

Nya AEROGRAMMET

Personalinformation för FFV Aerotech, 581 82 Linköping. Nr 1 1990.

Redaktör och ansvarig utgivare: Lennart Bladh, tel 013-231560. I redaktionen: Anne Allard, tel 0589-82405, Hans Brännström, tel 063-156154. Sättning och tryck: LTAB, Linköpings Tryckeri AB, 1990.

Koncentration och huvudinriktning på svensk militär försvarsmarknad

Inom Aerotech Sverige har vi i organisationsförändringens spår dragit upp de väsentligaste riktlinjerna för affärsgruppens verksamhet. Att det innebär en koncentration och huvudinriktning på en svensk militär försvarsmarknad är säkert ingen överraskning.

Jag vill i detta första nummer av vår interna tidning ägna några rader åt vår roll och i stora drag skissera vår framtid.

I ett större perspektiv påverkas hela den svenska försvarsindustrin av försvarets ekonomi. Det är ingen tvekan om att egenutveckling av helsvensk militär materiel kommer att minska i framtiden.

Dessutom talar framför allt företrädare för den utvecklande industrin ofta om samordning mellan underhåll och tillverkning. Detta kan enligt min mening ske endast i undantagsfall, t ex på motorområdet där vi som ni vet diskuterar med Volvo om hur vi bäst skall gå vidare.

Personligen utesluter jag emellertid möjligheterna att utnyttja den formen av samordning som generell strategi. Bland annat därför att en stor del av försvarets materiel är konstruerad och tillverkad utomlands.

Överbefälhavare Bengt Gustafsson har dessutom, i samtliga försvarsnivåer, betonat att en stark underhållsindustri är ett måste för att fylla försvarets behov i framtiden. Den är en förutsättning för vidmakthållande i en bredare bemärkelse som även omfattar modifiering och utveckling av befintliga system. I ljuset av detta kan man påstå att försvarets allt snävare ramar innebär en möjlighet för oss. Behovet av drifttidsförlängning på en lång rad system ökar och därmed även kravet på underhåll och modifieringar.

Bästa tänkbara utgångsläge

Trots att vi påverkas av försvarets ekonomi, så är alltså min bedömning den att FFV Aerotech Sverige har det bästa tänkbara utgångsläget och de största möjligheterna i framtiden bland företagen inom försvarssektorn.

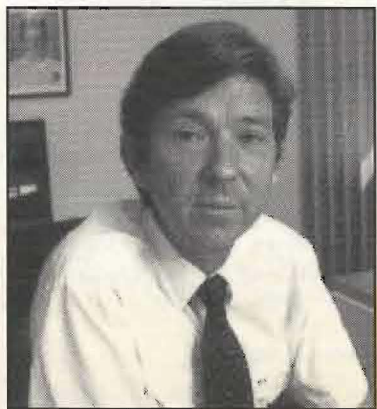
I vårt eget perspektiv ligger den största möjligheten till överlevnad och utveckling i att vi är rationella och effektiva. Två grundläggande förutsättningar för att inte slås ut på marknaden.

Här vill jag framhålla MOLN-projektet inom Motors affärsområde som ett lysande exempel på vad jag menar.

Kapitalrationalisering

Kostnadseffektivitet kan vi nå på flera sätt; vi kan sänka övergripande administrativa kostnader, arbeta effektivt och rationellt och även göra investeringar.

Samtidigt kan och bör vi angripa alla komponenter på kapitalsidan. Då handlar det om kapitalrationalisering, något som fokuseras starkt av vår koncernchef Bo Södersten. Även tidigare



KOMMENTAREN

Jan Eiborn

har vi arbetat med detta, men behovet av kapitalrationalisering kommer att öka ytterligare i framtiden. I det sammanhanget skall vi hålla i minnet att effekterna av minskade kundfordringar, lager och produkter i arbetet är lika mycket värda som ett kapitaltillskott från ägare eller långivare. Genom att själva skapa effektiva rutiner har vi alltså en hel del att vinna.

Förhållandet till kunden stärks

Vårt förhållande till kunden, FMV och svenska försvaret, stärks av vår nya organisation. En tillbakablick visar att den militära delen av affärsgruppen Aerotech under senare år hamnade litet i skuggan av de internationella satsningarna. Riskerna och möjligheterna framför allt med engagemangen i England har av naturliga skäl tilldragit sig mycket uppmärksamhet.

Vi kan nu se det som ett direkt erkännande av den militära verksamhetens betydelse, att vår enhet har fått en självständig position inom FFV. Det är ett bevis på stöd och förståelse från Bo Söderstens sida, och ett tecken på att han noggrant vill följa upp vårt område. Dessutom är det en fördel för oss att han har erfarenhet från den militära marknaden och känner vår kund.

Samtidigt understryker detta hans egna uttalanden om att Aerotech Sverige bedriver en tekniskt intressant verksamhet med hjälp av mycket kompetenta medarbetare.

Positiv reaktion på organisationen

Mina kontakter på kundsidan, på alla nivåer, bekräftar också att reaktionen på vår nya organisation är mycket positiv.

En rad interna frågor kommer under den närmaste perioden att hamna i blickpunkten för vår affärsgrupp. Bland annat marknadsföring, kvalitetsfrågor och leveranssäkerhet.

Låt mig börja med marknadsföring och vår roll på de stora flygmässorna i Farnborough och Le Bourget. Där har vår närvaro förklarats av att detta är de stora mässorna inom flygbranschen. På sikt kommer jag emellertid att tona ned detta engagemang, eftersom mässorna i första hand ligger inom Aerotech

Internationals intressesfär.

Däremot skall vi kraftfullt accentuera vårt engagemang mot svenska försvaret och våra utländska militära kunder. Öppet Hus och teknikseminarier är exempel på arrangemang som vi bör vidareutveckla i framtiden.

Vi kommer också att lägga stor vikt vid relationerna med FMV och de anställda på flottilj. Framför allt skall vi förbättra kontakten med den personal som slutgiltigt använder våra produkter. Vi har redan startat ett åtgärdsprogram, som har börjat bra och skall fortsätta ännu bättre.

Hemläxa om kvalitet

I anslutning till detta har vi också en hemläxa att klara av vad gäller vår totala kvalitet. Det gäller både konventionella kvalitetsfrågor men även ordning och reda i våra papper, leveranssäkerhet, kostnadsöverdrag mm. Detta är ett ämne som jag avser att återkomma till.

Låt mig också ta upp en fråga som idag ofta ställs till mig. Många undrar om vi skall klippa av den civila verksamhet som ingår i Aerotech Sveriges område.

Nej absolut inte, är mitt svar. Men vi skall även fortsättningsvis arbeta huvudsakligen som underleverantörer åt andra enheter inom FFV. Några ambitioner att själva jaga små affärer runt om i världen har vi alltså inte.

Vårt jobb blir i fortsättningen att fördjupa och utveckla vårt samarbete med Aerotech International.

Avslutningsvis vill jag säga att jag är stolt över att vara chef för Aerotech Sverige. Enligt min uppfattning är vi ett tjänste- och kunskapsföretag. Då ligger värdet i företaget inte i maskiner och anläggningar utan i kunskapen och yrkesskickligheten hos de anställda.

Jag tycker att vi är ett fint företag och jag är övertygad om att det kommer att gå bra för oss i framtiden.

Bengt Bardvall, Avionik:

– Vi ändrar inte kurs, men går mera på djupe

– Inom affärsområde Avionik kommer vi under de närmaste åren inte att göra några stora kursändringar. Vi fortsätter istället på den inslagna vägen och fördjupar kunskan på våra specialområden.

Så skisserar Bengt Bardvall Avioniks planer för framtiden. Allt talar för en fortsatt utveckling med långsamt sjunkande volym verkställande underhåll samtidigt som konsulttjänsterna ökar, säger han.

Bengt beskriver Avionik som ett tjänsteföretag som har koncentrerat sin verksamhet på tre områden. Det verkställande underhållet som kommer att krympa i framtiden. Tekniska konsulttjänster på såväl mjukvara som hårdvara som idag är basen för verksamheten. Och slutligen utveckling, konstruktion och tillverkning av elektronik, det område där Avionik skall fördjupa sitt engagemang i framtiden.

– Vi skall arbeta för att öka volymen modifieringar och systemleveranser för vår huvudkund som är svenska försvaret, förklarar han.

Nytt förtroende

Bland de övergripande målen på tre års sikt noterar Bengt en volymökning med 100 miljoner kronor upp till totalt 600 miljoner.

– Parallellt med detta är det av största vikt att vi återskapar ett absolut förtroende hos kunden, såväl FMV som flygvapnet. Vi har dessvärre en hel del brister idag, påpekar han.

All verksamhet skall stå på fast och sund affärgrund. Det innebär bland annat att Avionik kommer att arbeta med produktavtal i betydligt större omfattning än hittills.

– Därmed kommer kraven på oss att öka. Men det är egentligen bara en sporre, eftersom vi samtidigt får större del av våra egna rationaliseringar.

Bristtätgar

På frågan om vilka bristerna är i förhållande till kunden och hur de kan åtgärdas, svarar Bengt:

– Bristerna finns framför allt i vår leveranssäkerhet och på kvalitetssidan. Där har vi fått en hel del kritik från flygvapnet och FMV. Våra åtgärder blir i första hand resursförstärkning på verkstadssidan samtidigt som vi bygger upp ett nytt system för material- och

produktionsstyrning, ASAR.

Vidare berättar Bengt att kvalitetskraven kommer att skärpas framför allt med interna metoder. Bland annat utbildning, fördjupad kvalitetsrevision samt förändringar av gamla och även införande av nya rutiner.

– Dessutom måste vi ständigt vara uppmärksamma på att Avionik har rätt organisationsform och rätt bemanning, tillägger han.

Mer samarbete

Möjligheterna i framtiden ligger för Avionik framför allt i samarbete med annan industri, enligt Bengt.

– Vi samarbetar redan med såväl Ericsson som Saab, och det samarbetet skall vi försöka utveckla vidare, säger han och fortsätter:

– En annan möjlighet är att teckna nya produktavtal som ger oss bättre volym med ökad sysselsättning. Och en tredje, nog så viktig möjlighet för Avionik är att flygplanssystem 37 förlängs.

En förutsättning för att möjligheterna skall kunna utvecklas positivt är emellertid en hård styrning av kostnaderna inom Avionik. De tenderar att hela tiden öka, och den utvecklingen måste stoppas, enligt Bengt.

Spännande läsning

Den övergripande hotbilden i framtiden är, som tidigare, fortsatt minskade försvarsanslag. Men det finns även andra orosmoln vid horisonten.

– Vår roll som teknisk resurs kan också komma att omprövas i framtiden. Då ställs även vi mycket påtagligt inför kravet på strukturering och samordning med övrig försvarsindustri, påpekar Bengt.

Några tydliga konturer finns inte för en sådan strukturering. Snarare ser han flera intressenter som sneglar på skilda delar av Avioniks verksamhet.

Men det är också tänkbart, enligt Bengt, att försvarsanslagen när en gräns där tillverkande industri tappar intresset för hela försvarsmarknaden. I det läget skulle Avioniks roll förstärkas väsentligt. Många system måste då förlängas, och behovet av underhåll och modifieringar skulle öka kraftigt.

– Under hösten kommer en utredning från FMV som bildar underlag för kommande försvarsanslag och 1992 års försvarsbeslut. Där avhandlas alla frågor om hur FMV ser på svenskt försvar och svensk försvarsindustri. Jag ser med spänning fram emot att få ta del av materialet, avslutar han.

Anne Allard



Bengt Bardvall

– Vår styrka är den breda kompetensen

Flygtekniks styrka är vår breda kompetens. Vi har en effektiv organisation för underhåll och för tillverkning av reservdelar och utrustningar åt det svenska försvaret.

Så karakteriserar Carl-Erik Johansson Aerotech Sveriges verksamhet i Linköping.

Framtiden för divisionen är beroende av kommande försvarsbeslut. Så vi befinner oss i en brytningsperiod, säger Carl-Erik.

- I dagarna har ÖB gett sin syn på försvarsbudgeten för kommande år. Nu skall försvarskommittén lämna sitt betänkande i början av december.

- Flygvapnets storlek påverkar självklart vår verksamhet. Det är inte fel att säga att vår verksamhet är avhängig av försvarsbesluten. De är, övergripande, avgörande för oss. Inom avdelning Tillverkning är man även en del beroende av rådande konjunktur då de även arbetar med lego. Det är ändå marginellt.

Flygtekniks styrka är som sagt den breda kompetensen. Bredden finns genom att divisionen har kompetens att klara flygsystem som utvecklades under 40-talet, fram till de system som projekteras i dag.

Effektivare organisation

Rationalisering är ett centralt begrepp för Carl-Erik. Han återkom-



Carl-Erik Johansson

mer till det gång på gång. Flygteknik ska bli en effektivare organisation och hålla kostnaderna nere, och det skall ske genom rationalisering. Just nu pågår en översyn av divisionens byggnader. Vi har tidigare rivit en del äldre byggnader, och kommer göra så även framledes, säger Carl-Erik.

Det nya systemet för material- och produktionsstyrning är en del av denna rationalisering. Det ska ge bättre leveranssäkerhet, kortare leveranstider och mindre kapitalbindning, säger Carl-Erik.

Produktavtal

Nya avtalsformer med huvudkunden ska ge incitament för rationaliseringar så att divisionens lönsamhet ökar. I dag finns det produktavtal på flera

områden, plast och gummi, säk-mat och apparaturunderhållet på HKP10. Genom att få fler produktavtal skapar vi möjligheter för oss att genom rationaliseringar öka vår konkurrensförmåga, säger Carl-Erik.

- Vi tittar just nu på Motors MOLN-projekt, och ser om vi kan hitta ideer däri som vi kan översätta till oss och våra förhållanden.

Miljöfrågorna är ständigt aktuella på divisionen. Freonet är snart borta, men det finns fortfarande en del kvar att göra på miljöområdet, säger Carl-Erik.

Under hösten kommer divisionen att anslutas till det kommunala fjärrvärmenätet. Det är både en säkerhetsfråga och kommande miljökrav som gör att vi väljer denna väg, konstaterar Carl-Erik.

Underleverantör

I framtiden kommer Flygteknik, i större omfattning än i dag, att vara underleverantör åt andra försvarsindustrier.

- Försvaret kommer i framtiden att göra mer systemupphandlingar. En leverantör får huvudansvaret. Vi kan vara underleverantörer åt dessa företag. Så fungerar det när det gäller den nya räddningshelikoptern, HKP 10. Vi är underleverantör åt Aerospaiale. Det här är något som kommer att öka i framtiden.

Det viktigaste just nu på Flygteknik är underhållsuppbyggnad för apparaturunderhåll till JAS, och göra det på ett kostnadseffektivt sätt, konstaterar Carl-Erik avslutningsvis.

– Positiva öppningar trots rådande osäkerhet

För affärsområde Motor är det av naturliga skäl ganska vanskligt att lägga upp några långsiktiga planer och strategier. Enligt Hans Molander hänger väldigt mycket på hur den pågående struktureringen inom motorområdet avlöper.

– Ändå vill jag påstå att vi har en spännande höst framför oss! Det finns nämligen en hel del positiva öppningar, inte minst inom MOLN-projektet, som vi i första hand skall koncentrera oss på, säger han.

- Vi fortsätter tills vidare att arbeta med den förutsättningen att RM8-underhållet tillfaller oss, och att vi klarar hem avtalet av egen kraft. Om förutsättningarna senare ändras får vi helt enkelt jobba om våra planer, påpekar Hans. Och han betonar den viktiga roll MOLN-projektet spelar i det stora sammanhanget.

- Fortfarande gäller att ett för oss gynnsamt avgörande i RM8-frågan till stor del beror på hur duktiga och rationella vi är i kundens ögon. Därför har vi egentligen bara ett mål för ögonen, och det är att visa oss vara den bästa leverantören i slutändan.

Flera avhopp

Ett orosmoment har tillkommit den senaste tiden. Avhoppet bland den trogna personalen har ökat.

- Det kan tolkas på flera sätt, enligt Hans. Ett av skälen kan vara att osäkerheten i vår nuvarande situation känns alltför påfrestande för många, tror han.

Men trots att osäkerheten finns med i bilden, anser han inte den i sig vara skäl nog för överdriven oro.

- Vad som än händer har vi allt att vinna på att hela tiden försöka stärka vår position. Låter vi uppgivenheten ta makt över oss, underminerar vi bara våra möjligheter att skaffa oss ett bra utgångsläge inför framtiden.

Både - och

- I MOLN-projektet ligger vi bra till



Hans Molander

idag och i stort sett på den nivå som vi hade räknat med, fortsätter Hans.

Resultaten efter de första tre faserna har analyserats i detalj. Flera förslag håller redan på att genomföras, som totalt kan sänka Motors kostnader med i storleksordning 20 miljoner kronor per år.

- Jag är väl medveten om att det fortfarande föreligger en konflikt mellan den dagliga produktionen och projektarbetet. Men jag hävdar bestämt att ingen behöver resonera i termerna att välja antingen eller, utan att vi gott och väl kan klara både och.

Lyft för alla

Hans förtydligar tanken och förklarar att varje idekläckare bör få rättmätig chans att själv genomföra sina egna idéer. Naturligtvis under förutsättning att han eller hon är villig att ta på sig det ansvaret.

- Genomförandefasen kommer med all säkerhet att föda många nya och nyttiga kvaliteter bland medarbetarna. Det är alltid stimulerande att arbeta med och kämpa för sådant man själv tror på.

Hans vet av egen erfarenhet att de "anonyma" tillgångarna hos personalen brukar fokuseras i situationer som denna. Nu får Motors medarbetare ett ypperligt tillfälle inte bara att bredda sitt eget kunnande, utan även att ge hela affärsområdet ett lyft.

Anne Allard

– Kraftig inriktning mot försvaret

Division GS tillbaka i gammal kostym

- På det stora hela taget innebär vårt "medlemskap" i Aerotech Sverige inte någon förändring för våra anställda.

Den som säger det är Håkan Östergren, chef för division Ground Support i Östersund.

En sådan inledning på en intervju kan få intervjuaren att slänga pennan. Men skam den som ger sig:

- Något borde det väl innebära. Annars är väl omorganisationen onödigt?

- Det är utåt vi vill att förändringen ska märkas, säger Håkan, och fortsätter:

- FFV Aerotech Sverige ska inrikta sig mot det svenska försvaret. Genom att tillhöra Aerotech Sverige talar vi om för vår största kund, FMV, att vi satsar på dem och att vi är måna om att behålla dem som kunder.

- Men det ger oss väl inga mera jobb?

Hitta nya uppgifter

- Inte utan ansträngning, nej. Vi måste anstränga oss för att behålla de områden vi har. Vi måste dessutom anstränga oss att hitta nya uppgifter inom försvaret vid sidan av de nuvarande.

- Vad händer med de civila uppgifter vi har, till exempel VVIS?

- Där är vi etablerade mot

Vägverket, så den biten släpper vi inte. Vi är inte förbjudna att fortsätta med den typen av uppgifter.

- Vad händer med kostsamma utvecklingsprojekt av typen Airport 2000?

- Där blir det skillnad. Vi kommer säkerligen att få pengar inom koncernen för att bekosta nyutvecklingar i mångmiljonklassen utanför vår basverksamhet. Ska vi satsa på något nytt, får vi endera betala det själva, eller helst hitta finansierare utanför FFV.

-Hur ser beläggningsläget ut i början av den nya organisationen?

Stor orderstock

- Vi har aldrig haft så stor orderstock som nu. Det betyder inte att vi saknar problem. Vissa grupper har inte alltid fullt med jobb, eftersom jobben inte sprids likformigt inom hela divisionen.

- Å andra sidan betyder en stor orderstock att vi inte står och faller med ett par stora beställningar och det ger oss en viss trygghet.

- Personalen kommer inte att känna av nyordningen så du i början.

- I stort vidhåller jag det. Även om en viss anpassning alltid måste till vid en omorganisation.

- Men det kommer inte att bli några drastiska åtgärder av typen avskedanden och det är jag glad över att kunna konstatera.

- Vi ska leva vidare i den nya organisationen och vi ska göra det med en kraftig inriktning mot försvaret, såväl



Håkan Östergren

inom etablerade områden som genom försök att hitta nya obearbetade fält.

Satsning på huvudkunden

Slutligen avslutar Håkan med orden:

- Den nya organisationen med divisionen inbakad i FFV Aerotech Sverige är en anpassning till och full satsning på vår nuvarande huvudkund helt enkelt.

- Vår hemvist i Aerotech Sverige känns rätt tycker jag och jag ser framtiden an med tillförsikt.

Hans Brännström

Tjänsteförening i samband med bolagsbildning

Sedan i oktober 1988 har möjligheten till tjänsteförening begränsats jämfört med tidigare.

Nu gäller att tjänsteförening endast kan ske så länge den som tjänsteförenat inte söker och får annat arbete inom det statligt reglerade avtalsområdet.

Det innebär således att då affärsverket FFV ombildas till aktiebolag, försvinner helt möjligheten till tjänsteförening.

De som för närvarande förener tjänst uppmanas att själva ta ställning till hur deras anställningssituation ska vara efter årsskiftet.

Personalcheferna i Arboga, Linköping och Östersund önskar komma i kontakt med er som innehar tjänsteförening.

Kontakta Peter Hagert, 0589-81602, Avionik, Hans Wall, 0589-81812, Motor, Åke Gustafsson, 013-231115, Flygteknik, eller Dick-Eddie Enebro, 063-156258, GS.

Tack

Ett hjärtligt tack till arbetskamrater, division Avionik och FCTF för blommor, presenter och uppvaktning på min 50-årsdag.

Sigvard Lundell, AS39

Ett varmt tack till alla vänner inom FFV Aerotech i allmänhet och avdelning AE30 i synnerhet för presenter och blommor vid min pensionering och för alla fina år vi haft tillsammans.

Enar Johansson, AE30

FCTF If 107, Div Avionik, Chefer och arbetskamrater.

Tack till Er alla som gjorde min högtidsdag till ett fint minne.

Gun Billström, AT41

Ett från hjärtat kommet tack för den fina uppvaktningen när jag slutade min anställning.

Wilka kompisar

Irène Johansson, AT32

Ett stort tack till arbetskamrater, företaget och FCTF för uppvaktning och alla gåvor som jag fick vid min pensionering.

Åke Sernler, MR03