mer än femton minuter för sent stod det på närvarolistan som anslogs på alla expeditioner

riod där företaget sålde många värmeväxlare till de stora värmepumpar som introducerades av moderbolaget i Finspång. Företaget var allt för mycket anpassat till det svenska kärnkraftsprogrammet för att kunna överleva i en tid då inga nya stora kraftverk skulle byggas. Ralf hamnade i ett val om han skulle börja pendla till Finspång eller ta jobbet som marknadschef på dåvarande division Flygteknik.

En intern hoppjerka, så vill Ralf karaktisera sig själv.

— Jag började som marknadschef på division Flygteknik, men efter två år var divisionschefen och jag ense om att arbetsuppgifterna knappast motiverade att jag satt kvar. Nästan all marknadsföring och försäljning hade ju med rätta flyttats ut till avdelningarna och även den centrala marknadsadministrationen skulle flyttas ut. Så jag flyttade till gamla avdelning Apparat som försäljningschef.

— Det var en rolig tid. Vi fick beställning på de flesta av våra offerter och vi expanderade. Bygget av TN-huset var nog höjdpunkten. Vi hade mycket noggrant analyserat alla affärssegment ur mängder av perspektiv för att

Namn: Ralf Holmér

Ålder: 54 år

Yrke: exportchef

Utbildning: bergsingenjör, KTH 1969

Bor: Radhus i Hjulsbro

Familj: Hustru Carola sedan 30 år. Två döttrar, en studerar till veterinär i Uppsala och den andra har precis tagit studenten.

Antal år på jobbet: 14 år

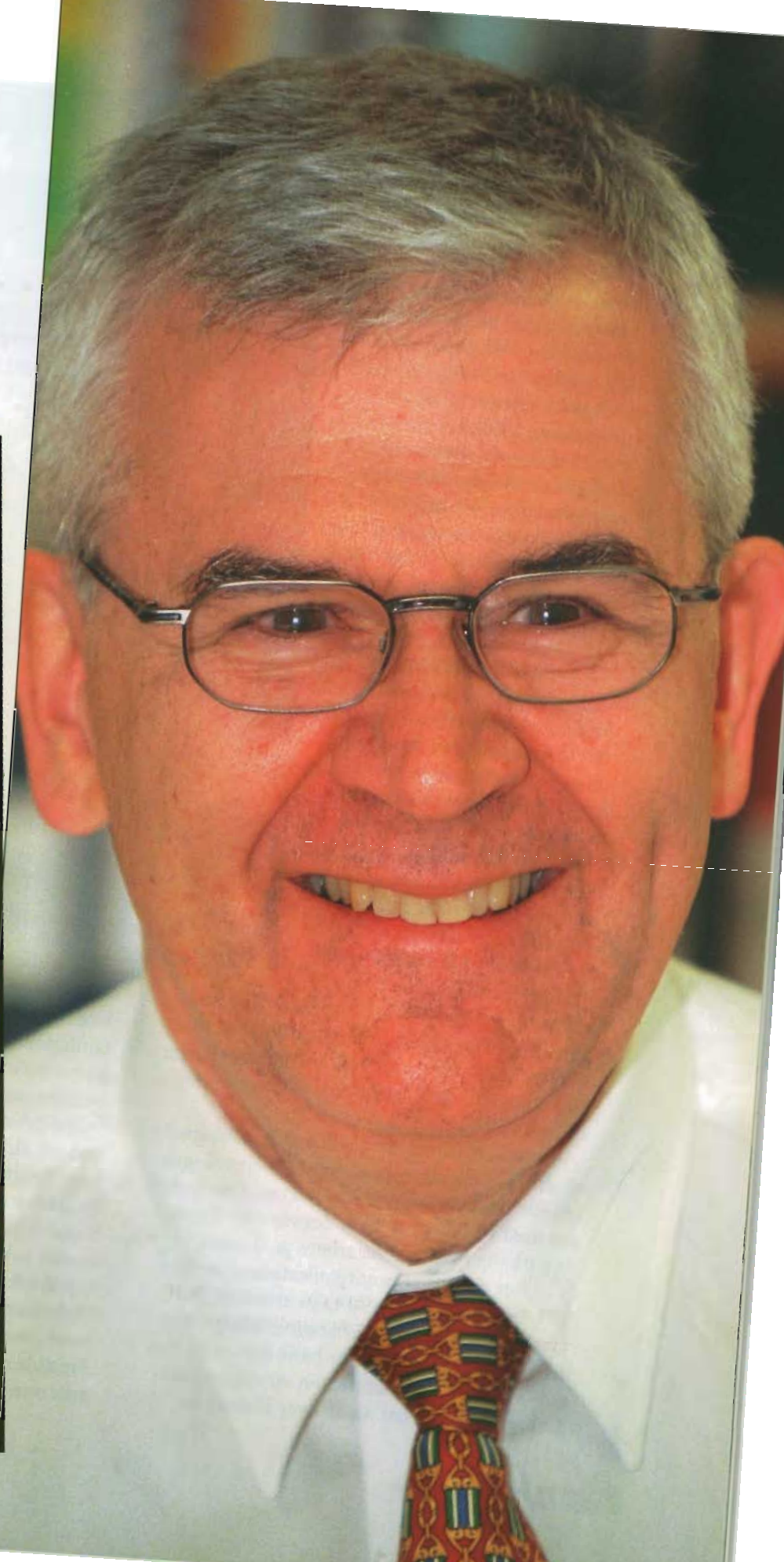
På nattduksbordet: Sven Eric Liedmans "I skuggan av framtiden" och Claes Göran Ekerwalds biografi "Nietzsche"

Senast sedda film: Glasblåsarens barn

Lyssnar på: Gärna klassisk musik. Vi prenumererar på en engelsk tidning Classic CD som både recenserar nya CD och sänder ut en skiva med urval av det bästa varje månad.

Äter helst: fisk

Ser helst på TV: Jag ser mycket lite på TV. Det regelbundna tittandet är textnyheterna. Gillar annars engelska deckarserier och jag försöker se tysk TV för språkträning. Undantag är olympiader och liknande.



fastställa var vår position var starkast och var expansions-möjligheterna fanns.

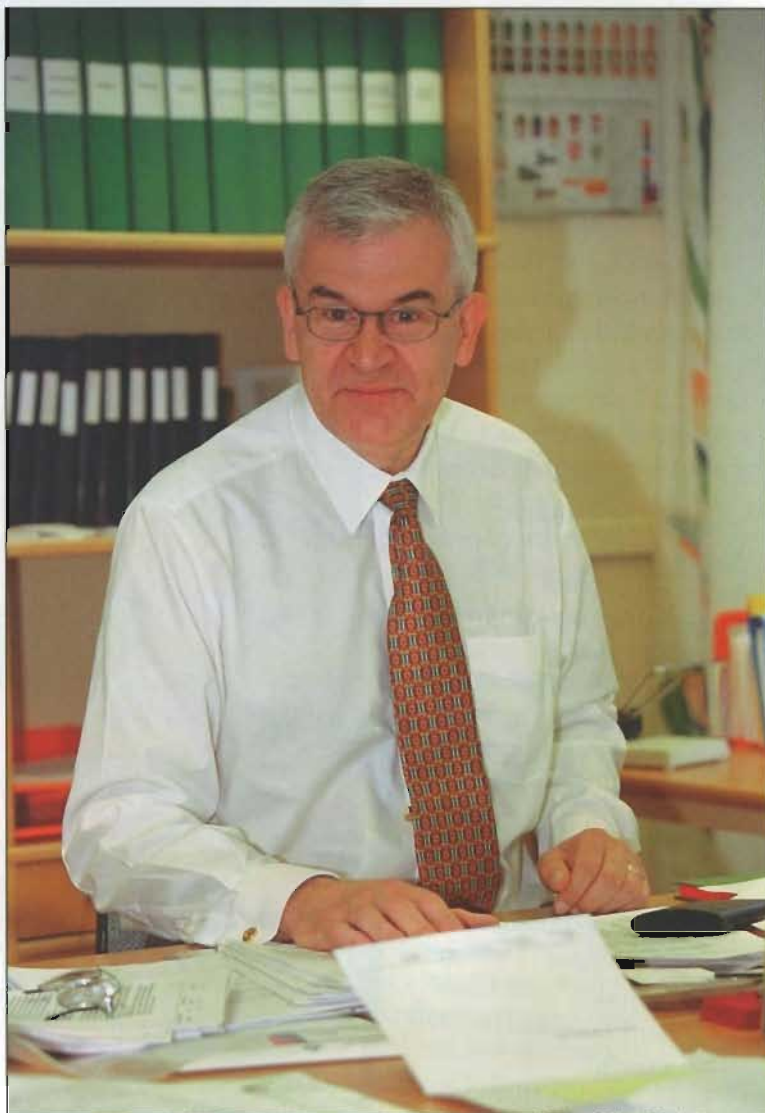
— Ingemar Widman och jag for till FMV för att få marknadsbilden bekräftad. Och det gick bra. På hemväg satt vi på tåget med vår ursprungliga prydliga prognos full av kladdiga korrigeringar som mest innebar tillägg till prognosen. Vi tittade på varandra och sade; nu kör vi! Det gjorde vi och ett mycket engagerat gäng jobbade allt vad dom kunde för att projektet skulle genomföras. Jag vill särskilt nämna Mandel, som drog ett tungt lass.

När huset var klart var dock inte Ralf kvar på sitt jobb. Han hade börjat titta på nya affärsmöjligheter, bland annat hur man kunde utnyttja svenska motköpskrav för Gripen och den kommande bombkapseln. Jag jobbade nära dåvarande stab affärsutveckling och dess chef Rolf Forsell när det gällde bombkapseln. Rätt som det var var Ralf på halvtid anställd som projektledare för bombkapseln.

— Projektet visar hur långsiktig vår verksamhet är. Det tog cirka tio år från våra första aktiviteter till dess att den första levererades från Åryd.

— Att hårdvaruunderhållet på bombkapseln skulle bli litet var uppenbart, så vi ansträngde oss för att komma in på mjukvaran. Det lyckades med FMVs stöd. Och det var vårt första steg på väg mot dagens arbete på Taurus.

Efter den stora omorganisationen av företaget i början av 90-talet arbetade Ralf under två år med affärsutveckling inom division Avionik. Därefter hade han, som han själv väljer att uttrycka det, en straffkommentering som innebar att se över företagets



KMI-rutiner, som inte var anpassade för vår tämligen beskedliga verksamhet utan hade tillkommit vid den tid då exportkontrollen av vapenleverantörerna stod i fokus.

Nu arbetar Ralf på den centrala marknadsstaben, direkt under Ingemar Hansson, och hans funktion är att ta hand om, eller samordna, aktiviteterna för de exportärenden som hamnar hos marknadsstaben.

— I och med att marknadsstaben har krympt har jag blivit mer direkt engagerad i aktiviteterna i närområdet. I viss mån Danmark, men även Finland och Norge. Vi har ju även aktiviteter i Österrike. Det är önskvärt att en så stor del som möjligt av arbetet ligger

Nu är vi där och det är ett utmärkt flygplan som klarar sig bra i en teknisk och ekonomisk utvärdering. Tyvärr finns det många andra faktorer med i spelet men där kan vi väl hoppas på att Storbritannien skall vara ett gott stöd. Vi måste ha klart för oss att Sverige är ingen stor aktör internationellt sett.

i linjen, men vissa frågor sköts nog enklast centralt. Det är för de centrala frågorna, som Gripen-export, som jag känner mig som exportchef eftersom ansvaret ligger centralt.

Ralf har en positiv övertygelse om möjligheterna att sälja Gripen på export. Jag tror inte att någon av oss inom företaget som arbetat med export av Gripen trott att det skulle finnas en chans att sälja Gripen innan den blev operativ i det svenska försvaret, säger han.

— Nu är vi där och det är ett utmärkt flygplan som klarar sig bra i en teknisk och ekonomisk utvärdering. Tyvärr finns det många andra faktorer med i spelet, men där kan vi väl hoppas på att Storbritannien skall vara ett gott stöd. Vi måste ha klart för oss att Sverige är ingen stor aktör internationellt sett.

Trots mycket arbete, med mycket resande, hinner Ralf med att odla en del fritidsintressen. Ridningen en gång i veckan är både spännande och avkopplande. Dessutom är det ett trevligt gäng som rider. Det är en ny hobby berättar han.

— Jag lovade min äldsta dotter, i ett anfall av övermod, att vi skulle rida på Island. Så jag blev illa tvungen att börja lära mig rida för två år sedan. I somras nåddes målet. Vi red vid Hekla i sex dagar och som mest tolv timmar en dag. Utan skavsår!

Fåglar är ett annat intresse. Svartåmynningarna vid Roxen och Öland ser Ralf som en trogen besökare. Musik, sommarstugan, fiske och gärna dykning - i varma vatten - är andra intressen han har. Under senare år har det vid sidan av ridningen funnits ett stort in-

tesse som tagit mycket av hans tid i anspråk. Det är friskolan Nya Munken i Linköping.

— Det började för många år sedan. När vi flyttade till Linköping bosatte vi oss så att flickorna skulle få bra skolor. När yngsta dottern skulle börja i högstadiet i vad vi trodde var stans bästa högstadium så fanns ett temporärt överskott på skolor och kom-

munens planeringshorisont var som vanligt kort. Kommunen beslöt sig, mot bättre vetande och statistiken, att lägga ned skolan. Skolans lokaler var i behov av renovering men undervisningsmässigt låg skolan i topp.

— Friskolorna var just då på modet och vi var några som beslöt oss för att försöka ta över skolan. Vi bildade en friskola. Det var inte helt friktionsfritt, men tack vare ett mycket stort stöd från lokalområdet, och pressen, fick vi igång skolan, renoverade lokalerna. Det har gått mycket bra. Skolan är i dag så populär att vi måste avvisa sökande. Vi har nästan dubbelt så många sökande som vi har platser trots att vi är en av landets största friskolor.

LENNART BLADH

HELA människan

Systemteknik gör det.
Flygelektronik skall göra det, och kanske kommer fler att följa deras exempel.

Det handlar om utbildning för chefer om företagets viktigaste resurs. Människan. Dels för att bredda och fördjupa insikterna om vilka problem och kriser som kan drabba människor och varför. Dels för att öka kunskaperna om när, var och hur man kan och bör agera för att hjälpa och förebygga.

– företagets viktigaste resurs

Naturen är människans viktigaste resurs, och det är nödvändigt att hushålla med dess tillgångar. Vi måste se helheten i systemet jorden och förstå att det krävs balans mellan alla ingående delar. Samma sak gäller samhället, människan, maskiner och alla andra samverkande system.

När vi talar om de anställda som företagets viktigaste resurs, är det lika viktigt att hushålla med tillgångarna och att se helheten i systemet människan.

DELAR OCH HELHET

Det är först nu, i slutet av det tjugonde århundradet, vi moderna människor börjar betrakta oss själva som den helhet vi i verkligheten är. Bortsett från att kroppsfixeringen

i dag är mer utbredd än någonsin, så är vi inte längre lika förtegnade om våra mer abstrakta, mjuka eller själsliga sidor.

Visshet föregår varje förändring och många av oss äldre, inte minst 40-talisterna, har i hög grad medverkat aktivt till den pågående attitydförändringen. Vi fostrade våra barn till att tänka fritt och självständigt för att förstå behovet av helhet och balans.

De barnen börjar bli vuxna, de är på väg ut i arbetslivet och in i våra företag. Nu kommer det an på oss att skapa förutsättningar även inom företagen för att de, och även vi själva, skall kunna utvecklas vidare enligt de riktlinjer vi en gång lärde dem.

Flera faktorer ligger bakom den pågående utbildningen. En av de starkaste är behovet av anpassning.

Aerogrammet har talat med Erik Nylund och Lars-Erik Wige, chef för Systemteknik respektive Flygelektronik, om dagens förutsättningar och hur utbildningen kommer in i sammanhanget.

Nytt ledningsverktyg för mjuka frågor

— Vi lever i det som många kallar 2/3-samhället, inleder Erik. Det betyder att 2/3 av landets befolkningen i dag springer benen av sig, medan 1/3 inte har full sysselsättning.

Sant eller inte, men faktum är att stressen har ökat både i arbetslivet och samhället i stort. All stress är inte skadlig, men långvarig, negativ stress påverkar våra funktioner och leder förr eller senare till problem eller i värsta fall till sammanbrott om inget görs.

— Vi är medvetna om riskerna och ser behov av att på ett mer professionellt sätt än tidigare förebygga och själva

ta hand om de konsekvenser detta kan få.

VIKTIGT VERKTYG

Därför är också "stresshantering" namnet på den utbildning som divisionerna nu satsar på. Den är första steget mot att skapa ett nytt och viktigt ledningsverktyg.

— Vi måste framför allt lära oss identifiera tidiga tecken och symptom på stress för att kunna förebygga dem och i bästa fall sätta stopp för stressrelaterade problem, säger Erik. Lika viktigt är det att vi lär oss effektiva åtgärder för att i ett tidigt skede kunna hjälpa dem som drabbas.

Vi måste framför
allt lära
oss identifiera
tidiga tecken
och symptom på
stress för att
kunna förebygga
dem och i bästa
fall sätta
stopp för
stressrelaterade
problem

juni 1998



— Man kan inte lägga skulden för den ökade stress vi känner enbart på yttre faktorer som arbetslöshet, hård konkurrens och liknande, säger Lars-Erik Wige.

— Jag tror att även detta påverkar känslan av att allt rullar fortare nu än tidigare. Men samtidigt blir vi själva effektivare i takt med utvecklingen. Det får vi inte heller glömma.



— Vi måste framför allt lära oss identifiera tidiga tecken och symptom på stress för att kunna förebygga dem och i bästa fall sätta stopp för stressrelaterade problem, säger Erik.

Det är chefer och en grupp personer i arbetsledande ställning, som ytterst bär ansvaret för medarbetarnas välbefinnande på arbetsplatsen. Därför är det de som i första hand får utbildning om instrument för stresshantering och hur dessa kan utnyttjas vidare ner i organisationen.

ÖKAD EFFEKTIVITET

— Man kan inte lägga skulden för den ökade stress vi känner enbart på yttre faktorer som arbetslöshet, hård konkurrens och liknande, säger Lars-Erik Wige.

Vi får inte bortse från att det vi själva gör också kan ha bidragande effekt. Bland annat har vi skapat en plattare organisation med kortare och snabbare beslutsvägar. Samtidigt har det skett stora förändringar inom FMV, vilket ställer nya krav även på oss.

— Jag tror att även detta påverkar känslan av att allt rullar fortare nu än tidigare. Men samtidigt blir vi själva effektivare i takt med utvecklingen. Det får vi inte heller glömma.

RISK PÅ SIKT

Något som ger viss anledning till oro är, enligt Lars-Erik, att många yngre ingenjörer fungerar annorlunda än vi äldre gör. De kan ge 110 procent på jobbet och utan vidare sitta tolv timmar i sträck för att lösa sina uppgifter. När de är lediga släpper de visserligen jobbet, men satsar 110 procent på sina fritidsintressen i stället.

Att aldrig ta paus eller dra

"Den nya helhetssyn vi talar om har accentuerats med rekryteringen av unga medarbetare, som ställer nya krav på sina arbetsledare."

ner på tempot kan innebära allvarliga risker i det långa loppet, och det måste vi se upp med.

Med en platt organisation ökar även kraven på individens självständighet, ansvar och initiativkraft. På gott och ont.

— Antalet mellanchefer och arbetsledare minskar. Just de personer som i en tra-

ditionell hierarki först brukar uppfatta signaler om att någon anställd inte mår bra. Vi måste alltså hitta nya signalformer som ersätter deras "föräldraroll", konstaterar Lars-Erik.

MJUKA FRÅGOR

Idealet vore att var och en själv signalerar om sina eventuella problem, men dit har

vi fortfarande inte nått, säger han. Först måste vi lära oss tala öppet om att tio procent av våra anställda faktiskt har problem av olika slag. Det är ytterligare ett skäl till att ge våra ledningsgrupper mer kunskap kring hanteringen av mjuka frågor, tillägger han.

Vi måste dessutom tänka i ett helhetsperspektiv där alla tillgängliga resurser kommer in. Och självklara delar i den helheten är just mjuka frågor där medicin, sjukgymnastik, rehabilitering, psykoterapi, skyddstjänster med mera också finns med.

— Ni är med på tåget redan från start

Eva Wilks leder utbildningen. Sedan några år är hon knuten till Ekbackshälsan och arbetar bland annat för Celsius Aerotech med individbehandling. Hon har dessutom egen praktik, men drar nu ner på den verksamheten, bland annat för att som konsult utbilda chefer i stresshantering.

MÅNA OM VARANN

Under sitt tidigare arbetet som sjukgymnast såg Eva det svåra i att nå bra resultat enbart genom att behandla kroppens symtom. Därför kompletterade hon sin examen med utbildning även i psykoterapi.

— Utbildningen i stresshantering visar att man här månar man om sina anställda. Att just cheferna står i fokus förklarar hon med att alla

som jobbar med eller har ansvar för andra människor blir särskilt utsatta genom sitt känslomässiga engagemang.

Hon lär ut är både träning och metod. Det gäller för cheferna att veta vad de ska iaktta och hur de ska bearbeta det de ser.

Utbildningen sker i grupp och inbegriper samtal, problemlösning, mental och kroppslig avslappning och även positiv mental träning.

EN NY KULTUR

Celsius Aerotech är inte det enda företaget där en attitydförändring gör sig märkbar, och där behovet av fördjupade kunskaper kring mjuka frågor nu har vaknat. Trenden har vuxit inom näringlivet under hela 1990-talet.

— En helt ny företagskultur håller på att växa fram, enligt



*Celsius Aerotech månar om sina anställda, säger Eva Wilks.
Foto: Peter Lindström*

Eva, och inom Celsius Aerotech finns en klart uttalad vilja att hoppa på tåget redan från start.

ANNE ALLARD

jun 1998



Celsius Metech samlar personalen

I början av maj samlade VD Stig Nilsson på Celsius Metech hela sin personal, inklusive nya medarbetare från tidigare Telia Instrument.

De som tidigare inte varit i Arboga fick under förmiddagen göra studiebesök på huvudkontoret med de avdelningar som finns där.

På eftermiddagen samlades alla i Medborgarhusets teatersalong för att höra Stig sammanfatta resultaten av tidigare strategimöten. Han berörde det mesta från affärsidé, marknad, utveckling och vände även blicken mot framtiden.

Personligt ledarskap! Sådant ska klimatet vara inom Celsius Metech. För att ge mer substans åt sina tankar hade Stig även bjudit in Åsa Lundquist Coey, som under resten av eftermiddagen utvecklade ämnet. Hon talade bland annat om vikten av personligt ledarskap och medarbetarskap.

Efter en paus för ombyte fortsatte metecharna ut till en underbar försommarskväll med tävlingar i friidrott på Sturevallen.

Där bjöd deltagarna på alla tänkbara variationer av stilar och ansatser i bästa olympiadanda; det viktiga är att kämpa väl och inte att vinna.



juni 1998



Lennart och Per på nya stol

Division Flygplan har fått nya chefer. Lennart Pettersson på avdelning Utrustning, FU, och Per Lönn på avdelning Teknik, FT.

Någon närmare presentation av mig behövs knappast, förklarar Per, och tillägger att han varit tjänsteförrättande chef till Teknik de senaste årtionet månaderna, och att han för övrigt jobbat nästan hela sitt liv inom företaget och varit division Flygplan trogen genom åren.

— Jag har arbetat med verkstadsplanering, varit controller, gruppchef på Teknik och sedan ett och ett halvt år ställföreträdande avdelnings-

chef på Teknik. Och hela tiden inom Flygplan, så på divisionen känner nog de flesta mig.

Lennart Pettersson är externt rekryterad, men trots det har han de senaste fyra åren arbetat innanför grindarna på Celsius Aerotechs verkstadsområde i Linköping. Han kommer närmast från Flygvapnet Taktiska Centrum, FTC, som sedan några år hyr lokaler av Celsius Aerotech.

TEKNISK OFFICER

Lennart är teknisk officer och har vid FTC varit handläggare inom funktionen teknik, där han bland annat har arbetat med tekniskt systemstöd och underhållsfrågor rörande flygmateriel och därmed den tekniska tjänstens knytning till taktiken.

Lennart har tidigare arbetat på F13 i Norrköping. Där har han haft flera befattningar inom stationskompaniet, och under de sista sju åren arbetade han som kvalitetsingenjör vid tekniska enheten och som systemingenjör vid

versionskontor för flygplan JA37.

Inför nedläggningen av F13 stod valet att flytta till Uppsala och F16 eller att pendla till Linköping och FTC. Valet var lätt, berättar han. Hela familjen är så rotade i villan mellan Norrköping och Söderköping, att en flytt till Uppsala aldrig var aktuell.

Nu står familjen inför samma val igen. FTC ska flytta till F16, och dit vill inte

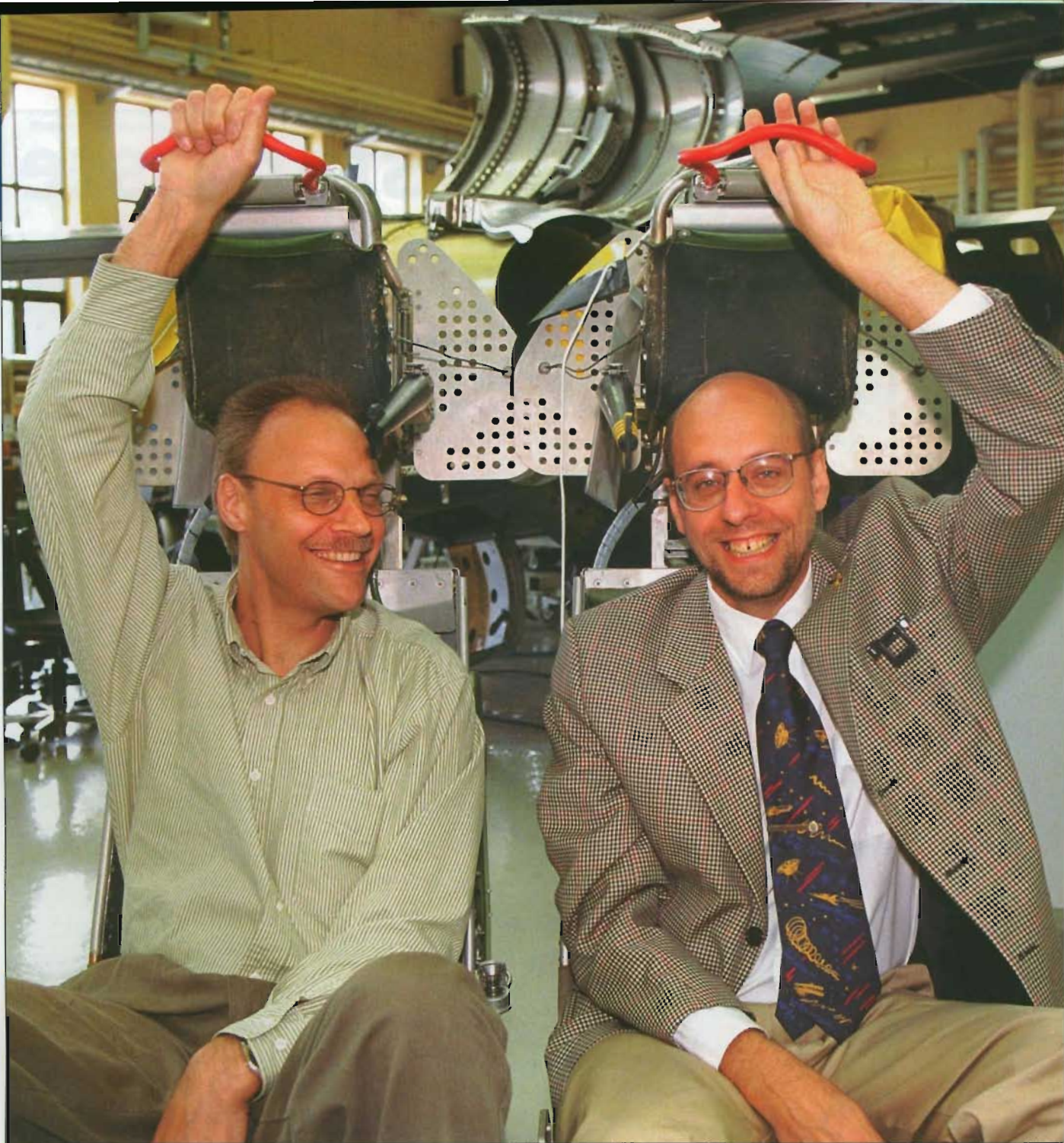


Lennart Pettersson är ny chef för avdelning Utrustning, FU.



Per Lönn är ny chef för avdelning Teknik, FT.

juuni 1998



Lennarts familj följa med. Så det blir fortsatt pendling till Linköping istället, men nu med ny arbetsgivare.

Det ska bli spännande, säger Lennart. Det är inte bara motviljan mot att flytta som fick honom att söka till divi-

sion Flygplan. Han längtade tillbaka till chefsrollen. Något personalansvar har han inte haft under åren på FTC, men däremot tidigare under åren på F13, och det ska bli spännande att gå in i den rollen igen, säger han. Och sär-

skilt utmanande blir det när personalstyrkan är uppdelad på två orter. Lika stor del av hans personal finns i Linköping som i Arboga.

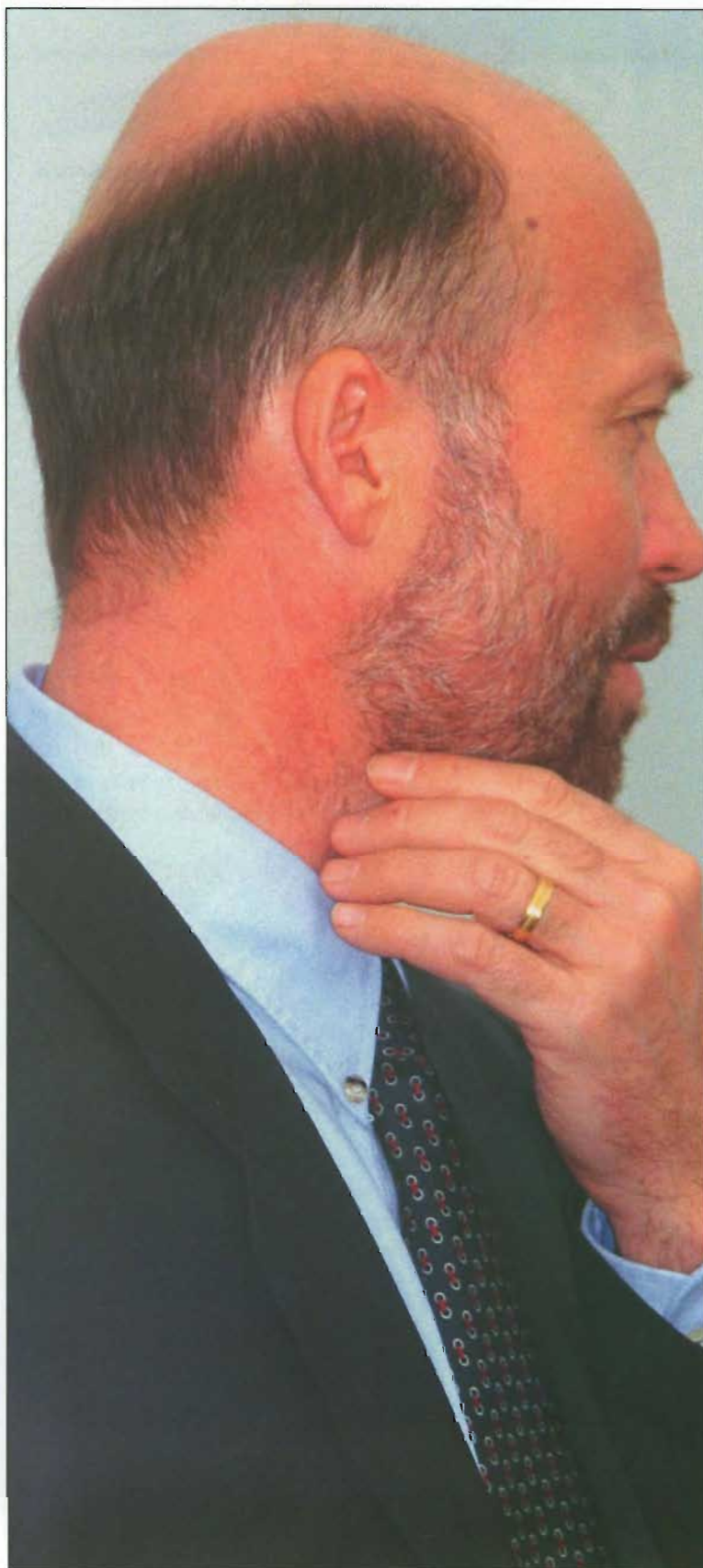
jun 1998

— Vårt starkaste kort är bredden och perspektivet

Ett och ett halv år har gått sedan Lars-Erik Wige övertog ansvaret för Flygelektronik. Under den tidsperioden har han hunnit få tillräckligt på fötterna för att nu åter kunna svara på Aerogrammets frågor i en uppföljning. Vad vet Lars-Erik i dag, som han den gången inte visste om Flygelektronik? Och vad säger han om framtiden baserat på dessa erfarenheter?



juni 1998



Till den positiva framtidsbilden lägger han även effekter av ett generationsskifte hos kunden. Bland annat ser han en ny inriktning mot att stora affärer läggs på en och samma leverantör.

Förändring hos kunden avspeglar sig alltid på ett eller annat sätt i förändring även hos oss, säger han. Största skillnaden under mina snart två år är att våra apparathandläggare nu övergår till att bli systemhandläggare. Det ingår i en klar och framåtriktad utveckling, som ställer nya krav på vår flexibilitet och förmåga att kunna arbeta med stora, och långa uppdrag.

FÖRÄNDRAD KUNDBILD

— Samtidigt har vi bytt fokus. I dag är det inställt på processer mellan, och affärer över gränser både internt och externt.

I framtiden är en bred kunskap om och satsning på Gripensystemet A och O för våra fortsatta framgångar. Det kräver i sin tur utökat samarbetet med andra företag.

— Därmed förändras vår kundbild, så till vida att vi nu satsar hårt på avtal med andra parter som arbetar med samma system som vi.

Lars-Erik ger exempel på samarbetspartner inom Flygelektroniks verksamhetsnisch. Där finns EMW, Ericsson MicroWave Systems, för radar PS890 och exportversionen Erieye. Ericsson Saab Avionics inom

området elektronisk presentation och anpassning samt inom VMS, Varnar Motverkan System. Collins Avionics inom kommunikation samt Enator Communications för kommunikationssystemet Taras och CelsiusTech för ledningssystem och VMS.

STRATEGISK BAS

— Saab är naturligtvis den stora och viktiga partnern för vårt engagemang i JAS 39 Gripen mot FMV. Även Collins växer i betydelse och tillsammans med dem har vi, genom Tarasprojektet, chans att bygga upp en strategiskt viktig bas inom området kommunikation.

Med framtida exportaffärer för JAS 39 Gripen och Erieye, där Celsius Aerotech blir vidmakthållande instans, får även vår kundbild internationella inslag.

— Men omställningen mot utländska kunder kommer inte förrän tidigast år 2000 och bortom sekelskiftet, enligt Lars-Erik.

VARDAGSHOT

Så vänder han uppmärksamheten mot sin egen organisation och de konsekvenser som dessa yttre krav får internt. Det första han stannar vid är personalrörligheten.

— Ett vardagshot vi tvingas leva med, säger han. Med våra 130 anställda har vi i dag ett ständigt behov av 8-10 personer för att klara avgångar och den kompetensutveckling som krävs av oss. Men konkurrensen om ingenjörer är och förblir hård.

Snittåldern inom divisionen är låg, 33 år. Vi arbetar målmedvetet för att förstärka banden med högskolorna i framför allt Örebro och Västerås och på så sätt tidigt placera oss på deras karta som intressant arbetsgivare.

NY PERSONALIDÉ

Det gäller inte bara att locka nya, utan även att behålla anställda, understryker Lars-Erik. Därför är det – visserligen svårt – men oerhört viktigt att alla nya slussas in på rätt sätt.

— För den skull har vi skapat en ny personalidé, som bland annat omfattar fadderskap. Och för att hitta de rätta formerna tog vi hjälp av just nyanställda.

Det började med en attitydundersökning



Lars V Larsson har sedan maj ansvaret för divisionens affärsutveckling. En ny tjänst med sikte på framtiden.

där deltagarna fick svara på hur de själva blivit omhändertagna och introducerade i arbetet och på företaget.

— Resultatet var inte särskilt smickrande, så vi bad våra nya medarbetare om hjälp med att skapa ett nytt och bra introduktionsprogram. Vilket vi nu hoppas kunna få.

KUNSKAPSTRUMF

För att klara situationen under rådande villkor måste vi genomföra både struktur- och attitydförändringar, konstaterar Lars-Erik, och kraven är höga...

Några hållpunkter i förändringarna är att skapa ett nytt och öppet ledarskap, en platt organisation, lägga fram helt nya frågor på bordet, anamma ett gemensamt synsätt och arbeta över alla gränser för att skapa större flexibilitet.

— Vi kan behålla vår position om vi är be-

jun 1998



Stefan Öberg är ny operativ chef på avdelning Radar/VMS.

reda att driva igenom det här. Och med den kunskapstrumf vi redan har på hand, ska vi med alla medel utnyttja vårt överläge för att stärka rollen som vidmakthållande part åt svenska försvaret och övrig försvarsindustri.

PÅ RÄTT VÄG

Även kunden har bidragit till vägledning om vilka förändringar vi måste göra inför framtiden.

— Idén att använda kundintervjuer kommer från kursen Affärsmässighet, och målet är att testa om huvudkunden kan ge värdefulla bidrag till att förbättra våra processer.

Gensvaret blev positivt och intervjuerna gjordes med inriktning framför allt på hur framtidens leverantör skall se ut.

— Resultatet bekräftar att vi med våra pågående förändringar redan är på väg åt rätt håll, konstaterar Lars-Erik.

STRATEGISKT JOBB

Det som nu pågår är omstruktureringar på fle-

ra nivåer. Vi har tillsatt en ny tjänst med inriktning mot strategisk affärsutveckling.

— Jobbet består bland annat av sådana uppgifter som att få ihop avtal och att förstärka våra relationer utåt på alla områden med allt vad det innebär. Det handlar på sikt om vår överlevnad, vill jag påstå.

I maj tillträdde Lars V Larsson tjänsten och har nu ansvaret för uppbyggnad av en organisation inom affärsutveckling. Han lämnade därmed chefsposten på avdelning Radar/VMS eller GM.

ÖKAD FLEXIBILITET

— I det läget såg vi ett behov av strukturförändring även inom GM där uppdragen stadigt ökar och rekryteringsbehovet är stort.

Tillsammans med sin ledningsgrupp sneglade Lars-Erik på avdelning GP, Presentation & Anpassning. Där finns ett ledarteam med en operativt ansvarig avdelningschef och en vice avdelningschef. Gruppcheferna har ersatts



Ingemar Selberg är vice avdelningschef på Radar/VMS.



med projektägare och -ledare. Den organisationsformen har skapat ett lagarbete med närhet och utan barriärer som ger den ökade flexibilitet Lars-Erik eftersträvar.

— Vi tog beslutet att göra skapa samma struktur inom GP med Stefan Öberg som operativ chef och Ingemar Selberg som vice avdelningschef.

VERKLIGHETEN STYR

På ett möte i mitten av maj formades planerna för avdelningens förändringsarbete. Representer från GP deltog för att beskriva hur "kostymbytet" planlades och genomfördes där.

NavCom, GN, behåller tills vidare sin struktur men Ulf Campner, chef för avdelningen, fanns också med som observatör på mötet.

— Först som sist är det verkligheten som styr hur och när vi ska agera och vilka förändringar som krävs av oss, säger Lars-Erik. Vi måste hela tiden försöka analysera signalerna

från kunden, som också påverkas av stora förändringar.

— I nuläget är det viktigaste inför framtiden att vi förstärker vårt systemkunnande och förbereder oss för helhetsåtaganden. Dessutom måste vi ytterligare knyta upp våra samarbetsband med övriga parter inom marknaden och inom vår verksamhetssfär, avslutar han.

TEXT OCH FOTO:
ANNE ALLARD

Läsekretsen tillönskas en skön och avkopplande semester

